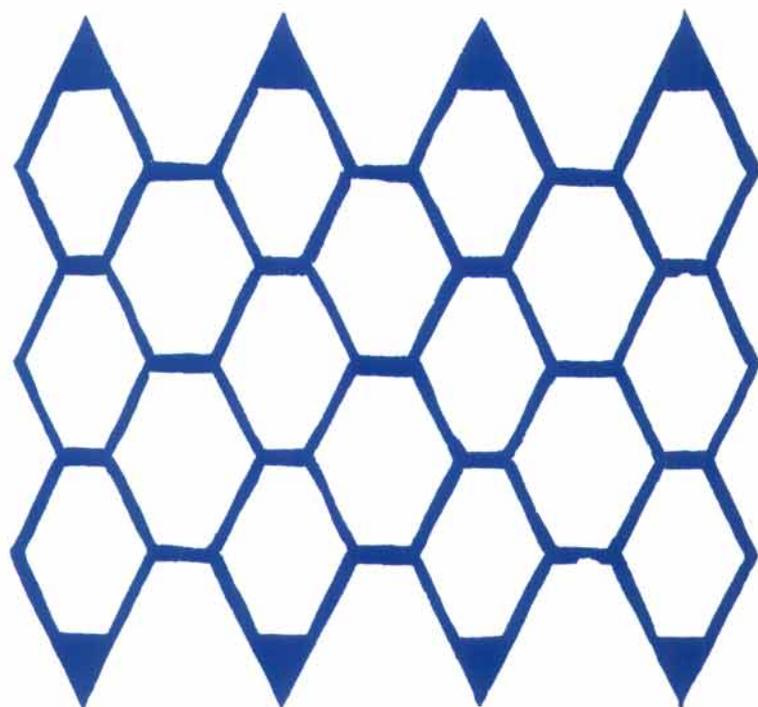

SOUS LA DIRECTION DE
Stephen Ellis et Yves-A. Fauré

Entreprises et entrepreneurs africains



ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS AFRICAINS

Collection « Hommes et Sociétés »

Conseil scientifique : Jean-François BAYART (CERI-CNRS),
Jean-Pierre CHRÉTIEN (CRA-CNRS), Jean COPANS (EHESS),
Georges COURADE (MSA, ORSTOM),
Alain DUBRESSON (Université Paris-X),
Henry TOURNEUX (CNRS-ORSTOM)

Couverture : Motif de vannerie de la région du Barotseland, Zambie. Extrait
de *African designs*, par Geoffrey William.

© Éditions KARTHALA et ORSTOM, 1995
ISBN (KARTHALA) : 2-86537-530-7
ISBN (ORSTOM) : 2-7099-1225-2

SOUS LA DIRECTION DE
Stephen Ellis et Yves-A. Fauré

Entreprises et entrepreneurs africains

Éditions KARTHALA
22-24, bd Arago
75013 Paris

Éditions de l'ORSTOM
213, rue La Fayette
75010 Paris

La publication de cet ouvrage a bénéficié du soutien
de l'Afrika-Studiecentrum de Leiden (Pays-Bas).

Introduction

Stephen ELLIS et Yves-A. FAURE

La collection des études composant le présent ouvrage a été conçue et organisée par ses éditeurs scientifiques en fonction de l'idée que le moment semblait désormais opportun d'appeler la communauté des chercheurs à contribuer à un nouveau cycle de réflexions sur les entreprises et les entrepreneurs d'Afrique subsaharienne.

Les raisons d'une synthèse collective

Certes il existe depuis longtemps une littérature, et souvent de qualité, sur les entrepreneurs africains appréhendés individuellement ou analysés en tant que groupes comme en témoignent les livres de COHEN 1969, de MARRIS et SOMERSET 1971, ou ceux dirigés par MEILLASSOUX et FORDE 1971 et par COQUERY-VIDROVITCH 1983 pour ne citer que quelques oeuvres majeures devenues des classiques car persistant dans leur fonction d'indispensables sources d'instruction pour tous ceux qu'anime le souci ou le devoir de s'informer sur le sujet. On observe également la présence d'une

documentation beaucoup plus vaste encore, mais de statut très divers et d'intérêt très inégal, sur le développement économique en Afrique et dans laquelle le rôle de l'opérateur économique africain est abordé même s'il n'est que rarement placé au centre des analyses, des débats et des spéculations. Ces dernières années ont paru se caractériser par un regain d'intérêt à l'égard de la situation et du devenir des entrepreneurs africains, que ce soit dans le cadre d'études de milieux socio-professionnels (LABAZEE 1988, VALLEE 1992, WARNIER 1993), ou dans des perspectives individualisantes (MARSDEN 1990). Par ailleurs des travaux récents tel celui de BERMAN et LEYS 1994 semblent montrer que les chercheurs reconnaissent pleinement l'importance des capitalistes ou entrepreneurs africains dans le développement du continent.

Ces évolutions et ces résultats ont suggéré quelques-unes des missions globales que la présente oeuvre collective pouvait, entre autres, s'assigner. Le foisonnement mais aussi la grande diversité des travaux, des informations et des approches justifient sans doute la décision de procéder à une sorte de pause propice à des inventaires et à des bilans, à des mises à plat de connaissances acquises, à des formulations communes, de remarques critiques et d'interrogations, tous actes propres à relancer les recherches dans les voies de l'approfondissement et de la vérification ou sur de nouvelles pistes prometteuses. D'autre part, à côté d'études proposant la compréhension de parcours et situations ponctuellement limités à quelques entreprises et entrepreneurs précis ou à certains types, certaines catégories, certaines fractions subnationales ou transnationales d'entre eux, les travaux d'ambition réflexive plus large, fondées sur des observations nombreuses et bigarrées voire hétérogènes et/ou portant sur différents sites, font figure d'exception. Une synthèse, non pas réductrice et simplificatrice comme il est trop souvent toléré de ce type d'exercice, mais une synthèse nourrie de la multiplicité et de la diversité des informations empiriques, des points de vue et des outils de construction des savoirs apparaît alors judicieuse et le point collectif et synchrone des connaissances qu'elle offre est une occasion de ménager la richesse factuelle et la complexité d'une réalité dont les aspérités et la polysémie sont fréquemment lissées sous l'effet de mise en ordre des intelligibilités construites par les analyses. De plus, bien que la documentation relative à la question entrepreneuriale africaine, que celle-ci soit traitée directement et principalement ou ne soit abordée qu'à la marge ou de façon médiate, puisse apparaître, par accumulation, assez abondante, les études sont peu nombreuses qui replacent les entrepreneurs africains dans les divers systèmes économiques, politiques, sociaux et culturels qui concourent simultanément à encadrer ou orienter leurs situations et leurs activités. Leurs comportements envers tous ceux, à l'intérieur ou à l'extérieur des entreprises, qui contribuent au fonctionnement des exploitations et à la marche générale des affaires, leurs rapports aux milieux gouvernementaux et leurs relations avec les

diverses classes sociales qui ensemble constituent la société figurent entre autres parmi les thèmes de futures et probablement fécondes recherches qui sont comme appelées ou suggérées par de nombreuses contributions du présent livre.

Si l'on dispose aujourd'hui d'une littérature substantielle sur le thème -et même si cette relative abondance ne s'impose réellement qu'en conclusion d'efforts soutenus de collationnement et d'un élargissement du champ lexical des recensions, cf. l'inventaire tenté par FAURE 1991-, on ne peut en revanche qu'être frappé par son faible poids par rapport à l'immense production documentaire consacrée au rôle économique joué réellement ou potentiellement par l'Etat ou les institutions publiques en Afrique au sud du Sahara. Il n'est certes pas surprenant de constater que les auteurs de tendance marxiste ou inspirés par certains des modèles ou principes d'analyse de celle-ci ont affiché un évident intérêt ou de réelles préoccupations à l'endroit du rôle de l'Etat dans le développement économique du continent africain, fonction ouvertement et fortement revendiquée dans ce courant de pensée; par ailleurs les tenants d'une approche en terme de dépendance, s'ils ont bien identifié des entrepreneurs, milieux entrepreneuriaux ou classes entrepreneuriales en Afrique, inclinaient à réduire l'importance économique, sociale et politique de cette reconnaissance dans la mesure exacte où, pour l'essentiel, les circuits de domination et les flux dynamiques étant considérés comme exogènes, les lignes de compréhension des structurations et des clivages étaient sensées s'inscrire exclusivement ou principalement dans l'ordre de l'extranéité. De même ne peut-on s'étonner qu'une certaine raison économique, ou, ce qui revient au même résultat, l'idée qu'ils s'en font, ait conduit des analystes d'obédience keynésienne et plus généralement tous ceux favorables à une dose conséquente d'interventionnisme public à justifier et théoriser l'action économique majeure de l'Etat. Plus frappante est l'insistance avec laquelle de nombreux auteurs d'orientation plutôt libérale ont avancé que le moteur essentiel de la croissance économique en Afrique ne pourrait être fourni que par la puissance publique, notamment en raison du caractère jugé embryonnaire des milieux entrepreneuriaux africains, ou encore le ralliement des autres, *nolens volens*, à cette conception du développement et aux stratégies et politiques qu'elle induisait ou couvrait.

Cette convergence, qui naturellement tolère quelques exceptions, n'est sans doute pas étrangère à, et peut en grande part passer pour une des conséquences des théories du développement économique courantes dans les années 1950 et 1960 qui ont eu tant d'influence sur l'évolution des pays asiatiques et africains qui, nouvellement sortis du carcan colonial, ont cherché des modèles pour l'édification rapide d'une économie moderne. Beaucoup de théoriciens fidèles aux principales idéologies qui dominaient à l'époque partageaient cette notion que l'Etat était l'acteur essentiel dans le décollage

économique des pays sous-développés, l'agent incontournable de leur modernisation dans de multiples domaines. Cette prescription était renforcée par une autre perception assez largement répandue et partagée par des analystes relevant par ailleurs de tendances politiques diverses selon laquelle les cultures africaines étaient étrangères à ou contradictoires avec l'*ethos* de l'accumulation capitaliste, que faisait par conséquent défaut, sur le continent noir, la valorisation idéologique et sociale des initiatives individuelles ou privées et que restait à y acquérir la connaissance technique de l'organisation nécessaire au succès dans une économie moderne. Aujourd'hui on peut avec certitude affirmer qu'une telle vision de l'Afrique est foncièrement erronée -même si elle imprègne encore certaines attitudes, représentations et décisions contemporaines-, comme le montrent ou le rappellent avec une grande netteté plusieurs des contributions de cet ouvrage, notamment celles inscrivant le phénomène entrepreneurial dans une compréhension historique, telles celles d'Antony G. Hopkins, de Pierre Kipré ou d'Emmanuel Grégoire.

L'étrange et hétéroclite coalition identifiée plus haut a eu pour effet de créer un climat intellectuel assez peu favorable aux études sur les entrepreneurs africains. On s'autorisera à trouver une preuve de ce relatif désintérêt ou de cette faible légitimité dans le fait que peu de livres de sociologie ou d'anthropologie africanistes -bien sûr, comme en tout, à quelques exceptions près, tel celui d'AMSELLE 1977 érigeant les négociants de la savane en objet d'étude propre-, et encore moins de manuels académiques dans ces disciplines, ont intégré cette catégorie socio-professionnelle dans les analyses et développements relatifs à la structuration sociale -cf. la présente synthèse réalisée par Jean Copans- et que peu de livres d'économie africaine ou d'ouvrages consacrés alors à l'économie du développement ont accordé quelque attention aux promoteurs et chefs d'entreprises, excepté par exemple celui de KENNEDY 1980, -cf. le bilan établi ci-dessous par Philippe Hugon.

Pendant plus de trois décennies les chercheurs et les auteurs ont donc eu tendance à privilégier le rôle économique de l'Etat plutôt que celui des entrepreneurs privés. Cependant une fraction substantielle de la littérature touchant à la question entrepreneuriale n'a pas eu l'influence qu'elle aurait méritée du fait de ses conditions de production et des circonstances pesant sur sa diffusion. Un examen attentif de la documentation -de toutes sources, natures, formes et statuts- nous instruit assurément que d'importantes études et informations sont confinées dans la catégorie de la "littérature grise", aussi appréciée des chercheurs que méconnue d'un public plus large : d'innombrables travaux faits sur commande d'une agence de coopération ou de financement par des experts, consultants ou bureaux d'études, de multiples études réalisées par ou à la demande de services nationaux de promotion des entreprises privées non publiés ou circulant en nombre très restreint ont donc vu leurs données et leurs

résultats demeurer confidentiels ou quasiment inaccessibles. Leur contenu, auquel nous ouvre parfois une patiente attention et telle fonction ou telle mission professionnelles et/ou scientifiques accomplies dans les pays du continent, est pourtant d'autant plus précieux qu'il est le fruit de minutieuses enquêtes de terrain ou qu'il est le produit de traitements empiriques précis; leur intérêt est grand, en dépit de leur non-diffusion, pour la constitution d'une documentation solide et la plus complète possible sur les entreprises et les entrepreneurs africains.

Par ailleurs une attentive revue de la littérature sur le thème traité ici nous convainc aisément que de nombreux aspects de l'entrepreneurship africain se trouvent abordés, décrits et expliqués dans de multiples travaux diffusés et/ou publiés; toutefois ce n'est pas l'entrée "entreprises" ou "entrepreneurs" qui est choisie par les auteurs de ces études mais d'autres comme les "commerçants" (par ex. GARLICK 1971, AGIER 1983), les "diasporas marchandes" (par ex. COHEN 1971, WORKS 1976, SCHILDKROUT 1978), les "artisans" (par ex. LOOTVOET 1988), les "industriels" (par ex. CHEVASSU et VALETTE 1975), les opérateurs "informels" (par ex. VAN DIJK 1986, PENOUIL et LACHAUD 1985, CHARMES 1990), les "hommes d'affaires" (par ex. DIOP 1981), la "bourgeoisie" ou les "milieux d'affaires" (par ex. AMIN 1969, DE MIRAS 1981 et 1982), les "modes et itinéraires d'accumulation" (par ex. GESCHIERE et KONINGS ed. 1993), les "investisseurs", etc. Souvent les entrepreneurs ne sont appréhendés que partiellement et tangentiellement, saisis dans une problématique dont la focale est extérieure à l'entreprise conçue en elle-même et pour elle-même : les marchands s'effacent alors devant les réseaux commerciaux, les affaires économiques devant les questions religieuses, les importateurs-exportateurs devant la dynamique propre des échanges transfrontaliers, les hommes d'affaires devant le comportement social et les pratiques oblatives des nouveaux riches, etc. Il arrive même que les entrepreneurs en tant qu'acteurs soient purement et simplement oubliés en chemin dans les analyses relatives à des catégories dès lors aussi abstraites que le "capitalisme africain ou en Afrique", les "processus d'enrichissement", la "nature des classes, des élites", etc. S'il est évident que ces labels et qualifications demeurent tout-à-fait pertinents, il n'en reste pas moins vrai qu'ils incitent, par défaut, à raviver la problématique entrepreneuriale, à la formuler et à la traiter en tant que telle. Ces opérateurs économiques, dans la diversité de leurs origines, de leurs activités et de leurs situations méritent-ils le qualificatif d'entrepreneurs ? Ce concept peut-il rendre raison de leur pratique ? L'espoir des éditeurs et des auteurs de ce livre est, entre autres, de contribuer à reformuler des questions dans une telle direction.

Mis à part les études et analyses documentées et argumentées où le rôle et la place, les trajectoires et les résultats des entrepreneurs et milieux d'affaires

sont examinés avec rigueur -leurs forces et leurs faiblesses, leurs origines et leurs péripéties, leurs succès et leurs échecs, les valeurs et représentations qui les animent et les pratiques qu'ils développent, les opportunités qu'ils saisissent et les contraintes qu'ils affrontent, etc.-, convenons cependant que les perceptions courantes de ces acteurs économiques et sociaux ne sont guère positives sur le continent. Quand ils ne sont pas négligés ou oubliés ils font l'objet de jugements dépréciatifs, souvent relégués dans les catégories réductrices ou dévalorisantes d'"affairistes", de "clients" ou d'"alliés" du pouvoir politique local ou national, de "promoteurs sans scrupules", jugés "rusés" quand ils font preuve d'opportunisme, "opportunistes" quand ils sont en éveil, "fraudeurs" lorsqu'ils réagissent à leur manière, certes point toujours transparente et loyale, aux complexités et inerties des bureaucraties publiques, "exploiteurs" lorsqu'ils ne menacent pas l'équilibre de leurs finances par des redistributions qu'exigerait la solidarité traditionnelle, promoteurs ou dirigeants trop ouvertement mus par le goût d'un "enrichissement rapide", donc supposé être sans cause, etc. Symétriquement une image répandue de l'entrepreneur africain peut révéler une attitude misérabiliste à son endroit que l'enchantement anthropologique et l'émerveillement ethnographique dont elle se pare parfois ne parvient pas à oblitérer durablement : bricoleur de génie, acteur débrouillard d'un monde informel ou interlope mais inexorablement soumis à l'incertitude de son environnement et voué à des succès fragiles donc suspects. Si l'on daigne enfin reconnaître ses vertus dynamiques celles-ci sont souvent limitées par la nature jugée incomplète du capitalisme dans lequel il agit ou par les imperfections que recèlerait inévitablement le comportement entrepreneurial en terre africaine. Les impressions du sens commun encombrant aussi la morphologie implicitement reconstituée de l'univers entrepreneurial africain : en grossissant à peine le trait certains documents donnent à penser que rien n'existerait entre les micro-activités informelles de rues et de cours et les grandes firmes publiques ou multinationales privées; c'est oublier le foisonnant et industriel milieu intermédiaire des petites et moyennes exploitations empruntant pour partie aux deux formes précédentes plusieurs de leurs caractéristiques, entreprises mixtes à bien des égards et qui constituent un ample mais anonyme tissu d'exploitations au sud du Sahara mais dont seuls de minutieux travaux de repérage statistique et de sérieuses analyses ont permis de restituer l'importance numérique et fonctionnelle dans les économies nationales (par ex. OUDIN 1985 à propos de la Côte-d'Ivoire).

Dans le sillage des programmes d'ajustement structurel et des politiques de libéralisation des économies africaines qui fixent depuis plus d'une décennie l'horizon indépassable des mesures gouvernementales, de nombreuses tentatives ont été ou sont lancées en vue de développer les initiatives productives des opérateurs privés dans le cadre de dispositifs visant l'instauration ou la restauration des marchés (du travail, des biens et des services, des capitaux), la

réduction symétrique des secteurs publics (abandon de missions administratives, diminution du nombre des agents de l'État), le démantèlement et la privatisation d'entreprises publiques. Cette vague néolibérale, prônée un peu par tous et partout en Afrique (sous la vigilante impulsion du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale et prolongée par les Coopérations bilatérales) se heurte à d'évidentes difficultés sur le terrain de sa mise en oeuvre et trouve vite ses limites et résistances : le "tout-privé" ne se substitue pas si facilement au "tout-État" précédent qui était au demeurant moins prononcé et répandu que ne le suggèrent des dénonciations communes et complaisantes. Ce nouveau mot d'ordre économique a en outre suscité chez certains des espoirs exagérés et injustifiés car il est fondé pour partie sur de regrettables méconnaissances de ce que sont et font réellement les entrepreneurs africains, de ce qu'ils peuvent être et peuvent faire, des contraintes et de l'environnement, mais aussi des antécédents qui conditionnent leurs affaires présentes ou à venir. Ce "prêt-à-penser" économique paraît sous-estimer certaines dimensions constitutives de l'entrepreneuriat (la durée et la nature des parcours des opérateurs, les apprentissages, la formation et la transmission du savoir-faire managérial, les conditions et modalités de l'accumulation réalisée, les traditions dynastiques ou communautaires et les blocages organisationnels et institutionnels, etc.). Bref, tous les ex-fonctionnaires et néodiplômés ne peuvent devenir, comme par enchantement, des créateurs d'entreprises, d'actifs micro-exploitants, des "capitaines d'industrie", de "grands commerçants", des entrepreneurs efficaces et prospères, de même que les opérateurs informels ne vont pas se transformer aisément en de vrais petits entrepreneurs et les petites et moyennes entreprises passer au stade de grandes firmes. Les continuités postulées se trouvent souvent démenties par une réalité concrète fortement segmentée.

Cette vague néolibérale réhabilitant en principe le rôle des entrepreneurs ne s'est pas limitée à des décisions pratiques et à des politiques publiques; elle s'est alimentée et a nourri à son tour une littérature prolongeant clichés et simplifications de la *doxa* ordinaire et présentant une vision volontariste et héroïque de l'entrepreneurship, assez éloignée des réalités contingentes à la fois toujours plus nuancées, souvent plus banales et la plupart du temps justiciables, pour les comprendre, d'approches faisant toute leur place aux tendances durables et structurelles et aux facteurs du milieu. La sélection et le traitement le plus rigoureux possible de la thématique entrepreneuriale ne sauraient donc être pris pour une démission de l'esprit scientifique devant la force de la mode et du *zeitgeist* présent; cet effort produit en vue d'une connaissance tendant vers l'explication est sans doute soumis à l'incertitude, au doute, à la fragilité mais lui seul devrait permettre d'entamer ce qui risquerait d'apparaître comme le monopole d'une connaissance émolliente commandée, suggérée ou attendue par le champ de l'action pratique, de l'intervention et de l'expertise dans les

politiques publiques. Les entrepreneurs ne sont ni les vedettes ni les fantômes du développement; simplement ils en sont et peuvent en être, sous certaines conditions qui restent grandement à analyser, des acteurs véritables.

L'ensemble de ces éléments et de ces circonstances légitiment à nos yeux que soit fait le présent point des connaissances sur les entreprises et les entrepreneurs africains. Il convient sans doute de réévaluer leur rôle réel et leur place dans les sociétés et dans les économies subsahariennes, d'examiner les conditions tant idiosyncrasiques ou ponctuelles que structurelles et institutionnelles des réussites et des échecs, d'analyser les atouts et les handicaps, individuels et collectifs, des affaires, de s'interroger sur ce que représente, dans le sous-continent, l'acte d'entreprendre, d'exploiter et de diriger des affaires, de passer en revue opportunités et contraintes qui influencent l'activité des entreprises et le comportement des entrepreneurs. Il s'agit aussi de contribuer à moduler l'approche fondée sur le type sensé être universel de l'entrepreneur en mettant en évidence les spécificités sociales, culturelles, politiques et économiques des cadres collectifs où ils évoluent. Il est également question de réévaluer leur poids propre et leur densité : après tout, devant tant d'obstacles au développement du capitalisme, des marchés et des secteurs privés africains relevés par certains observateurs on pourrait être surpris qu'il y ait finalement autant d'entrepreneurs en Afrique subsaharienne et que bon nombre d'entre eux fassent mieux que survivre; inversement on pourrait être étonné de l'importance des handicaps, difficultés et des échecs rencontrés réellement quand d'autres auteurs et experts présentent la création et la direction d'entreprises comme la manifestation d'un simple acte de volonté ou le résultat obtenu par la seule persévérance du promoteur...

Un des principes gouvernant la conception et l'élaboration de ce livre a été de solliciter tout à la fois des synthèses de travaux plus substantiels ou multiples déjà disponibles sur tel ou tel aspect de l'entrepreneuriat africain ainsi que des études, plus nerveuses et précises, plus descriptives et factuelles, en un mot plus monographiques en des domaines ou sur des sites pour lesquels l'information demeure encore trop rare ou confidentielle ou qui connaissent des évolutions rapides imposant de nouveaux regards ou de nouvelles questions. Les auteurs réunis dans cette tâche éditoriale se caractérisent par une large expérience de la recherche sur la thématique retenue mais aussi, pour certains d'entre eux, par une connaissance de proximité, d'ordre pratique, de l'univers entrepreneurial subsaharien acquise en quelque sorte *ex-officio* et rehaussée par l'aptitude à revenir, cette fois avec la distanciation qu'impose l'analyse, sur des expériences passées. Les éditeurs scientifiques ont également eu le souci de s'assurer des contributions réalisées par des auteurs venant tant de pays du Sud que du Nord, témoignage de la diversité géographique et linguistique des recherches engagées sur l'entrepreneuriat africain et gage de l'indispensable

imbrication de l'éloignement et de la familiarité dans l'élaboration de toute connaissance contrôlée. Ce mélange des statuts et des lieux s'est doublée d'une participation multidisciplinaire propre à rendre compte de la diversité des dimensions du sujet abordé. Ces choix et ces principes ont produit au moins deux effets majeurs qui pèsent sur la nature du présent ouvrage : sur le fond ils ont assuré une grande mixité non seulement entre études théoriques ou synthétiques et études empiriques ou circonscrites mais aussi entre celles bâties sur des démarches de type hypothético-déductif et qui visent souvent à établir des bilans dans plusieurs disciplines académiques et celles dont les réflexions relèvent davantage d'une orientation inductive facilitée par la maîtrise de précises et solides observations de terrain; sur un plan plus matériel la volonté d'exposer le maximum de cas et de situations particulières à l'échelle continentale et l'intention de multiplier les synthèses et les approches a conduit à solliciter et recevoir un nombre exceptionnellement élevé de contributions, réparties en 43 chapitres.

Les réalités entrepreneuriales : une question de point de vue

Si de nombreuses études attestent l'historicité du phénomène entrepreneurial africain subsaharien, les analyses orientées vers l'élucidation et la description de ses aspects contemporains ne laissent pas de faire apparaître entre elles des nuances, des divergences, voire de sérieuses contradictions touchant à sa nature, à son importance, à son dynamisme, à son potentiel d'épanouissement ou de consolidation, etc., et laissant ainsi, involontairement, libre cours à la diffusion d'informations scientifiquement moins contrôlées sur l'univers actuel et à venir des entreprises et des entrepreneurs au sud du Sahara. Il est vrai que le monde entrepreneurial, en ses divers ou partiels aspects -même, comme déjà indiqué, en l'absence d'une thématique entrepreneuriale centrale, prise en soi et pour soi, et en dépit de sa modeste manifestation en terme bibliométrique-, est l'un de ceux où se rencontrent et se mêlent les efforts d'information pour l'action et d'information pour la connaissance et qui a en outre, dans le seul secteur des études académiques, mis à contribution des disciplines différentes : histoire, anthropologie et ethnologie, sociologie, géographie, science politique, économie, gestion, etc. et leurs diverses branches (analyses organisationnelles, urbaines, études de sociologie du travail, de politiques publiques, etc.). La revue de la littérature relevant directement ou indirectement de ce thème convainc rapidement que la plupart des disciplines de sciences sociales et, avec elles, de nombreuses et différentes

"boîtes à outils" qu'elles ont constituées pour leurs analyses, ont été représentées et sollicitées dans les recherches. Il est possible de voir dans ce carrefour de connaissances à la fois la réponse à la multiplicité des facettes de l'objet entrepreneurial, à la diversité des questionnements auxquels il invite et à la fois la source du foisonnement des informations et des perspectives analytiques et interprétatives, parfois de leur manque d'intégration, de cohérence, bref de leur diversité pouvant aller jusqu'à la discordance et susceptible de donner l'impression de désordre et d'obscurité clarté lorsqu'il est procédé à un regroupement et un recoupement de la documentation.

En ce domaine comme en d'autres, et avec un risque de brouillage et d'incertitude proportionnel à la faiblesse d'explicitation de ce point, les résultats apparaissent étroitement liés aux postures de recherche et plus précisément aux méthodes et techniques, pas toujours théorisées, adoptées par les analystes. Le point de vue, écrivait le linguiste Ferdinand de Saussure, crée l'objet : cette observation paraît particulièrement adaptée au présent sujet pour en comprendre l'état des connaissances disponibles, éclatées et présentant parfois d'apparents contrastes. Examinons donc quelques-unes de ces apories qui traversent le champ de la connaissance sur l'objet entrepreneurial africain et tentons d'en remonter et formaliser certaines de leurs causes plausibles.

La diversité et la disparité d'appréciation et de verdict porté sur l'existence, la nature et l'ampleur de l'entrepreneurship subsaharien pourrait trouver une partie de ses racines transdisciplinaires dans la variété des modèles et paradigmes, implicitement utilisés ou clairement revendiqués, peu importe, cadres par lesquels ou par rapport auxquels se construisent les visions entrepreneuriales particulières ou les conceptions des circonstances et conditions sous lesquelles évoluent les entreprises et agissent les entrepreneurs. Certaines lignes de lecture et d'intelligibilité ne sont pas sans lien avec l'idée qu'on se fait de l'état, modeste, de la différenciation structurelle, et du degré, faible, de l'autonomisation fonctionnelle sur le sol africain ou, pour reprendre un lexique plus moderne mais à peu près équivalent, d'une relative indistinction des champs. Or, la figure empirique et conceptuelle de l'entreprise s'est établie dans des sociétés dites "complexes" par certains, plus justement et plus précisément des sociétés composées de sphères sociales autonomes, fortement institutionnalisées et dotées de logiques spécifiques (DOBRY 1986 pp. 40 et 97), des systèmes sociaux fortement structurés par des espaces d'interaction et d'auto-référence, et cette installation est évidemment corrélée à l'apparition et à l'épanouissement géographiquement localisé du capitalisme mais dont la signification allait se révéler universelle, selon l'interprétation de Max WEBER 1964.

Un des temps forts de la thèse weberienne est précisément de discerner le modèle de l'entreprise comme s'étant affirmé, avec succès en certains domaines d'activité, contre des formes institutionnelles traditionnelles de production et d'échange, notamment les communautés domestiques; l'entreprise, au résultat d'un processus historique complexe et incertain, jamais simple ni déterminé sous la plume nuancée du sociologue allemand, apparaîtrait comme l'organisation économique née du refoulement triomphal des pressions lignagères et autres collectifs sociaux primaires. En ce sens et dans ces conditions le travail de l'analyste reviendrait à vérifier si l'entreprise existe en tant que telle, c'est-à-dire en tant qu'instance manifestant et produisant des intérêts propres, des conduites spécifiques, des valeurs particulières, etc. sur les acteurs économiques concernés. Le caractère incomplet d'une exploitation de type capitaliste qui ne régirait pas, loin s'en faudrait, tous les lieux de la production et des échanges, la monétarisation par endroits absente ou marginale des relations économiques, parmi d'autres considérations, inviteraient alors à juger inachevé l'accomplissement entrepreneurial, au moins dans une perspective naïvement évolutionniste, l'entreprise étant dans ce sens considérée comme fortement poreuse aux valeurs et intérêts, aux logiques comportementales des collectifs sociaux qui l'encadrent et la conditionnent. Selon certaines observations débarrassées du sens de la nuance parce qu'imprégnées mécaniquement par un tel paradigme -que celui-ci dise ou pas son nom-, nous n'aurions pas vraiment affaire, ou alors que rarement ou minoritairement, à une institution nettement distincte et délimitée, avec ses frontières organisationnelles et éthiques et méritant pleinement le label d'entreprise mais à une instance, certes combinant des facteurs de production, mais produit de logiques antérieures et/ou extérieures, notamment sociales, la débordant de part en part.

Une telle conception fondamentale du fonctionnement des sociétés africaines, fautive à force de demeurer grossière, révèle vite ses limites. L'absence ou la faiblesse des frontières n'empêche pas l'existence de cette unité socio-économique appelée entreprise; plus justement c'est son repérage qui est rendu plus délicat et, corrélativement, la disposition conceptuelle à l'appréhender ainsi dans un contexte d'"enchâssement" des structures (POLANYI 1978 et 1983) ou de fragilité de la catégorie économique formelle (DUMONT 1977; sur ces points cf. FAURE 1992b et 1994 pp. 14-18). La reconnaissance -au double sens de discerner et de qualifier- de l'entreprise n'est sans doute pas un exercice très facile; ce n'est pas une raison pour en nier ou en réduire son éventuelle étendue empirique. Ce paradigme, au lieu d'inciter à ce constat de carence ou de rareté, devrait au contraire permettre de reformuler ou de retourner des questions : puisque les champs sont relativement indifférenciés et les ordres d'activité encastés, ne devrait-on pas soupçonner les investissements non-économiques réalisés par les entrepreneurs d'une

finalité partiellement entrepreneuriale au lieu de les prendre comme des évasions et des négations de l'entreprise ? Autre exemple : n'est-ce pas à l'aune de cet état social qu'on devrait réévaluer les efforts de résistance des promoteurs et exploitants aux intérêts, pressions, valeurs des milieux d'appartenance ? En effet la faiblesse des frontières institutionnelles ne les incite pas à adopter des conduites, à opérer des choix soutenus par des intérêts spécifiquement entrepreneuriaux que faciliteraient de plus claires séparations entre univers sociaux. Mesurons donc les attitudes entrepreneuriales, comme le font ou le proposent les études de ce livre, non point aux abandons et digressions qu'elles paraissent subir, mais bien au contraire par rapport aux intérêts également économiques qu'elles servent dans des contextes de faible endogénéité des espaces, de faible autonomie des cadres d'activité.

La diversité des jugements exprimés sur le sujet semble aussi provenir pour partie du modèle entrepreneurial auquel il est fait référence explicite ou implicite. En grossissant à peine le trait il est possible de distinguer, dans la littérature, des analyses misant sur l'universalité de la notion et de la figure de l'entrepreneur et des études tendant à ou basées sur un relativisme conceptuel mettant en avant la diversité des manifestations locales de l'entrepreneuriat, les particularismes culturels et organisationnels des opérateurs et des milieux sociaux en cause, etc. La première obédience peut inciter au scepticisme et à la vigilance critique dans l'appréciation du fait entrepreneurial au sud du Sahara tandis qu'un certain oecuménisme de jugement, une certaine générosité de qualification semblent corrélées à la seconde attitude. S'il est juste de reconnaître qu'une fausse universalité conceptuelle abrite parfois de réelles postures provincialistes et ethnocentriques (les figures historiques de l'entrepreneur nées en Occident ne peuvent s'effacer devant le poids de processus spécifiques pas nécessairement identifiés ou reproductibles ailleurs), il n'en est pas moins vrai que des manifestations entrepreneuriales générales peuvent se trouver sanctionnées par-delà les idiosyncrasies des histoires et des sociétés : dans leur définition -des agents exerçant des activités de production ou d'échange en vue d'obtenir un revenu-, dans leurs objectifs ou résultats -génération d'excédents financiers, dynamique de l'accumulation-, dans leurs formes organisées, etc. Il est bien vrai que la qualité d'entreprise et d'entrepreneur peut être justifiée nonobstant la diversité des méthodes (de production, de gestion, de commercialisation, d'organisation du travail et des relations professionnelles, etc.) particulières aux agents qui les mettent en oeuvre ou propres aux milieux sociaux et culturels dans lesquels ils agissent (cf. AHIAUZU 1983 et 1984) et différentes d'un lieu à un autre. Mais ces procédures humaines et techniques, organisationnelles et financières variées et localisées ne mettent pas en cause le concept à la fois plus fondamental et plus général d'un opérateur combinant des facteurs de production et assumant directement les risques de ses choix et le sort de ses activités.

L'attitude relativiste comporte en outre le risque de sombrer dans un plat fonctionnalisme et de déboucher sur de stériles truismes consistant à vanter l'épatante adaptation des entreprises et des entrepreneurs à des environnements différents, à surévaluer la cohérence des décisions et la rationalité des pratiques jugées en harmonie avec des contextes pourtant fort différents et quelquefois franchement hostiles ou contradictoires avec l'acte d'entreprendre. La volonté d'identifier des manifestations entrepreneuriales parfois niées par d'autres ou par des prédécesseurs ne saurait conduire à oblitérer les échecs, les conflits d'intérêts et de valeurs et certaines incompatibilités léguées par tel ou tel ensemble social. La restitution de cette dimension dialectique -s'il est encore permis d'user de ce vocabulaire- paraît inhérente au souci de reformuler la problématique entrepreneuriale : elle se vérifie dans les démarches adoptées dans l'ensemble des contributions présentes, autant celles qui décomposent les conditions des "réussites" individuelles ou collectives que celles qui analysent les facteurs qui handicapent ou bloquent le développement entrepreneurial.

Par ailleurs, et en dépit de la prudence méthodologique dont Max Weber a su faire preuve dans l'examen des circonstances de l'épanouissement du capitalisme en Occident puisque celui-ci est aussi, surtout, analysé comme un processus de composition où prennent place des effets inintentionnels, par ex. les conséquences intramondaines du respect d'un corps de croyance conduisant à l'ascétisme -qu'on pourrait à présent appeler "effets pervers" selon la terminologie de Raymond Boudon et que BAYART 1994 pp. 12 et s. résume justement comme fondant le sens paradoxal de la modernité économique-, l'idéal-type de l'entrepreneur qui se dégage de son oeuvre relève nécessairement d'un mode de construction bien plus structural que génétique, sélectionne et tend à figer des caractéristiques à l'origine identifiées par une interrogation de type diachronique (WEBER 1964, 1968 et 1991). L'erreur, possible d'une certaine manière bien que contraire à l'enseignement weberien, serait alors d'user de ce concept comme d'un modèle transhistorique et quasiment asocial car la réalité concrète, historique, suggère autant l'idée d'un continuum constitué de nuances et de dégradés qu'elle n'invite à isoler des traits grossis par construction compréhensive; ainsi, en tant que résultat, l'entreprise peut bien apparaître sur les décombres de communautés domestiques; il n'empêche qu'en tant que forme en cours d'éventuelle institutionnalisation, elle "vit" une tension permanente avec les collectifs sociaux de production antérieurs et rivaux. Ici encore les nettes différenciations induites par un raisonnement trop mécaniquement idéal-typique ne peuvent faire oublier les réalités historiques composites : de nombreux travaux mettent désormais en évidence les délicats et permanents arbitrages opérés sous tension par les entrepreneurs pris entre le respect nécessaire des obligations sociales et l'intériorisation des impératifs de rentabilité de leurs affaires. Aux visions tranchées d'opérateurs se soumettant soit aux lois du tout-social soit à

l'impérialisme des processus économiques font place des interprétations beaucoup plus mixtes qui tiennent compte de la pluralité des attaches, engagements, intérêts, objectifs et cadres d'action des exploitants.

L'information et la documentation sur les entreprises et les entrepreneurs en général, sur ceux au sud du Sahara en particulier, se trouvent, dans leur forme et dans leur nature, étroitement conditionnées par la division du champ de la connaissance en différentes disciplines académiques, par le fait que ces différentes disciplines sont en situation de rivalité dans la revendication des meilleurs éclairages explicatifs, qu'elles font donc assaut de primauté dans leur capacité respective à analyser le comment et le pourquoi du fait entrepreneurial et que cette concurrence intellectuelle génère une littérature diversifiée et par endroits déconcertante par ses résultats parfois nuancés jusqu'à la divergence. Ces résultats variés et discordants s'expliquent sans doute par le cloisonnement longtemps en vigueur et encore largement prégnant entre études académiques fonctionnant comme autant d'espaces endo-épistémiques. La présente synthèse ne déroge pas à cet état et le lecteur attentif pourra encore soupçonner entre différentes contributions relevant de différentes disciplines une lutte courtoise mais vive d'affirmation et de reconnaissance de la primauté de telle ou telle série de facteurs -sociaux, culturels, politiques, économiques, organisationnels, etc.-, dans l'explication du fait entrepreneurial, de la situation des entreprises et des entrepreneurs : ainsi Paul Kennedy tablant sur la prédominance de facteurs politiques est-il apparemment contredit par Jan K. Van Donge qui met en avant la construction sociale de la réussite; il est vrai que le premier s'intéresse avant tout aux processus industriels et le second aux activités marchandes.

Cette sourde concurrence a pu avoir, dans un premier temps, un effet de naturalisation des variables traitées en propre par chacune des disciplines. Ainsi, par exemple, le modèle de dépendance personnelle ou clientéliste mis en avant dans les réseaux marchands ou encore la vigueur des liens sociaux signalés comme fortement présents dans les petits établissements. Or les activités commerciales n'ont pas, comme dans d'autres secteurs, à prendre appui sur des organisations bureaucratiques ou des appareils techniques très développés et n'appellent pas, au surplus, de qualifications fondées sur la division accentuée des tâches. Par ailleurs la dimension de certaines entreprises leur impose une plus grande objectivation des relations professionnelles en leur sein ou à l'extérieur. Dans ces deux exemples on voit tout ce que les caractéristiques pouvant *a priori* passer pour sociales ou culturelles doivent en fait à des facteurs relatifs aux types d'activité ou aux classes de tailles des affaires. C'est donc la structure organisant la production et les échanges de biens et de services qui paraît partiellement expliquer des variations dans la distribution de traits extra-économiques et non pas le principe d'un fonctionnement en quelque sorte ontologique de l'entreprise africaine qui serait

en soi dotée de traits culturels spécifiques et quasi définitivement acquis. Les caractéristiques anthropologiques des exploitations au sud du Sahara ne sont pas un donné intangible mais sont liées -et pour partie sans doute la conséquence- de caractéristiques de forme, de taille, de nature d'activité du monde entrepreneurial. On peut donc éventuellement pronostiquer une modification de ces traits sociaux ou culturels accompagnant les transformations d'ordre morphologique du monde des entreprises.

Ces risques de naturalisation sont progressivement dépassés dans les études disciplinaires par quelques manifestations de ce qu'on pourrait appeler un effet d'extension des variables mises à contribution par les analystes : instruits par la complexité et la plasticité d'un objet qui n'est que partiellement justiciable d'une batterie de facteurs homogènes et d'un éclairage spécifique, peu satisfaits de la force explicative des instrumentations disciplinaires, les spécialistes des questions entrepreneuriales africaines, se montrant sensibles au poids de variables intermédiaires et antécédentes et à la fécondité d'une démarche multifactorielle, tendent aujourd'hui à intégrer dans leurs études des dimensions relevant traditionnellement d'autres disciplines que la leur; ainsi voit-on par exemple de plus en plus de sociologues et ethnologues tenir compte de facteurs économiques, financiers et techniques propres aux entreprises observées ou à leur environnement, de plus en plus d'économistes ou de spécialistes de gestion ou d'organisation s'intéresser aux référents sociaux et culturels des entrepreneurs, etc. Le danger d'un tel mouvement pourrait bien résider dans l'abandon de modes spécifiques d'interrogation et de construction des données habilités par chaque discipline académique au bénéfice d'une pluridisciplinarité attrayante mais pas nécessairement rigoureuse car débarrassée des outils de la police épistémologique qui se développe historiquement en coalescence avec l'approfondissement de ces différentes disciplines. Est-ce à dire que l'effort pluridisciplinaire, et, *a fortiori*, transdisciplinaire, est vain ? Une partie des justifications du présent ouvrage s'en trouverait alors entamée. La synthèse collective permet au contraire, non pas la dommageable désertion des approches académiques classiques, mais leur confrontation; dans ces conditions la pluridisciplinarité est obtenue par l'ensemble des regards et des démarches, par l'ensemble des questions posées et des résultats obtenus qui restaurent, dans un effort collectif, une réalité complexe, mouvante, nuancée. Pour reprendre une expression d'Anthony Giddens appliquée à un autre sujet, gardons en tête que les disciplines scientifiques sont à la fois habilitantes et limitantes : elles sont indispensables pour construire les savoirs contrôlés mais encadrent les opérations de connaissance dans les paradigmes nécessairement limités de la science normale ainsi que l'a montré Thomas Kuhn. Laissons donc le regard continuer à s'inscrire dans ces traditions scientifiques car il ne serait pas sérieux de viser à la "suprême théorie" transdisciplinaire et accordons-nous ce genre de pause

permettant de mettre en commun les informations et les outils, d'identifier des questionnements nouveaux, de rebondir à partir des frontières atteintes et des interfaces révélées.

Une dernière grande source de la diversité et, parfois, des dissonances de la littérature produite jusqu'à présent sur le thème de ce livre et sur laquelle on peut s'attarder un moment réfère à l'utilisation d'échelles d'observation souvent bien différentes, induisant de ce seul fait des résultats et des interprétations apparemment dissemblables voire opposés. Examinons par exemple la situation au Congo, précisément abordée dans cet ouvrage par des auteurs différents (Théophile Dzaka et Michel Milandou d'une part, Joseph Tsika d'autre part) dans deux contributions aussi solides dans leur argumentation qu'apparemment paradoxales par leur contenu et leur résultat : les premiers décomposant les conditions de réussite de plusieurs entrepreneurs, le dernier mettant en évidence les facteurs généraux ayant freiné l'épanouissement de véritables promoteurs et dirigeants d'entreprises privées dans le pays. La différence de verdict ne provient pas de changements intervenus dans le concept même d'entrepreneur : ces auteurs l'utilisent dans le même sens implicite et lui accordent sensiblement les mêmes effets opérationnels pour la recherche; en outre ils relèvent d'une même discipline scientifique, l'économie.

Pour l'essentiel les différences tiennent à l'étendue variable des champs observés, à la densité disparate des unités d'analyse retenues et aux techniques spécifiques d'enregistrement et d'interprétation commandées par ces différentes échelles. Dans ces conditions les contenus des travaux peuvent se révéler beaucoup moins divergents ou contradictoires que la première impression, globale, rapide et comparative qu'ils en donnent. Un bilan d'affirmations ou de prospérités entrepreneuriales individuelles n'est pas incompatible avec un constat de carence à un plan plus collectif, plus structurel, à une échelle nationale par exemple. C'est la mixité des échelles, aussi bien spatiales que temporelles -les pas de temps différents, longue durée d'une part, court terme d'autre part induisant du point de vue historique des verdicts et interprétations sensiblement contrastés-, favorisée par la nature collective de la présente synthèse, qui peut assurer une vision complète et réaliste du monde entrepreneurial dans telle ou telle situation. Mais pour éviter le brouillage et l'opacité les analyses devraient s'obliger à spécifier et expliciter l'échelle d'observation car la représentativité des résultats, leur aptitude éventuelle à être repris, comparés, élargis, extrapolés dépendent partiellement, outre la qualité méthodologique et la rigueur analytique, de l'aire des enregistrements empiriques et/ou du nombre des observations réalisées. Cette question ne s'épuise pas dans sa formulation strictement technique; elle est reliée, sur le fond, aux conditions de la connaissance sur l'objet entrepreneurial africain. Sur

un plan délibérément pris comme étant très global on serait en droit d'avancer qu'il y a peu d'entreprises sur le sol africain, et notamment dans le secteur manufacturier "moderne", qu'il n'y a pas de véritable dynamisme entrepreneurial, que les échecs des promoteurs sont nombreux, que les exploitations connaissent une grande volatilité alimentant à son tour une institutionnalisation fragile, que les passages de taille ne sont qu'exceptionnellement réussis, que les "techniques de gestion" sont peu connues ou suivies, que les banques n'aident pas aux activités entrepreneuriales, etc. Ces généralités ne sont guère niables sur un plan extrêmement global -la structure des produits intérieurs bruts par secteurs institutionnels atteste au plan macroscopique et partout en Afrique la faible contribution des entreprises privées dites modernes aux valeurs ajoutées nationales. Mais, de fait, elles n'interdisent pas que soient simultanément observés le dynamisme et l'efficacité de secteurs entiers d'activité, l'épanouissement et le fonctionnement de solides communautés entrepreneuriales, le zèle de nombreux hommes et femmes d'affaires, des successions réussies d'exploitations, etc., réalités maintes fois relatées et analysées dans l'ensemble de la littérature. Gageons donc que loin d'être incompatibles et/ou de déboucher sur des résultats foncièrement divergents les démarches mettant en oeuvre des échelles variées d'enregistrement et de compréhension, les études qui s'attachent aux cadres généraux, aux tendances lourdes dans le temps et dans l'espace, à l'état des structures et celles se fondant sur des observations plus délimitées, sur des observations localisées, particulières, individuelles sont mutuellement indispensables pour rendre raison d'une réalité riche de sa polyvalence et donnant droit à une multiplicité d'outils, donc de résultats et d'interprétations, bref de points de vue.

Contextualiser les entreprises et les entrepreneurs

S'il peut être admis que des théories et des conceptions de l'action économique largement acceptées entre les années 50 et 70 avaient tendance à privilégier le rôle de l'Etat dans le développement économique de l'Afrique, la décennie 80, en introduisant des principes néolibéraux, en particulier sous l'égide de la Banque mondiale, ont fait porter l'attention vers le secteur privé comme espace pouvant produire de la croissance économique et assurer, plus largement, un processus d'accumulation jugé plus solide et durable parce qu'étranger au mode d'exploitation rentière qui avait dominé dans la période immédiatement postcoloniale sur le continent africain. L'étude de MARS DEN

1990, par exemple, dans laquelle sont décrits les profils de quelques entrepreneurs africains individuels, incarne assez bien l'approche des institutions de Bretton Woods de cette dernière époque. Dans cette analyse les entrepreneurs sont représentés comme des personnalités dotées d'une stature presque héroïque et sont considérés sans références aux contextes politiques ou sociaux ou culturels dans lesquels il se situent, leurs talents et efforts personnels pouvant s'exercer sans contrainte dans un système nouvellement allégé du dirigisme passé.

La double libéralisation africaine, politique et économique, ne s'est pourtant pas opérée partout dans le bon ordre, offrant un sens homogène et donnant des résultats identiques. Souvent le démantèlement des interventions et des contrôles étatiques jusque-là exercés directement ont plutôt conduit à une sorte d'"informalisation" de l'activité économique. Alors que la notion d'économie informelle a été énoncée il y a plus de 20 ans par Keith Hart, et dans des circonstances intellectuelles qui sont rappelées par son essai dans le présent ouvrage, elle a été traitée d'une manière nouvelle dans les années 1980 par des auteurs comme Janet MacGaffey qui ont souligné la capacité de certains entrepreneurs au moins, opérant dans le secteur informel, de réussir là où l'Etat et les opérateurs du secteur formel ont échoué.

Cette notion d'un secteur, ou de secteurs, informel(s) a revêtu une importance incontestable tant par la nouveauté des interrogations et regards qu'elle projetait alors sur les scènes sociales et économiques africaines, par les résultats des analyses produites dans ce cadre que par les controverses, théoriques et empiriques, qu'elle a suscitées en elle-même ou que les divers travaux particuliers ont fait éclater. Notons cependant que ce concept donne d'abord lieu à une définition de type juridique, en ce sens que l'activité informelle, en économie comme dans la vie politique, est celle qui n'est pas reconnue par la loi ou qui s'opère en dehors des règles créées par l'Etat ou dont celui-ci est le garant. L'"informel" ne constitue pas réellement une description d'un mode d'activité ou d'une technique économique. Une entreprise informelle peut, en principe au moins, utiliser exactement les mêmes méthodes qu'une entreprise située dans le secteur privé formel ou conventionnel. La différence importante consisterait en ce qu'une entreprise informelle puisse échapper aux diverses taxations et à l'emprise des réglementations en vigueur, par exemple sur les conditions d'emploi ou sur les salaires; encore se situe-t-on ici dans un univers tendanciel car plusieurs études montrent que l'enregistrement des activités par les services officiels, le respect des réglementations et l'assujettissement aux prélèvements fiscaux et sociaux sont loin de constituer des critères complètement discriminatoires entre les deux mondes informel et formel, beaucoup de firmes "modernes" s'affranchissant de ces obligations et, symétriquement, un certain nombre de micro-établissements étant, de fait,

soumis aux taxations, en particulier sous l'effet intimidateur des contrôles, même les plus intempestifs, les plus intéressés et les plus irréguliers exercés sur eux par maints agents dotés d'une fraction ou d'un semblant d'autorité publique (cf. par ex. FAURE 1994 pp. 94-99). Alors que beaucoup d'études réalisées sur les entreprises opérant dans le secteur informel traitent des micro-entreprises et d'activités personnelles, réduites, il est nécessaire de rappeler que certains des entrepreneurs concernés peuvent brasser des chiffres d'affaires très importants, employer une nombreuse main d'oeuvre, etc. Au demeurant il est parfois difficile de séparer les acteurs informels et formels dans la mesure où de nombreux entrepreneurs se situent en même temps dans les deux secteurs, engrangeant les profits tirés de l'un d'eux pour investir dans l'autre, même jusqu'au plus haut niveau de l'Etat. En effet celui-ci peut opérer lui-même dans l'informel, comme le démontre dans la présente collection Ian Parker, dans des pages consacrées au rôle de l'Etat burundais dans la contrebande de l'ivoire provenant des pays voisins. Les recherches empiriques contemporaines s'intéressant aux modes d'accumulation interdisent de séparer clairement formel et informel, société civile ou économique et Etat (GESCHIERE et KONINGS ed. 1993).

Ce phénomène d'informalisation croissante des économies africaines, plus réactif parce que lié à des processus de régression économique et de repli social que fondateur d'un développement et dont l'extension rend progressivement illégitime et inopérante la notion même d'informel et ses usages intellectuels, pèse sur la nature des marchés, que beaucoup voudraient voir s'instaurer sur les décombres de l'interventionnisme et, donc, sur l'environnement économique des entreprises. Il n'est certes pas accidentel et peut, d'une certaine façon, être relié aux pratiques informelles en vigueur dans le domaine politique, se manifestant, pour commencer, par des fonctionnaires ou hommes politiques usant de leur position pour accumuler dans les sphères non officielles et trouvant leur expression extrême dans le comportement de ces seigneurs de la guerre qui contrôlent hommes et territoires et qui se servent de ce contrôle pour réaliser des affaires et s'enrichir, comme on le voit au Libéria, au Mozambique, en Somalie et ailleurs. Relevons ici que le chercheur se heurte à un problème de méthode. Le secteur informel, par hypothèse, tend à se dérober au travail d'investigation et d'analyse, sur bien d'autres sujets plus aisés ou confortables, puisqu'on ne dispose guère d'autres instruments de connaissance que les longues et patientes observations faites sur le terrain qui requièrent le recours aux meilleures techniques ethnographiques. Dans les cas où les opérateurs informels évoluent franchement dans l'illicéité, tels les commerçants s'adonnant à des échanges prohibés, ils peuvent masquer leurs activités souterraines au regard, pourtant indiscret par nature, du chercheur. Cette réalité est donc difficile à saisir, et en même temps elle est très fluide. Les Etats et les économies en Afrique, sommés de transformer brutalement et

rapidement leurs fonctions, sont en pleine transition effervescente, sans qu'on puisse d'ailleurs, aujourd'hui, en apercevoir les résultats partiels et les bénéfiques d'ensemble, sans que s'éclaircissent le cap poursuivi et les étapes atteintes, dans le même temps où leurs articulations avec le reste du monde sont en phase de profonde redéfinition.

Nous pensons donc que le temps est assez mûr pour que des chercheurs étudient les entrepreneurs, principalement en les situant dans un large contexte politique et social, économique et culturel. Et un objectif ultime d'une collection d'études sur les entreprises et les entrepreneurs africains comme celle-ci pourrait être d'essayer d'esquisser un modèle de leur comportement, replacé dans les divers systèmes d'action et de représentation où ils prennent sens et qui les sanctionnent. Pour former un tel modèle, il est sans doute nécessaire non seulement de considérer les entrepreneurs en tant qu'individus, mais aussi, et surtout dans des périodes de forte instabilité économique ou politique, de les appréhender selon des démarches holistiques et, par exemple, examiner comment ils créent, organisent, reproduisent, développent ces réseaux qui leur permettent d'opérer. Ces structures qui encadrent les activités entrepreneuriales, ouvrant aussi bien des opportunités qu'imposant des contraintes, ne sont pas des instances immanentes étrangères à l'action individuelle des opérateurs mais se présentent comme autant de systèmes d'interaction producteurs de logiques déterminées mais infléchis à leur tour par les comportements des agents. Chaque entrepreneur en effet, et de nombreuses contributions qui suivent attestent ce travail important mais souvent méconnu, essaie de construire ou modifier le contexte lui permettant de monter et développer ses affaires.

A ce point de la réflexion sur l'importance des facteurs d'environnement nous devons constater une défaillance des modèles les plus classiques de l'activité entrepreneuriale, notablement marqués par l'influence de Max Weber. Pour ce dernier, c'est surtout l'Etat qui a la tâche de créer un contexte propice à l'entreprise moderne, essentiellement en lui fournissant la structure légale qui peut permettre à l'entrepreneur de prendre des décisions impliquant le long terme, instaurant la confiance en ce que l'avenir politique est prévisible et que les engagements des autres à son égard ont de bonnes chances d'être respectés. Le gouvernement et l'administration ont pour fonction, dans une telle lecture, de mettre en place et maintenir la loi et l'ordre, de fournir une armature institutionnelle efficace et suffisamment stable pour garantir dans le temps le déroulement des transactions intérieures et extérieures. Le développement des affaires privées requiert alors que la sûreté et l'authenticité des contrats, des relations, des droits de propriété etc. soient officiellement reconnues et protégées par la puissance publique, ses diverses autorités, son corps de normes (KENNEDY 1980 p. 27), que les fonctionnaires, policiers, juges agissent en ce

sens pour éviter l'arbitraire des situations individuelles et la précarité de l'environnement politique et juridique. Or, l'Etat en Afrique, de l'avis général, a largement échoué dans ces fonctions. Il n'a pas pu garantir la stabilité politique, la pérennité minimale des conventions entre particuliers et la cohérence juridiques qui jouent un rôle de premier plan dans les modèles classiques de développement économique -les remarques d'Abner Cohen sur la méfiance des *landlords* haoussa à l'égard des institutions modernes (police, justice, etc.) qui les incite à avoir recours à leurs propres systèmes de règles et de valeurs (COHEN 1969) ont acquis une validité beaucoup plus générale dans toute l'Afrique, de même que les analyses de Janet MacGaffey sur la reconstitution de micro-sociétés, avec leurs appareils religieux, répressifs, etc. aux confins géographiques d'un Etat zaïrois en déshérence prennent dans ces conditions un évident relief (MACGAFFEY 1987). De plus, dans maints pays de l'Afrique subsaharienne les personnes qui ont occupé des fonctions à tous les niveaux de l'Etat ont utilisé leur position pour lancer leurs propres entreprises, dans les secteurs formels ou informels, concurrençant ainsi les entrepreneurs qui ont le désavantage de manquer de solides attaches politiques, tel que le montrent les essais dans la présente collection de Furniss, Willame, Bazin et autres auteurs.

On se souvient des espoirs et ambitions exprimés par les économistes et les hommes politiques au lendemain des indépendances africaines; on peut s'étonner de voir combien de vertus et de réalisations on a attendu de ces jeunes Etats. Il leur était assigné les tâches de garantir l'ordre public et la défense du pays, de faire respecter les contrats et obligations. En outre, l'Etat était censé encourager le développement économique, souvent en devenant le principal employeur, en finançant de toutes pièces des industries jusque-là inexistantes, en finançant et installant équipements et infrastructures indispensables, en assurant l'éducation et la formation, en soutenant l'agriculture, en organisant la santé, etc. Il lui était même demandé d'édifier des nations nouvelles sur la base d'un amalgame de groupes et d'intérêts forts distincts. Il n'est guère surprenant que l'Etat en Afrique ait très souvent failli à ces fonctions nombreuses, encombrantes et par endroit contradictoires. C'est peut-être par réaction à cet échec que de nombreux entrepreneurs ont préféré créer des structures sociales qui pourraient remplir les conditions nécessaires pour le succès de leurs affaires et la consolidation de leurs activités. Les communautés domestiques et autres collectifs lignagers figurent parmi de telles structures sociales considérées de plus en plus comme adaptées aux fins économiques des entrepreneurs. Prenons garde cependant de ne pas placer trop d'attentes à leur égard.

C'est dans ces circonstances que les entrepreneurs doivent préparer et arrêter des décisions techniques qui seraient plutôt reconnues comme propres au domaine de l'économie classique, telles que celles, par exemple, touchant

aux stratégies d'investissement et d'épargne. Contrairement à ce qu'on pourrait supposer de prime abord, le crédit n'est pas forcément parmi les plus grands problèmes auxquels font face des entrepreneurs, le principal facteur limitant dans leurs activités. Cette alerte nous est opportunément rappelée par plusieurs auteurs du présent ouvrage, tels que Barbièr, Lootvoet et Oudin, Aryeetey. Mais les réseaux sociaux qui sont utilisés par les entrepreneurs comme une source de crédit plus souvent que ne se le sont les banques imposent leurs propres limites. Il arrive en effet qu'une trop forte dépendance à l'égard des sociabilités réticulaires en matière de recrutement de la main d'oeuvre, en matière de financement ou de recherche des marchés contraignent l'entrepreneur à n'opérer que dans une zone géographique limitée ou sur une échelle très restreinte. Les entrepreneurs qui bénéficient d'un réseau social qui s'étend à travers des frontières ou même des continents, tels que les hommes d'affaires libanais ou indiens, jouissent ainsi d'un avantage qui semble être un facteur important dans leur succès. Mais le manque d'une infrastructure légale et l'instabilité chronique ne facilitent guère, même pour ceux-ci, les économies d'échelle qui pourraient aider à l'accumulation ni la formation de plus grandes entreprises - même si l'instabilité est source d'affaires et de richesse pour certains.

Le plan d'exposition des études

Les 43 contributions qui composent cet ouvrage et qui couvrent toute l'Afrique subsaharienne ont été regroupés en quatre parties dans l'espoir d'aider ainsi le lecteur à s'orienter aisément dans le foisonnement des analyses et la multiplicité des aspects, thématiques ou localisés, qu'elles traitent de l'objet entrepreneurial.

La *première partie* comprend des études dont le commun dénominateur est de faire le point et de proposer des réflexions sur l'existence du *fait entrepreneurial africain*. Son ancienneté, son historicité sont clairement établies par les contributions, tout autant que sont signalées les zones d'ombre, les incertitudes ponctuelles et les interrogations qui persistent, à commencer par le bilan de la littérature historique dressé par Antony G. Hopkins (chapitre 1) et l'essai non moins historiographique de Pierre Kipré dans l'espace ivoirien (chapitre 2). Cette existence, faut-il le rappeler, a été parfois mise en doute par des analystes dont certains ont essayé d'expliquer ainsi l'échec des modèles de développement économique, ou par la conviction chez d'autres que les cultures

africaines et les principes du fonctionnement social auxquelles elles s'articulent ne seraient guère propres à susciter et valoriser "l'esprit d'entreprise". Cette vision est sans aucun doute avancée trop mécaniquement et présentée comme d'application géographique trop large pour demeurer valide. John ILIFFE 1983, tout en insistant naturellement sur le caractère fort partiel et par endroits exceptionnel du mode d'exploitation de type capitaliste en Afrique au sud du Sahara, avait présenté dans sa synthèse continentale de nombreuses manifestations de processus de production et d'échange s'exerçant dans un cadre qu'il faudrait bien qualifier d'entrepreneurial. Par ailleurs cette même conception négatrice ou réductrice, contredite par Hopkins et Kipré, est mise à mal par maints cas particuliers, comme ceux de ces entrepreneurs bamiléké étudiés par Warnier (chapitre 3), si réputés pour leur zèle et leurs succès dans les affaires. Le fait que, il y a à peine 30 ans, nombre d'observateurs et d'auteurs pensaient que les cultures de l'Asie orientale comprenaient des éléments spécifiques inculquant un esprit de fatalisme et décourageant l'accumulation capitaliste, devrait nous imposer une certaine prudence. Emmanuel Grégoire à propos des commerçants du Sahel (chapitre 4), Pascal Labazée, dans un travail taxinomique sur le monde des affaires burkinabè (chapitre 5), Théophile Dzaka et Michel Milandou, dans une étude détaillée de cinq réussites entrepreneuriales à Brazzaville, en nous introduisant à chaque fois sur des sites et dans des milieux particuliers, complètent la représentation d'un fait entrepreneurial vivant et évident. Alors que la comparaison entre entrepreneurs africains et asiatiques est esquissée par Bruno Ponson (chapitre 7) -et on ne soulignera jamais assez à la fois l'intérêt mais aussi les grandes difficultés méthodologiques de ce type d'exercice comparatif-, le débat kényan des années 1970, méconnu du public francophone, sur la nature de la bourgeoisie nationale est résumé par Jean Copans (chapitre 8), dans ses avancées analytiques, dans ses contradictions, dans ses oublis et dans ses chances de rebondir en ces temps de néolibéralisme et d'ajustements structurels. C'est en examinant en détail la question des entrepreneurs africains qu'on constate l'importance du secteur informel, et il est donc pertinent que la première partie du livre s'achève sur les réflexions autobiographiques et fort critiques de Keith Hart (chapitre 9), le premier auteur à s'être servi de ce concept dans la littérature africaniste. Il nous en précise les avatars intellectuels et en dresse l'acte de décès.

Les composantes de l'*environnement social et culturel* des entreprises et des entrepreneurs sont abordées et détaillées dans les études formant la *deuxième partie* du volume. Jean Copans (chapitre 10) établit le bilan sur la place occupée par l'objet entrepreneurial dans la sociologie et l'anthropologie africanistes, la façon dont les entreprises et les entrepreneurs ont été traités par les divers analystes, enfin les thèmes désertés par les auteurs et ceux qui se désignent désormais à leur attention. Pascal Labazée (chapitre 11) restitue

l'enchevêtrement complexe de l'économique, du social et du culturel dans la gestion des affaires en montrant comment les intérêts des exploitations et le souci de leur rentabilité et de leur croissance peuvent être servis par la soumission maîtrisée, rationalisée, sélective des promoteurs aux exigences dictées par les liens communautaires. Dans une étude minutieuse d'un petit groupe d'entrepreneurs tanzaniens, Jan Kees Van Donge (chapitre 12) insiste sur l'importance des facteurs sociaux, en l'espèce la solidité des relations, pour expliquer la réussite et l'échec des uns et des autres alors qu'ils sont issus de la même région et de la même communauté. Alain Henry (chapitre 13) montre comment les techniques de gestion parviennent à s'adapter à des contextes sociaux spécifiques et ne peuvent se comprendre pleinement que dans ce rapport. Janet MacGaffey (chapitre 14), poursuivant ses réflexions sur les entrepreneurs du secteur informel zaïrois, nous donne à voir à quel point l'adaptabilité aux circonstances est une qualité essentielle dans le comportement entrepreneurial, beaucoup de petits, moyens et même grands exploitants ayant réussi à développer leurs affaires dans le même temps où le pays était confronté à de graves et nombreuses crises. La question, très importante et trop souvent négligée, des héritages, moyen de transmission d'une entreprise et plus généralement d'un patrimoine entre les générations et, de ce fait, constitutive d'une des bases de la chaîne historique d'accumulation, est étudiée dans une perspective synthétique par Rémi Clignet (chapitre 15). Isaac Mazonde (chapitre 16) présentant les agro-entrepreneurs du Botswana, pays mal connu dans la littérature francophone, montre le fondement social et politique de la structuration du monde des entreprises de ce secteur et l'importance des investissements réalisés dans d'autres types d'activités. Les contributions de Sylvie Bredeloup (chapitre 17) sur les diamantaires émigrés de la vallée du fleuve Sénégal et de Saïd Boumedouha (chapitre 19) sur les affaires et les entreprises tenues par la communauté libanaise en Afrique de l'Ouest examinent le cas de groupes connus pour leur zèle économique, décrivent le rôle des liens sociaux dans cet activisme et dans l'aptitude de ces groupes à essaimer à une échelle continentale et intercontinentale et à contrôler les réseaux mis en place à cette occasion. Graham Furniss (chapitre 18), analysant un roman populaire nigérian, écrit en langue haoussa, désigne l'emprise d'une moralité qui fait une nette distinction entre l'entrepreneur qui réussit par des méthodes honnêtes et conformes aux attentes de la communauté et celui qui emploie des méthodes inacceptables. Pour tous ces auteurs le facteur social garde de son caractère équivoque, pouvant aider au succès de certains entreprises et dans d'autres cas étant susceptible de générer des difficultés. La situation congolaise appréhendée globalement par Joseph Tsika (chapitre 20) conduit l'auteur à une conclusion qui n'est même plus équivoque mais franchement négative, la plupart des entrepreneurs virtuels étant tiraillés entre et découragés par les pressions des communautés domestiques et le dirigisme de la puissance publique. Joseph Tsika rappelle en outre toute l'importance de la

sorcellerie dans des sociétés lignagères comme instrument particulièrement redouté par l'homme d'affaires qui connaît un certain succès et érige le rapport au monde de l'invisible en facteur supplémentaire de fragilité du secteur entrepreneurial.

La sorcellerie est aussi une arme dont l'usage est soupçonné et la menace crainte dans les luttes politiques, et pas seulement au Congo. La *troisième partie* de l'ouvrage réunit des analyses qui s'attachent chacune à reconstituer les éléments participant aux *contextes politiques* dans lesquels évoluent entreprises et entrepreneurs africains et les relations complexes qu'ils y entretiennent. Paul Kennedy (chapitre 21), qui opère un tour d'horizon des questions touchant au capitalisme africain, notamment dans le secteur industriel, nous propose des arguments certes classiques mais trop vite oubliés ou sous-estimés en cette période de vogue néolibérale et insiste non sans raison sur l'importance de l'Etat dans l'éventuel succès des entreprises privées. Il situe aussi fort opportunément la question dans son contexte international, rappelant que l'Afrique est placée dans un ordre mondial de relations économiques qui créent l'environnement externe, structurant -et limitant bien souvent- le monde des entrepreneurs locaux. Yves-A. Fauré et Jean-François Médard (chapitre 22), examinant la conjonction étroite, sur le sol africain, du politique, du social et de l'économique, tentent de montrer à quel point les réalités du patrimonialisme et le mode d'action des "grands hommes" conditionnent la marche des affaires, infléchissent les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs, rendent souvent solidaires prospérité économique et influence politique. Deux autres auteurs, Fred Ahwireng-Obeng (chapitre 23) et Jean-Claude Willame (chapitre 24), touchent, d'une certaine manière, à la même question en démontrant que même l'extrême instabilité politique, alors qu'elle est défavorable aux entreprises industrielles et aux investissements lourds, peut favoriser certains secteurs économiques spécialisés, et surtout des entrepreneurs qui disposent d'attaches et d'appuis dans les sphères du pouvoir. C'est d'ailleurs cette relation, qui s'inscrit autant sur le mode explicite que sur celui de la suggestion, qui éclaire le parcours, passablement mouvementé, de cet industriel ivoirien minutieusement reconstitué par Laurent Bazin (chapitre 25). Abdulrahman Babu (chapitre 26) indique comment certains gouvernements africains, tel que celui de la Tanzanie où il était ministre dans les années 1970, ont agi en méconnaissance regrettable du monde des entrepreneurs nationaux et ont été animés par une conception extrêmement volontariste du développement économique. Ce rappel de l'ambition consistant à construire des Etats forts à cette période-là est utile. Si ces mêmes Etats sont en pleine décomposition ou restructuration sous l'effet des politiques libérales introduites au premier chef par la Banque mondiale, leurs héritages restent vivants comme l'atteste la conclusion qu'on peut tirer des contributions faites par Elisabeth Deliry-Antheaume (chapitre 27) dans son enquête sur les employés licenciés du secteur

public au Togo peu portés à se lancer dans des micro-activités privées, et par Théophile Dzaka et Michel Milandou (chapitre 28) dans leurs réflexions sur les privatisations au Congo dont le sort se joue encore de nos jours selon les règles convenues du clientélisme politique d'avant l'"ouverture démocratique".

C'est donc au coeur de ces complexes structures et réseaux, valeurs et relations référant au culturel, au social et au politique que les entrepreneurs déploient leur activité, "montent" leurs affaires, échafaudent des projets, identifient et saisissent ou non des opportunités, prennent des décisions dans un univers qui se construit aussi et peut être lu sur un plan plus spécifiquement économique, objet de la *quatrième partie* de l'ouvrage. Philippe Hugon (chapitre 29) nous propose un point documenté sur le traitement finalement incident réservé à la question entrepreneuriale africaine dans la littérature économique notamment à travers les débats opposant le marché et l'organisation, les unités informelles aux firmes industrielles. Les fragilités du tissu entrepreneurial africain rendent perplexes dans un contexte de libéralisation, d'épuisement de l'économie de rente et de forte incitation à passer à une économie productive et accumulative. Ces incertitudes sont augmentées par le fait que les marchés en Afrique -ainsi que nous l'explique Elsa Assidon (chapitre 30) qui met en évidence et tire les conséquences de ce phénomène-, restent souvent marqués par les structures mises en place par les grandes compagnies coloniales, ont hérité et tendent à perpétuer des caractéristiques propres à l'ancien commerce captif que les dénationalisations et autres déréglementations récentes ou actuelles ne peuvent vraiment ou aisément modifier. Considérant l'échec général des tentatives d'industrialisation Jacques de Bandt (chapitre 31) en tire la conclusion que la sous-estimation des exigences organisationnelles est grandement en cause. Brossant un tableau plus nuancé de certaines filières agro-industrielles africaines Jean-Pierre Barbier (chapitre 32) convient que si le continent est desservi par le fonctionnement de l'économie mondiale et si les entreprises locales sont pénalisées par les Etats subsahariens des réussites dans la bataille de la compétitivité ne sont pas hors de portée dans l'avenir. L'étude spécifique par Tjalling Dijkstra et Tom Magori (chapitre 33) de grands maraîchers et horticulteurs au Kenya, habiles et prospères exportateurs de fleurs coupées et de légumes frais qui sont parvenus à s'imposer sur les marchés européens, donnent quelque vraisemblance à cette vision raisonnablement optimiste. N'oublions pas cependant la principale leçon de cette analyse : la nécessité d'opérer un très important investissement initial. Michel Lelart (chapitre 34), justement, passe en revue la littérature sur le financement des entreprises, dont les sources sont multiples mais les apports, qu'ils soient bancaires ou informels, modestes, et ses conclusions sont renforcées par les études particulières d'Ernest Aryeetey (chapitre 35) sur le crédit et les micro-entreprises au Ghana et d'Adri Van den Berg (chapitre 36) sur les commerçantes de Bamenda au Cameroun dont la réussite dépend tout

autant de financements extérieurs que du soutien des milieux familiaux. Ian Parker (chapitre 37), décrivant par le détail le monde des commerçants de l'ivoire, nous donne à comprendre comment ce produit a acquis les caractéristiques économiques d'une véritable monnaie permettant à ceux qui s'y adonnent, dans un monde d'instabilité et de crise, de capitaliser pour se relancer dans de nouvelles affaires et entreprises. L'ingéniosité et le savoir-faire des entrepreneurs zaïrois pour se procurer des devises dans un pays en plein délabrement sont analysées par Claude Sumata (chapitre 38). Certaines des réalités entrepreneuriales sud-africaines (particulièrement mal connues du public francophone) sont abordées par les deux textes de Zimitri Erasmus (chapitre 39) et Marlene Hesketh (chapitre 40) qui expliquent, entre autres, comment le système d'apartheid a nourri et donné quelques -limitées- opportunités à de petits entrepreneurs noirs dont rien n'indique qu'ils seront les premiers bénéficiaires du démantèlement récent du régime racial. Ibrahim Chitou (chapitre 41) décrit les multiples difficultés dressées sur le chemin des privatisations au Sénégal et au Bénin et qui tiennent en particulier à la nature du marché des entreprises publiques cessibles ainsi qu'aux conditions politiques et aux procédures techniques ayant présidé à ces processus aux résultats finalement modestes. La contribution de Bruno Ponson (chapitre 42) marque tout autant l'importance que les obstacles pratiques de la formation des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises. Enfin Benoît Lootvoet et Xavier Oudin (chapitre 43) nous invitent à un retour sur la question centrale ou tout au moins cruciale des entreprises et des entrepreneurs africains, celle de l'accumulation, de son ampleur, de sa nature, des voies qu'elle emprunte et des conditions qui pèsent sur sa dynamique. Si, envisageant toutes les grandes régions de l'Afrique subsaharienne et la diversité des secteurs d'activité, nous ne pouvons que prendre acte de la grande variété de techniques employées par les entrepreneurs, de la complexité et de la multitude des facteurs éclairant les réussites ou les échecs entrepreneuriaux, il est important de ne pas perdre de vue l'essentiel, qui est justement l'accumulation, non seulement dans ses dimensions individuelles en tant que sanctionnant la "gestion" de telle ou telle affaire mais aussi dans ses effets dynamiques, structurels, collectifs en tant que processus fondant et entraînant une croissance d'ensemble et, espérons-le, l'amélioration des conditions de vie du plus grand nombre.

Afin de ne pas ajouter à notre façon, qui ne pourrait être ici que paradoxale et maladroite, aux rivalités signalées plus haut touchant à la primauté des variables et des disciplines dans l'effort d'explication, nous avons pris soin, dans la désignation des quatre parties de l'ouvrage, d'éviter des libellés qui fleureraient de regrettables démarches déterministes ou qui sous-entendraient des choix et une hiérarchie dans l'ordre des causalités. C'est donc délibérément qu'à des termes tels que "facteurs", "fondements", etc. ont été préférées des expressions telles que "configurations" sociales et culturelles,

"contextes" politiques, "situations" économiques qui suggèrent bien les relations, corrélations et influences existantes mais replacent ces processus dans les cadres plus larges de milieux et de structures où évoluent les entreprises et les entrepreneurs.

En dépit de la richesse, de la qualité, de la diversité et du nombre des études rassemblées dans ce volume, nous ne sommes que trop conscients des lacunes et limites qu'il contient dans l'approche des réalités entrepreneuriales au sud du Sahara. Plusieurs entrées, plusieurs angles d'attaque, plusieurs sous-thèmes précis n'ont pu être retenus et traités et plusieurs intentions analytiques initiales n'ont pu être poursuivies. Parmi les sujets oubliés ou simplement insuffisamment abordés dans cette synthèse collective signalons ceux qui nous paraissent devoir être développés sans tarder : le coût des facteurs selon les pays et les régions, les relations professionnelles, le rôle et la place des syndicats au sein des entreprises, les politiques de promotion et d'assistance des entrepreneurs privés nationaux, la coopération professionnelle internationale, l'accès à la technologie et aux machines, le problème des seuils techniques. Ainsi, par exemple, le problème de la maintenance des équipements n'a pas été pris en considération alors qu'il apparaît si important dans des situations où des appareils peuvent tomber en panne faute de pièces de rechange ou de personnel formé pour leur réparation. Nous savons tous l'expertise pratique manifestée au sud du Sahara dans la réhabilitation et l'entretien de taxis ou de camions, en utilisant les méthodes les plus ingénieuses et les plus économiques. Mais de telles méthodes artisanales sont peut-être moins utilisables en cas de panne d'un ordinateur par exemple. Alors que quelques auteurs évoquent la question délicate de la sorcellerie et de ses relations à l'accumulation, une étude faisant le point des rapports entre les religions et la vie des affaires n'a pas fait l'objet du chapitre auquel on était en droit de s'attendre dans la présente synthèse, de même que manque une étude spécifique et critique des activités des systèmes bancaires nationaux à l'égard des entreprises.

Par ailleurs si le rôle des femmes dans les affaires économiques est signalé çà et là, il devrait manifestement faire l'objet d'une étude spéciale permettant de ramasser l'ensemble des informations et de résumer les travaux sur le sujet, l'arbre des *Nanas-Benz* de la côte ne devant pas cacher la forêt des multiples situations où opératrices informelles et femmes d'affaires, parties prenantes des circuits de production et d'échange, nationaux et internationaux, s'activent avec ardeur, courage et sobriété et occupent des positions économiques importantes, guère reconnues pourtant en tant que telles. Plus précisément encore ces redoutables et prospères entrepreneurs que sont les femmes des chefs d'Etats forment une catégorie qui demande à être étudiée très sérieusement et minutieusement. Comment agissent ou ont agi Mmes Babangida au Nigéria, Traoré au Mali, Houphouët-Boigny en Côte-d'Ivoire, etc., femmes

réputées pour leur succès dans les affaires ? Ouvertes naturellement par la familiarité des leaders politiques et la proximité aux Etats, les ressources et voies qu'elles ont su mobiliser, à l'intérieur des pays comme à l'extérieur, en combinant savamment par exemple activités pseudo-caritatives et entrent international, peuvent être aisément imaginées. Encore convient-il d'en faire l'analyse précise qui, outre la vie des affaires économiques, pourrait éclairer, d'une lumière nouvelle ou complémentaire, le fonctionnement des appareils gouvernementaux et administratifs africains.

Toutes ces pistes, qui demandent à être reprises ou explorées, viendront plus tard compléter les riches informations contenues dans les textes qui suivent et à la lecture desquels on invite sans plus attendre.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AHIAUZU 1983 et 1984, AMIN 1969, AMSELLE 1977, BAYART ed. 1994, BERMAN et LEYS 1994, CHARMES 1990, CHEVASSU et VALETTE 1975, COHEN 1969 et 1971, COQUERY-VIDROVITCH ed. 1983, DE MIRAS 1981 et 1982, DIOP 1981, DOBRY 1986, FAURE 1991 1992b et 1994, GARLICK 1971, GESCHIERE et KONINGS ed. 1993, ILIFFE 1983, KENNEDY 1980, LOOTVOET 1988, MARRIS et SOMERSET 1971, MEILLASSOUX et FORDE ed. 1971, LABAZEE 1988, MACGAFFEY 1987, MARSDEN 1990, OUDIN 1985, PENOUÏL et LACHAUD ed. 1985, SCHILDKROUT 1978, VALLEE 1992, VAN DIJK 1986, WARNIER 1993, WEBER 1964, 1968 et 1991, WORKS 1976.



1ere partie

Le fait entrepreneurial africain : manifestations et questions



Chapitre 1

Les entrepreneurs africains et le développement de l'Afrique

Une perspective historique

Antony G. HOPKINS

La littérature sur le développement économique a traité la question des entrepreneurs de manière hétérogène. Sous la forte influence de Schumpeter, les premières études sur les économies en développement ont élevé l'entreprise au statut de quatrième facteur de production, aux côtés de la terre, du travail et du capital. Au cours des années 1950 et 1960, de grands efforts ont été faits pour tenter d'inculquer un esprit d'entreprise dans les pays du Tiers Monde en le promouvant comme un "besoin d'accomplissement" dans les sociétés "traditionnelles" et on se demanda quelles institutions inventives soutiendraient une nouvelle génération de créateurs de richesse (McCLELLAND 1961, HAGEN 1962, LEVINE 1966). L'intérêt pour ces thèmes s'est évanoui pendant les années 1970 et 1980, tandis que l'attention se portait sur le développement dirigé par l'Etat et sur les questions de politique macro-économique (RIMMER 1961), mais il resurgit à la fin de la décennie 80 à la suite des pressions exercées par la Banque Mondiale et d'autres organismes

pour imposer la discipline du marché aux gouvernements des pays en voie de développement (et d'autres aussi). La doctrine de "l'obtention du bon prix" impliquait que des mesures incitatives en faveur du profit devaient se faire sentir dans toute l'économie. Autrement dit, les entrepreneurs privés, en particulier les petits entrepreneurs (y compris, cette fois, les femmes) devaient sortir de l'ombre et occuper le centre de la scène (voir par exemple MEAD 1991), où on leur permettait ou non de rester ⁽¹⁾.

Les spécialistes d'histoire économique qui travaillent sur l'Afrique et sur d'autres régions du monde non développé ont été fortement influencés par ces tendances de la littérature sur le développement, bien que celles-ci ne soient pas, et de loin, leur unique source d'inspiration. Dans les années 60, quand l'histoire économique de l'Afrique commença à s'imposer en tant que sujet de recherche, on accorda une grande attention au thème de l'initiative africaine, vue comme un moyen d'échapper à l'histoire coloniale, et on mit l'accent sur les études du commerce et de la politique présentant les entrepreneurs et les leaders politiques africains pendant la période précoloniale. L'intérêt pour ce sujet s'estompâ au cours des années 1970 : sous l'influence de la Nouvelle Gauche (*New Left*), les historiens étaient moins enclins à encourager ou même à étudier la montée d'une bourgeoisie et préféraient découvrir les origines d'une classe ouvrière. Ces dernières années, cependant, certains signes ont montré un renouveau de l'histoire de l'entreprise : l'intérêt d'écrire "l'histoire par le bas" s'est étendu au-delà de la "classe ouvrière" et a englobé les petits entrepreneurs. (COQUERY-VIDROVITCH ed. 1983, HOPKINS 1987); l'intérêt pour "l'histoire des genres" a favorisé les études de femmes chefs d'entreprise (MACGAFFEY 1986). En outre, la réaction contre l'étude de l'histoire coloniale qui, pour des raisons compréhensibles, a dominé les années 1960, est maintenant passée, si bien que des travaux récents ont recommencé à investir le XXe siècle.

De même que les économistes, les historiens ont donc été soumis à une "loi de développement inégal" dans le choix de leur sujet de recherche. Les modes changeantes se sont répercutées à la fois sur le degré d'importance attachée aux entrepreneurs et sur la manière dont ils ont été étudiés. Il convient

(1) Le changement d'esprit le plus récent, révélé par des propos tels que "remettre l'Etat au premier plan" et "la bonne gouvernance", suggère que les priorités peuvent de nouveau changer. On presse les économistes du développement de proposer des solutions, de préférence des solutions simples. Par conséquent, on assiste à une quête permanente de la réponse idéale qui, une fois trouvée, s'avérera inévitablement décevante. Il en résulte une réaction de même ampleur qui permet à toute une nouvelle génération d'experts de redécouvrir les vieux remèdes. Pour un plaidoyer généralisé en faveur d'une réintroduction de l'étude de la gestion d'entreprise, voir VAN ARCADIE 1990. Sur "l'art de gouverner", voir WORLD BANK 1992, pp. 267-362.

de noter ici deux traits particuliers des documents historiographiques, suggérés ci-dessus. En premier lieu, la recherche historique a été influencée par les preuves disponibles, ainsi que par l'étendue des questions posées. Les grands entrepreneurs sont plus à même que les petits d'attirer l'attention et de laisser des traces de leurs activités. Par conséquent, les documents du passé, retrouvés par les historiens, témoignent davantage de réussites que d'échecs et mettent en avant l'exceptionnel plutôt que l'ordinaire. On peut naturellement soutenir que le terme d'"entrepreneur" ne devrait s'appliquer qu'aux individus montrant certains comportements en affaires, et non pas systématiquement à toute personne exerçant des activités commerciales, auquel cas on peut dire que la tendance à s'intéresser aux grandes entreprises prospères est pertinente. Pourtant, il faut noter que cet argument engendre ses propres faiblesses : l'innovation ne se limite pas aux grandes entreprises, ni même aux entreprises prospères; des entrepreneurs suiveurs peuvent aussi prendre des risques en s'écartant de leurs pratiques habituelles. En bref, il semble inacceptable de restreindre le terme à une poignée d'individus héroïques ou charismatiques.

En second lieu, l'histoire de l'entreprise n'a pas été suivie avec le même enthousiasme dans tout le continent africain; elle n'a pas non plus atteint partout les mêmes résultats. Les généralisations qui suivent doivent donc être considérées comme reposant sur un échantillonnage non représentatif de possibilités géographiques. En gros, les études de cas actuellement disponibles concernent plutôt l'Ouest africain que l'Est ou le Sud. A une époque, on a expliqué ce déséquilibre en avançant que l'Afrique occidentale disposait d'une tradition commerciale plus ancienne que les autres régions du continent. Cependant, cette hypothèse n'est plus crédible (GRAY et BIRMINGHAM 1970). Il semble plus vraisemblable que la différence s'explique par l'accent mis dans l'historiographie de l'Est et du Sud de l'Afrique sur des développements relativement récents, en particulier sur le rôle joué par les colons blancs qui saisissaient généralement les meilleures possibilités de faire des affaires. Les historiens s'accordent maintenant à dire que les documents disponibles permettent non seulement d'étudier les entreprises au cours de la période précoloniale, mais aussi de revoir la notion selon laquelle l'administration coloniale empêchait les Africains de monter leurs propres affaires (MOSLEY 1983, ANDERSON et THROUP 1985).

Malgré ces restrictions, qui ouvrent naturellement la voie à de futures recherches, une littérature abondante a été consacrée au cours des trente à quarante dernières années à l'histoire de l'entreprise africaine. On peut bien sûr regrouper ces documents de diverses façons pour rédiger la présente synthèse. On peut en effet procéder par secteur, ou bien par région. Je préfère distinguer deux aspects que je présenterai parallèlement : les dimensions analytiques et les dimensions chronologiques. L'aspect analytique, c'est-à-dire la distinction entre

secteur public et secteur privé, est simple et a le mérite d'être non seulement globale mais aussi tout à fait d'actualité. En outre, elle me semble moins ambiguë que la distinction entre le secteur formel et le secteur informel. C'est également la distinction adoptée actuellement par certains des principaux tenants de la revalorisation du rôle du gouvernement et de l'entreprise privée dans les stratégies de développement ⁽²⁾. La présentation chronologique permet de séparer les différents aspects de l'héritage historique et peut aider les conseillers en stratégie à distinguer les éléments de l'héritage qui sont relativement récents de ceux qui sont en fait le prolongement d'une tradition.

Temps précoloniaux

En ce qui concerne l'ère précoloniale, une conclusion générale domine maintenant toutes les autres : les sociétés indigènes possédaient et un sens commercial et la capacité de le rendre opérationnel. La recherche historique a discrédité la thèse selon laquelle les économies africaines étaient orientées uniquement vers les activités de subsistance et manquaient d'*ethos* capitaliste (HOPKINS 1973 et 1988 pp. 8-77). Non pas que les Africains aient correspondu à un type idéal de l'*homo oeconomicus*, ou que toutes les sociétés aient également recherché à créer des richesses. Mais il est certain qu'on ne peut plus aborder ce sujet en partant de l'hypothèse selon laquelle le développement implique une transformation des sociétés "traditionnelles" en sociétés "modernes" et qu'il faut, par conséquent, renoncer aux valeurs culturelles existantes. Ce point est maintenant si bien établi qu'il serait superflu de l'approfondir dans ces lignes. De très nombreuses sociétés africaines ont accepté et recherché activement les possibilités de faire du profit et l'offre d'entrepreneurs était en général élastique. L'attention se porte maintenant vers la question beaucoup plus intéressante et difficile de l'identification des autres contraintes qui ont orienté et finalement déterminé les limites de la demande effective en biens et services entrepreneuriaux durant la période précoloniale.

⁽²⁾ Voir, par exemple, les articles de Sen, Stern et Stiglitz dans "Development Strategies : the role of the State and the Private Sector" in WORLD BANK 1991. Les commentaires faits au passage sur les documents historiques suggèrent que la Banque Mondiale devrait s'efforcer de disposer de la compétence appropriée. La formation d'économistes du développement ne dispense plus de cours d'histoire depuis longtemps : les figures clés d'aujourd'hui n'ont pas une maîtrise du sujet comparable à celle qu'en avaient Gershenkron, Lewis ou Rostow par exemple.

Dans le cadre de cet article, toutefois, nous devons nous concentrer sur les preuves empiriques du comportement des entrepreneurs dans les affaires.

Il est indéniable qu'il existait des sociétés totalement auto-suffisantes dans l'Afrique précoloniale, mais on sait maintenant qu'elles étaient l'exception et non la norme. L'autarcie était difficile à planifier et encore plus difficile à atteindre dans le monde préindustriel - et l'est toujours aujourd'hui (VANSINA 1982). La plupart des sociétés avaient une économie d'"extra-subsistance" consistant dans la commercialisation de denrées alimentaires et de produits artisanaux et qui indiquait des degrés de spécialisation, par saison ou par métier. En Afrique, comme ailleurs, la spécialisation provenait de capacités et de ressources complémentaires, notamment entre éleveurs et agriculteurs à l'intérieur d'une zone écologique (mais aussi entre agriculteurs tirant profit des différences locales du micro-environnement), et entre les artisans et les économies rurales et urbaines au sein desquelles ils se trouvaient et qu'ils desservaient.

Ces considérations permettent de conclure que les possibilités de faire des affaires étaient légion. Dans le secteur privé, les activités commerciales étaient développées par des petits commerçants, généralement des femmes, qui opéraient à proximité immédiate de leur domicile, dans le prolongement de leurs activités ménagères, et par de gros marchands, généralement et non exclusivement des hommes, qui s'engageaient dans le commerce de longue distance et franchissaient les frontières politiques et ethniques. On est tenté de supposer que les activités innovatrices étaient le fait des gros commerçants plutôt que des petits, mais ce n'était pas forcément le cas. Quoi qu'il en soit, les innovations avaient trait principalement à l'organisation et touchaient tous les niveaux d'activité. Les commerçants locaux, par exemple, ont conçu un système de rotation de marchés périodiques adapté aux modèles d'habitat de certaines régions de l'Afrique (HODDER 1971); ils ont également inventé un système efficace de marchés dits "en nid d'abeille" (*honeycomb*), qui se tenaient à l'intérieur d'enceintes dans certaines régions musulmanes, afin de concilier la vie retirée des femmes avec le besoin d'échanges commerciaux (HILL 1972 pp. 268-269). Les gros commerçants, de nombreuses études spécialisées l'ont clairement montré, organisaient des réseaux complexes de caravanes, de crédit et d'agents, souvent en relation avec leur diaspora ethnique, qui leur permettaient de franchir les régions et les frontières politiques (MEILLASSOUX et FORDE 1971, ARHIN 1979).

En outre, il existait ce qu'on appellerait aujourd'hui un secteur public, sous la forme d'entreprises étatisées et de commerçants officiels. Il est évident que le rôle de l'Etat variait en étendue et en efficacité, mais il est intéressant de constater sa présence tôt dans l'histoire, parce qu'elle suggère que le paternalisme colonial et l'interventionnisme postcolonial allaient tous les deux dans le sens de la tradition plutôt qu'à son encontre. L'action de l'Etat trouvait son expression non pas simplement dans la réglementation du commerce aux fins de taxation, mais encore dans le monopole de certains produits et dans l'institution de marchands nommés officiellement. Les monopoles et le commerce "administré" ont fait l'objet d'études très détaillées à propos du royaume du Dahomey aux XVIII^e et XIX^e siècles; les marchands officiels et le rôle de l'Etat dans l'ouverture de nouveaux marchés et de nouvelles gammes de

produits ont été examinés en profondeur dans le cas asanti au XIXe siècle (LAW 1977a et 1989, WILKS 1971, pp. 130-133). Quiconque s'intéresse aux "leçons de l'histoire" peut conclure que la politique et l'économie étaient aussi intimement liées dans le passé qu'elles le sont aujourd'hui. L'Etat posait les règles fondamentales de l'entreprise privée, même quand il n'était pas directement impliqué dans le commerce actif, et en était le "gardien" accordant ou refusant aux puissants et aux humbles l'accès aux possibilités de création de richesses. Inversement, l'Etat lui-même dépendait fortement du commerce pour ses revenus, sa prospérité et enfin, a-t-on soutenu, sa stabilité politique, au point qu'on a identifié un "mode de production" africain dans le passé précolonial, basé sur la maîtrise du commerce de longue distance (LAW 1978, COQUERY-VIDROVITCH 1969).

Il ne fait donc aucun doute que des formes de capitalisme commercial incluant les marchés, la monnaie et le crédit étaient répandues depuis longtemps dans l'Afrique précoloniale. Elles s'étendaient parfois à la production artisanale, l'exemple le plus remarquable étant celui de l'industrie textile de Kano qui comprenait des producteurs spécialisés, le recours soit à des achats directs auprès de producteurs indépendants soit à des formules de contrats d'approvisionnement, la mise en oeuvre d'économies d'échelle dans le processus de teinture, les capitaux et le savoir-faire organisationnel de grands entrepreneurs. Personne n'ayant lu la littérature spécialisée n'expliquerait aujourd'hui le retard économique de l'Afrique précoloniale en établissant un contraste formel entre les sociétés "traditionnelles" et les sociétés "modernes", en présumant que le continent souffrait d'un manque d'esprit entrepreneurial ou de capacités pour entreprendre, ou en supposant que les intérêts commerciaux étaient généralement retenus par l'autorité politique ou théocratique. Il ne faut cependant pas en conclure que l'Afrique était sur la voie d'une révolution économique autochtone qui aurait mené à l'industrialisation. Le capitalisme commercial était certainement beaucoup plus développé qu'on ne le pensait autrefois. Toutefois, il avait ses limites en Afrique comme ailleurs, notamment en Inde et en Chine. Nous n'approfondirons pas ici les raisons de ces revers de l'économie de marché. Nous dirons simplement qu'une analyse complète se devrait de couvrir une étude de la démographie, de la santé et de la technologie, entre autres facteurs, et dépasserait donc les limites de l'étude de l'entrepreneuriat (HOPKINS 1973 et 1988, pp. 75-78).

Dans un certain sens, l'ère précoloniale toucha soudain à son terme, à la suite du frénétique partage de l'Afrique à la fin du XIXe siècle; dans un sens différent, la division elle-même était le résultat d'une longue période d'interaction entre l'Afrique et le monde extérieur (CAIN et HOPKINS 1993, pp. 351-396). Quelle que soit la perspective adoptée, il est important pour le thème de cette étude de noter que l'Afrique a développé des liens profonds avec l'Europe, le Nouveau Monde et l'océan Indien bien avant le début de la période coloniale. Les plus connus de ces liens, le commerce transsaharien avec l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, et le commerce d'esclaves sur les côtes atlantique et orientale peuvent être considérés comme des prolongements des

formes locales d'organisation commerciale, même s'ils faisaient peser de nouvelles demandes sur l'Afrique et introduisaient, en retour, de nouveaux biens. Les systèmes en vigueur de commerce de longue distance furent étendus et adaptés afin de tirer profit de ce nouveau potentiel; la richesse provenant du commerce avec l'étranger apportait l'abondance à un petit nombre de gros marchands et aidait à promouvoir l'expansion des Etats centralisés.

Ces tendances ont été l'objet d'études relativement détaillées en ce qui concerne certains royaumes et certaines périodes, et on commence à voir émerger une histoire passionnante faite de coopération et de concurrence entre les secteurs public et privé (LAW 1977b). Les opinions divergent sur la question de savoir si le commerce extérieur et les structures centralisées de l'autorité qui y étaient souvent associées ont accéléré ou retardé le développement économique de l'Afrique; toutefois, les spécialistes s'accordent à dire que, dans le cas du commerce des esclaves, un profit privé a été obtenu à un coût social considérable (MILLER 1988). Il s'agit d'un cas où l'entreprise privée et l'entreprise publique étaient en quête d'innovation, de profit et d'efficacité; mais l'effet combiné de ces facteurs devait porter atteinte aux perspectives économiques des régions touchées par leur influence. Ce cas n'est peut-être pas caractéristique dans ce sens que le commerce des esclaves était un commerce exceptionnel, mais il est néanmoins porteur d'un message clair pour les experts en développement qui se penchent sur l'Afrique contemporaine dans l'espoir de trouver une voie au progrès qui est souvent bloquée par des seigneurs de la guerre (*warlords*) ou sapée par des hommes politiques plus efficaces à promouvoir leurs propres intérêts que ceux de la société.

Le commerce extérieur des esclaves déclina au cours de la seconde moitié du XIXe siècle, et de nouvelles possibilités se présentèrent aux entrepreneurs africains pour développer de nouvelles exportations dérivées d'une utilisation plus intensive de la terre et de la main-d'oeuvre en Afrique même (ELTIS 1987). Les exemples les plus significatifs portaient sur l'huile de palme, l'arachide, le bois et le caoutchouc de l'Afrique occidentale et centrale, et sur l'ivoire et les clous de girofle de l'Afrique de l'Est. Les colons blancs exportaient de la laine, du blé, du vin et du sucre d'Afrique du Sud, bien qu'à cette date les agriculteurs africains aient également participé à ce courant. Ces développements ont engendré un débat important sur la mutation de l'entreprise, portant en particulier sur le point de savoir dans quelle mesure les nouveaux produits étaient compatibles avec les structures existantes de production et l'organisation commerciale, et dans quelle mesure ils étaient liés aux innovations des secteurs privé et public qui encourageaient la montée d'"hommes nouveaux" (LAW 1993 et 1994, MARTIN 1988). Nous ne pouvons pas aborder ce débat ici, mais il convient de noter son existence parce qu'il a une influence sur la manière dont on apprécie les conséquences économiques de l'administration coloniale.

Période coloniale

La période coloniale a couvert un peu plus de la moitié du XXe siècle, mais son impact s'est prolongé au-delà de cette période et fait également l'objet de nombreuses controverses. La question la plus débattue, en ce qui concerne le sujet de ce chapitre, est de savoir si la présence coloniale a comblé des lacunes et remédié à des imperfections des économies africaines ou bien si elle a étouffé l'entreprise locale et retardé le développement d'une classe d'entrepreneurs à la veille d'émerger. Mais il est fréquent que des questions apparemment simples requièrent des réponses complexes. Toute approche historique de cette question exige que l'on garde bien à l'esprit la distinction entre les colonies à vocation commerciale et les colonies à vocation de peuplement.

Dans la première catégorie, qui était le plus clairement représentée par l'Afrique de l'Ouest, l'entreprise étrangère se bornait en général au grand commerce (et, dans certains cas, aux mines). La production destinée à l'exportation était laissée aux entrepreneurs ruraux dont les activités à risque et innovatrices ont été répertoriées en détail en ce qui concerne les produits principaux, tels que le cacao et les arachides (HOGENDORN 1975). Loin de supprimer les entrepreneurs locaux, le gouvernement colonial s'est reposé sur eux pour obtenir des revenus qui soutiendraient financièrement l'administration étrangère. La situation était passablement différente dans le secteur commercial. Les grandes entreprises expatriées se sont emparées des activités de gros des commerces d'import-export pour lesquels les marchands africains manquaient de capitaux et d'expérience sur le plan de l'organisation pour faire concurrence aux niveaux les plus élevés ⁽³⁾; toutefois, l'expansion de l'économie dans sa globalité pendant la période coloniale a élargi le champ des possibilités pour l'ensemble des commerçants africains, même si la plupart de ces opportunités sont apparues aux échelons les moins élevés de la hiérarchie dominée par les firmes étrangères.

Dans les colonies de peuplement, cependant, la production agricole était entre les mains d'entrepreneurs européens. En Afrique du Sud et dans certaines régions de l'Afrique centrale et de l'Afrique orientale, les colons blancs, soutenus par le gouvernement colonial, reçurent une grande partie des meilleures terres, tandis que les Africains dépossédés devinrent ouvriers

⁽³⁾ Comme nous l'avons indiqué plus haut, les marchands africains avaient organisé avec succès le commerce de longue distance pendant la période précoloniale; mais ils ne réussirent pas à s'adapter assez rapidement pour faire face à la concurrence des grandes sociétés étrangères.

agricoles ou émigrèrent vers les villes et les mines. L'entreprise blanche était ainsi protégée et recevait aussi des subventions sous la forme de main-d'oeuvre bon marché. Cependant, des études réalisées sur des domaines de colons ont montré que certains étaient dynamiques alors que d'autres connaissaient une stagnation; par conséquent, les généralisations sur l'efficacité de l'entreprise blanche doivent être faites avec prudence (MOSLEY 1983). Etant donné que les entreprises expatriées dominaient également les activités minières et commerciales à grande échelle, les possibilités offertes aux entrepreneurs africains étaient limitées, bien que les chercheurs commencent actuellement à explorer les ouvertures qui demeuraient au sein de l'économie domestique, notamment la production de denrées alimentaires, les transports et la construction (GUYER 1987).

Il est important de noter qu'en ce qui concerne l'entreprise, les gouvernements ont joué un rôle dans les deux types de colonie et ont donc eu une influence directe et indirecte sur l'entreprise africaine. Dans une certaine mesure, en effet, les administrateurs coloniaux poursuivaient une tradition locale, bien que leur objectif ait été de construire de nouveaux Etats plutôt que de prolonger des anciens. La notion d'administration indirecte, par exemple, consistait à introduire un élément britannique au sommet des structures politiques en place qui étaient consolidées ou parfois modelées pour répondre aux besoins du nouvel ordre colonial. D'un côté, ce système de domination établissait une continuité avec le passé; d'un autre côté, cette continuité consolidait et accentuait les tendances à l'administration centralisée. Là où l'administration indirecte n'était pas appliquée, le gouvernement colonial s'emparait fermement des rouages de la politique et de l'économie par des moyens plus directs. Cette attitude était la plus évidente dans les régions de colonisation par les Blancs, tels que l'Afrique du Sud et les deux Rhodésies, où le besoin d'installer et de contrôler un régime basé sur l'accès inégal aux ressources économiques supposait que l'Etat acquière d'immenses pouvoirs.

L'idéal britannique de l'Etat libéral, à savoir un gouvernement minimum, subissait donc des modifications pour être appliqué en Afrique. A sa place surgirent de nouveaux Etats paternalistes, sinon autoritaires, et enclins, dans tous les cas, à adopter des politiques dirigistes. Nous ne pouvons analyser ici les raisons précises de ce phénomène, mais il faut observer que les gouvernements étaient fortement poussés par le besoin d'obtenir des recettes pour financer le régime colonial, et de démontrer le succès de la "mission civilisatrice" (CAIN et HOPKINS 1993 vol. II, pp. 201-234). Les colonies pauvres, et il apparut rapidement qu'elles l'étaient dans la majeure partie de l'Afrique tropicale, exigeaient un "gouvernement fort" pour, disait-on, promouvoir le développement; de leur côté les rares colonies riches qui attiraient les entreprises expatriées exigeaient aussi un "gouvernement fort" pour, disait-on, mobiliser les facteurs locaux de production. Les administrations coloniales à travers toute l'Afrique étaient donc, dès le début, tout à fait impliquées dans le développement économique, procurant non seulement l'infrastructure et le soutien institutionnel à l'entreprise privée mais prenant aussi une part active aux affaires à l'aide de

mesures incitatives et d'actions directes -allant de la création de fermes modèles à des projets d'élevage- dans le domaine de l'innovation et de la gestion. Le bilan est donc complexe : en tant qu'innovateurs, les gouvernements coloniaux ont essuyé de mémorables revers -par exemple, les efforts déployés dès le début pour cultiver le coton dans des endroits inappropriés à des prix également inadéquats, et les tentatives faites à la fin de la période coloniale pour promouvoir la production à grande échelle d'oeufs et d'arachides. En tant que managers, les gouvernements coloniaux peuvent certainement se voir reprocher d'avoir manqué leur but dans un certain nombre de domaines, mais ils ont sans aucun doute montré qu'il y avait un rôle à jouer pour une "bonne gouvernance" (*good governance*) -dans la période précédant l'autonomie- en modifiant l'environnement économique d'une manière qui favorise la croissance des exportations. Les experts débattent naturellement de la question de savoir dans quelle mesure ces changements ont profité aux Africains, mais ils débattent également du bilan des gouvernements indépendants de l'Afrique au cours des 30 dernières années.

Il est également important de souligner que le bilan du régime colonial a varié non seulement en fonction du type de colonie considérée, mais aussi en fonction de l'époque. Ni la structure ni les résultats des économies coloniales n'étaient stables; tout changement apporté à l'un de ces deux facteurs avait une forte influence sur la demande adressée aux entrepreneurs africains et sur leur production au cours des 60 années d'administration coloniale. On peut dire, schématiquement, que l'administration coloniale a connu trois phases, chacune d'entre elles ayant un effet profond sur la prospérité des entrepreneurs.

La première phase fut une période de développement rapide située au début de la période coloniale, caractérisée par la pacification, la construction de lignes de chemin de fer et une croissance rapide des exportations favorisée par des cours mondiaux stables pour les produits de base. Cette époque offrit des possibilités d'expansion aux agriculteurs africains de la région occidentale du continent, aux nouveaux colons d'Afrique du Sud et de certaines parties d'Afrique centrale et orientale, et aux sociétés minières et commerciales expatriées dans toute l'Afrique (HOPKINS 1976).

La deuxième phase, qui couvrait principalement les années de l'entre-deux-guerres, fut marquée par des prix à l'exportation généralement faibles, par une pénurie de moyens de financement et des problèmes budgétaires, en particulier dans les années 30. Un certain nombre de firmes expatriées et de marchands africains (quand ils existaient encore) abandonnèrent les affaires, tandis que ceux qui restaient évitèrent les activités à risque et concentraient leurs efforts sur leur survie. L'agriculture des colons connut de grandes difficultés et certains agriculteurs africains délaissèrent l'économie de marché capitaliste pour entrer dans des activités de subsistance. Toutefois, comme Schumpeter s'y serait attendu, des recherches récentes ont révélé des débuts d'innovation au plus profond de la récession : le développement, en Afrique du Sud, de manufactures de produits de substitution aux importations, l'apparition, au Kenya, d'agriculteurs africains produisant à faibles coûts, efficaces, orientés vers l'exportation, et le début du développement des transports automobiles résultant souvent de l'initiative d'une entreprise africaine, dans des colonies comme le Nigeria.

La troisième phase, dite de reconstruction, a été qualifiée de "seconde occupation coloniale" (LOW et LONSDALE 1976 pp. 12-16) parce qu'elle impliquait une volonté massive de

rétablir et revitaliser la présence coloniale après la Seconde Guerre mondiale. Cette période, qui a duré environ dix ans, jusqu'à ce que le vent du changement se mette à souffler sur l'administration coloniale, fut caractérisée par une nouvelle explosion des affaires tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Le secteur public, qui s'était étendu pendant la guerre chez les puissances colonisatrices et dans les colonies, était chargé de gérer un nouveau boom du développement. Dans ce cadre expansif et encouragés par la reprise des prix mondiaux des principaux produits d'exportation coloniaux, les entrepreneurs africains sortirent de l'impasse dans laquelle ils se trouvaient depuis l'entre-deux-guerres.

Dans ce que j'ai qualifié de colonies à vocation commerciale, les Africains ont promu une nouvelle expansion des cultures d'exportation, ont développé les cultures maraîchères pour les villes en pleine croissance, ou ont joué un rôle de premier ordre dans le développement rapide des transports automobiles, et se sont lancés pour la première fois dans la production industrielle et les services modernes. Ces derniers sont particulièrement intéressants parce qu'ils nécessitaient l'adoption de nouvelles compétences plutôt que l'extension d'anciennes aptitudes. Les Africains acquirent ces compétences ou bien en s'associant, au plan de la capacité technique ou de la gestion, avec les grandes firmes expatriées, ou bien en recourant à la méthode qui a fait ses preuves depuis longtemps, à savoir le "système D" : d'anciens chauffeurs de camions de l'armée devinrent garagistes, des artisans entrèrent dans la construction. A la fin de la période, on vit également apparaître des politiciens-entrepreneurs qui obtenaient des moyens de financement et des marchés publics grâce à leurs relations. Au moment de l'indépendance, les entrepreneurs africains avaient diversifié leurs centres d'intérêts, de même que l'économie elle-même avait montré les premiers signes d'un changement structurel (FORREST 1994).

Dans les colonies de peuplement, en revanche, les possibilités offertes aux Africains restèrent beaucoup plus limitées, et, dans certains cas, l'ingéniosité et l'esprit d'entreprise qui auraient pu être canalisés vers des activités économiques furent orientés vers des mouvements politiques, y compris vers la lutte armée contre l'administration coloniale. L'ironie de cette période veut que la reprise de l'économie mondiale après 1945 ait aidé les colons et les firmes expatriées à resserrer leur emprise qui s'était relâchée sous l'effet de la grande crise économique des années 30. Ce processus avait en fait commencé pendant la Deuxième Guerre mondiale qui avait permis aux colons et aux firmes expatriées d'exploiter leur position en tant que fournisseurs de matériel de guerre très demandé. Au Kenya, par exemple, les colons essayèrent de juguler les progrès que les entrepreneurs africains avaient commencé à réaliser dans les années 30, et contribuèrent ainsi à créer l'antagonisme qui allait, à son tour, engendrer le mouvement Mau-Mau (THROUP 1987, FUREDI 1989, BERMAN et LONSDALE 1992). En Afrique du Sud, "gagner la paix" signifiait également consolider le pouvoir des Blancs, ce qui provoqua

une polarisation similaire, la différence étant que les nationalistes afrikaners ont réussi à dominer les nationalistes noirs pendant plus longtemps. La facture finale, cependant, est présentée maintenant. Il est intéressant de noter que les régimes centralisés et autocratiques qui caractérisaient les colonies de peuplement ont eu tendance à se perpétuer après l'indépendance. Ceux de droite stimulèrent un corporatisme confortable qui associait les plus hautes sphères des affaires et de la politique; ceux de gauche favorisèrent un "socialisme" d'Etat qui intégrait la grande entreprise économique dans les champs de l'action gouvernementale. La rhétorique était différente, mais le résultat était étonnamment comparable. On a dit qu'un des legs les plus répandus de l'administration coloniale n'était pas tant le sous-développement de l'économie que le surdéveloppement de l'Etat (4). Dans la mesure où cette remarque est justifiée, les entrepreneurs africains ont dû s'adapter aux activités économiques dans un environnement hautement politisé. Pourtant, comme nous l'avons vu, il s'agissait de la poursuite d'une tradition encore plus ancienne.

Conclusions

Quelles conclusions générales peut-on tirer de cette étude sommaire et nécessairement superficielle ? Il doit être évident que, dans le sens le plus large du terme, les entrepreneurs et l'entreprise ont occupé une place importante dans la littérature à présent abondante consacrée à l'histoire économique de l'Afrique, et que leurs activités ont été redécouvertes et analysées en ce qui concerne le commerce et, d'une manière plus fragmentée, en ce qui concerne l'agriculture, depuis le début de l'époque précoloniale. Les preuves augmentent à partir du XVe siècle, avec l'arrivée des Européens, bien qu'elles soient orientées vers le commerce extérieur, en particulier vers la traite des esclaves. Au XIXe siècle et au cours de la période coloniale, la documentation s'épaissit considérablement, bien que, de nouveau, elle relate les activités gouvernementales et que les chercheurs s'intéressant aux aspects africains de l'affaire doivent emprunter des chemins de traverse au lieu de suivre les grandes routes.

Une des réalisations importantes de la génération d'historiens travaillant sur l'Afrique dans la période suivant l'indépendance a été non seulement

(4) Je crois que cette pénétration de l'Etat a été présentée en ces termes pour la première fois par C. Wrigley.

d'explorer les chemins latéraux aux voies explicitées par la documentation officielle, mais aussi de reconstituer, à l'aide de documents personnels, d'entretiens, de sources coloniales négligées (tels les registres de transactions foncières, les registres officiels et les journaux), l'histoire des entrepreneurs africains dans la période récente, c'est-à-dire au cours des deux derniers siècles. Comme nous l'avons vu, toutefois, les documents sont loin d'être complets : les entrepreneurs n'ont pas toujours été en vogue en tant que sujet de recherche, l'histoire économique elle-même est encore une branche jeune de l'histoire africaine, les documents, quand ils existent, ne sont pas toujours faciles à obtenir et, une fois trouvés, sont souvent défectueux à bien des égards. Par conséquent, les études de cas historiques parfaitement documentées présentant suffisamment d'informations pour à la fois explorer les initiatives d'individus et les rattacher au contexte économique plus vaste, restent en nombre limité. Au plan de la recherche détaillée, on dispose en fait d'une série d'instantanés plutôt que d'un film tridimensionnel sur grand écran. Mais le nombre d'instantanés d'entrepreneurs ruraux et urbains maintenant disponibles permet de dessiner une image composite de leur comportement dans les affaires ainsi que des activités des entreprises.

De toute évidence, les preuves en sont multiples, les Africains ont un long passé d'innovation et de réaction aux mesures incitatives en matière de prix, même si, comme les entrepreneurs occidentaux, ils ont appliqué des méthodes de maximisation et d'optimisation qui tenaient compte également de valeurs non pécuniaires. En réalisant leurs buts, les entrepreneurs africains utilisaient et adaptaient les différentes structures sociales et politiques qui les entouraient : ethnies et familles étendues étaient mobilisées pour apporter un soutien personnel et financier; les instances politiques étaient si possible investies ou, au besoin, tenues à distance; les religions, musulmane ou chrétienne, apportaient un modèle efficace de comportement en conciliant les valeurs matérielles et spirituelles et en encourageant la réalisation des unes et des autres. Les entrepreneurs ne constituaient ni une caste ni une classe, mais provenaient, à toutes les époques, de catégories représentatives de l'ordre social : hommes et femmes, jeunes et moins jeunes, riches et pauvres. Grâce au goût de la propriété et à un ensemble de réactions adéquates, qualités qu'ils ont largement démontrées au cours des siècles, ils ont été à même d'innover, d'imiter et de s'adapter à l'évolution des opportunités économiques et des allégeances politiques.

Aucune des remarques qui précèdent ne doit être interprétée comme un hymne aux vertus du commerce ou du capitalisme; il n'est pas non plus dans mon intention de suggérer que les entrepreneurs africains s'acquittaient parfaitement de leur tâche. Il est clair qu'ils étaient souvent gênés dans leurs efforts, notamment par un manque de capitaux, une absence de formation

technique et par des obstacles d'organisation qui freinaient la croissance de l'entreprise ou l'empêchaient de survivre à son fondateur. Mais les documents historiques font penser que ces écueils n'étaient pas suffisamment importants pour entraver le développement économique de l'Afrique; en effet, la plupart d'entre eux ne sont apparus qu'au XXe siècle, lorsque le rythme du changement s'accéléra considérablement et que sa nature même se modifia sous l'influence du commerce international et de l'administration étrangère. De nombreuses faiblesses mentionnées dans les études contemporaines traitant de l'entreprise africaine soit résident dans le contexte économique, soit sont d'une nature telle qu'on peut y remédier à l'aide d'une meilleure formation, de réformes institutionnelles relativement modestes, d'une attitude mieux appropriée de la part des entrepreneurs envers leurs employés n'appartenant pas à la famille, et enfin à l'aide d'une structure permettant aux entreprises de survivre en cas de cessation d'activités du chef d'entreprise ou de transmission de l'affaire (STEEL et WEBSTER 1992, MEAD 1991, LEVY 1993) ⁽⁵⁾. Aucun de ces changements ne se fera du jour au lendemain. Cependant, il ne faut pas manquer de préciser que des faiblesses de ce type sont identifiables, et même courantes, dans la longue histoire du développement des entreprises à travers le monde. Les problèmes économiques de l'Afrique sont, par bien des aspects, distincts, mais, dans le domaine de l'entreprise, le passé offre aux spécialistes du développement des raisons sérieuses de se montrer confiants dans un climat de pessimisme général quant à l'avenir du continent. Cette pensée étant réjouissante et fondée, elle nous donne une excellente occasion de mettre un terme à cette brève étude.

Références bibliographiques

ANDERSON et THROUP 1985, ARHIN 1979, BERMAN et LONSDALE 1992, CAIN et HOPKINS 1993, COQUERY-VIDROVITCH 1969 et 1983, ELTIS 1987, FORREST 1994, FUREDÍ 1989, GRAY et BIRMINGHAM 1970, GUYER 1987, HAGEN 1962, HILL 1972, HODDER 1971, HOGENDORN 1975, HOPKINS 1973/1988, 1976 et 1987, LAW 1977, 1978, 1989, 1993 et 1994, LEVINE 1966, LEVY 1993, LOW et LONSDALE 1976,

⁽⁵⁾ Il convient également de mentionner l'excellente recherche effectuée sous les auspices du programme GEMINI au Michigan State University, par Donald Mead, Carl Liedholm et autres.

MACGAFFEY 1986, McCLELLAND 1961, MARTIN 1988, MEAD 1991, MEILLASSOUX et FORDE 1971, MILLER 1988, MOSLEY 1983, RIMMER 1961, STEEL et WEBSTER 1992, THROUP 1987, VANSINA 1982, WILKS 1971, WORLD BANK 1991 et 1992.



Chapitre 2

Métamorphoses des hommes et réseaux d'affaires africains

Temps précoloniaux et adaptations coloniales en Côte-d'Ivoire

Pierre KIPRE

Voilà quelques décennies déjà que Samir Amin (AMIN 1969) et à sa suite d'autres chercheurs (cf. par ex. plusieurs contributions, dont celle de R. Gallisot in COQUERY-VIDROVITCH 1983) ont défendu le point de vue selon lequel le développement du capitalisme industriel et financier en Afrique aux XIXe et XXe siècles place structurellement toute entreprise africaine en position de dépendance; cette situation explique la disparition de la bourgeoisie marchande africaine de l'ère précoloniale. L'inadaptation des marchands africains aux méthodes européennes et syro-libanaises, l'attraction de l'agriculture de rente ou de la fonction publique sont invoquées parfois par des tenants de cette thèse de l'éviction. Aujourd'hui, face au courant néolibéral qui pousse l'Afrique subsaharienne à s'engager plus avant dans la voie d'une privatisation tous azimuts et devant les lenteurs sinon les blocages de la mise en oeuvre d'une telle politique, certains ne manquent pas d'évoquer ou de revenir à la thèse "ontologique" qui affirme l'absence d'esprit d'entreprise chez les Négro-africains.

John Iliffe avait avancé que la diversité des modes de production précapitalistes était une des clés d'explication du capitalisme africain au XXe siècle, de même qu'un "pragmatisme hédoniste était et est encore un obstacle au capitalisme africain" (ILIFFE 1983). Plusieurs autres auteurs (ARHIN 1979; J.-L. AMSELLE 1987; AMSELLE et GREGOIRE 1987; P. LABAZEE 1988; FAURE 1989; etc.) soutiennent l'idée d'une continuité de l'esprit d'entreprise dans le domaine commercial, en Afrique de l'Ouest, même lorsque, après 1960, les nouveaux pouvoirs expérimentent la théorie du "tout Etat".

Le point de vue soutenu dans ce chapitre revient à dire que la question des échanges commerciaux dans l'histoire générale de l'Afrique de l'ouest, singulièrement dans l'histoire de la Côte-d'Ivoire, est révélatrice d'un triple mouvement d'intégration parfois informelle : intégration économique de sous-espaces régionaux; intégration de groupements humains plus ou moins importants, plus ou moins actifs dans les mécanismes de l'échange marchand, plus ou moins soutenus par un pouvoir attentif aux retombées politiques ou sociales de cette intégration; intégration sociale des individus par le biais de mécanismes d'accumulation et de circulation des biens acquis par les jeux de l'échange marchand, donc par l'ouverture sur l'extérieur. Comment, du XIXe siècle au milieu du XXe siècle, s'effectuent et se déploient les stratégies qui mènent à l'expression ou à la survie des milieux d'affaires en Côte-d'Ivoire et plus largement en Afrique de l'Ouest ? Quelles métamorphoses subissent les milieux d'affaires, surtout africains, dans ce mouvement à la fois économique et social ?

En se référant à un tel cadre problématique on est logiquement conduit à fonder nos analyses sur l'observation des destins individuels, le suivi des pratiques et trajectoires collectives, l'évolution des réseaux marchands africains, pour tenter de donner quelques réponses aux questions précédentes. La nature de l'articulation entre commerce et production agricole, entre commerce et artisanat, entre commerce et fonctionnement de la société doit être interrogée. Des distorsions, des blocages ou des régressions peuvent survenir; de même, la nature de cette articulation peut favoriser des formes d'adaptation aussi bien des réseaux que des milieux d'affaires. Les conclusions auxquelles nous avons pour le moment abouti sur la question des typologies, des rapports entre groupes de commerçants, des méthodes et moyens de gestion sont toute provisoires et partielles; elles ne s'appuient que sur le cas ivoirien aux XIXe-XXe siècles. D'autres chercheurs étudient aussi cet espace dans le même esprit (EKANZA et VERDEAUX 1992; LABAZEE 1992, etc.).

Un essai de typologie

La question de l'identification des différents types de commerçants pose dès l'abord celle de la terminologie, surtout dans une approche historique du problème. Les langues ivoiriennes ont plusieurs termes pour désigner différentes catégories de commerçants; les langues européennes aussi; et cette terminologie change de contenu avec les réalités de chaque période.

Ainsi, en partant de la terminologie, avons-nous une idée de la perception que les peuples ont du commerce et de ses divers acteurs. Par exemple, le terme malinké *dyulaya* qui, dans un premier sens, désigne le fait de commercer, signifie aussi l'ensemble des pratiques et comportements intériorisés et liés à l'acte de commercer; il se distingue ainsi du mot *djao* qui, lui, exprime strictement l'action de commercer; *dyulaya* est donc un concept plus englobant et c'est en fonction de ce terme que les Malinké opèrent la classification de ceux qui s'adonnent au commerce.

Dans d'autres langues (avikam, baoulé, gouro, dan, agni) on ne retrouve pas toujours les mêmes subtilités linguistiques; mais toutes ont des termes pour désigner chaque type de commerçants. Ainsi a-t-on le *kossiheragne* (avikam), le *sikafuè* et le *watafuè* (baoulé), le *yabolè* (gouro), etc. Ces termes désignent les personnes qui s'adonnent ou sont liées au grand commerce précolonial. La notion de grand commerce recouvre, pour ces langues, toute activité d'échanges marchands qui se veut large en quantité comme en qualité et qui s'effectue hors de la région d'origine.

Apprécier ainsi le grand commerce par rapport à l'état réel de la société étudiée permet de comprendre la hiérarchisation introduite ici entre les acteurs de ce commerce; de même on peut mieux saisir les distinctions que font ces langues entre types de "marchés", "réseau de commerce". Par exemple, les places du commerce de produits alimentaires ne sont pas désignées par les mêmes termes que celles des biens durables à l'époque précoloniale.

C'est au cours des contacts euro-africains de l'époque précoloniale que les langues européennes mettent en usage certains termes, selon la position occupée par les correspondants africains dans ces échanges : "traitants" et "courtiers" en français; "brookers" et "traders" en anglais. Avec l'emprise coloniale, le vocabulaire s'enrichit de termes comme "acheteur de produits", "commerçant-transporteur", "commerçant-planteur", surtout lorsqu'il s'agit d'Africains. Il s'agit de rendre compte de la diversité des situations pratiques dans la hiérarchie des milieux d'affaires à cette époque. Faut-il voir ici la traduction des niveaux d'activité ou aussi la nature différente de ces activités marchandes ?

L'examen des sources coloniales montre que ce qui prévaut à travers la terminologie coloniale c'est l'appréciation de la position de chacun par rapport au procès d'échanges contrôlé ou lié directement au système mis en place par la colonisation. Il ne s'agit donc pas de termes qui traduisent l'importance en même temps que la diversité des affaires, quelle qu'en soit la nature dans l'entreprise considérée (commerce avec les maisons étrangères en même temps

qu'avec les partenaires du système précolonial, change, prêt, plantation, transport en commun). Or, malgré l'ampleur des changements opérés par l'épisode colonial, les recherches en cours montrent que *les réseaux précoloniaux de l'échange se sont non seulement maintenus, mais ils se sont accrûs tout en s'adaptant au contexte nouveau des affaires*, au moins au plan des réseaux sinon même dans certaines méthodes et avec des moyens financiers ou matériels (transports en commun) plus importants.

Alors, "commerçant" ou "marchand" ou "négociant" ou simple "traitant" pour celui-là qui, depuis longtemps et à une échelle plus grande que celle d'une région du pays, s'occupe de commerce mais sans spécialisation particulière ? A l'époque coloniale, et parce que beaucoup d'hommes saisissent l'occasion de ces opportunités d'élargissement de leurs affaires, on en retrouve sur les listes électorales de la Chambre de Commerce ou dans les registres de commerce. Ils sont, pour les plus modestes, "traitants" ou "acheteurs de produits" (c'est-à-dire des commerçants dont l'activité commerciale principale se manifeste au moment de la "traite" des produits d'exportation par l'achat au producteur et la revente de ces mêmes produits aux compagnies de commerce); pour les plus importants, ils sont "commerçants-planteurs" ou "commerçants-transporteurs" (à partir des années 1930 et de plus en plus nombreux après 1949). Ils sont, Africains ou Européens ou Levantins, entreprises individuelles ou compagnies, impliqués dans l'économie de traite coloniale (DRESCH 1946) ; et ici les compagnies (surtout CFAO, SCOA, CFCI, Peyrissac) occupent le sommet de la pyramide des affaires. Mais Africains, beaucoup animent et développent parallèlement les anciens réseaux de l'échange inter-africain et ouest-africain; surtout les Dyula, dans le commerce transfrontalier (étudié notamment par GREGOIRE et LABAZEE 1993), mais tous dans l'effort de diversification des activités rentables s'épaulant mutuellement (commerce de produits de traite et plantation de café-cacao, transport et parfois activité de prêts à intérêt) dans le cadre de relations sociales spécifiquement lignagères (ou régionales).

Les pratiques et comportements changent en fonction des milieux et des niveaux d'activité, selon également l'organisation des affaires et les méthodes de gestion. Selon les périodes aussi, des stratégies de résistance en même temps que d'adaptation sont à l'oeuvre. Ces dernières sont plus ou moins réussies, au regard des trajectoires individuelles. Aussi ne peut-on parler systématiquement ni de "dynasties commerçantes" ni de véritable politique d'élimination du commerçant africain, même si la tendance au regroupement des affaires dans la colonie fragilise les entreprises individuelles par rapport aux compagnies (le cas des coupeurs de bois est patent; cf EKANZA et VERDEAUX 1992). Dans le cas des commerçants dyula, qui ont su le mieux adapter les anciens réseaux à l'offensive du commerce européen et libano-syrien, l'immense réservoir des besoins primaires des populations indigènes attachées aux méthodes

traditionnelles de l'échange marchand (marchandage, relations personnelles de confiance, système de prêt personnalisé, etc.) constitue un atout important dans la concurrence, dans les formes d'adaptation, dans le refus de la marginalisation.

De la résistance à l'adaptation des réseaux et des acteurs

Ce sont tout autant les réseaux que les méthodes des acteurs du monde africain des affaires qui rendent compte des formes de résistance et d'adaptation. En effet, au seuil du XXe siècle tout se passe comme s'il y a "partage" des espaces d'échanges entre les acteurs du commerce atlantique (Africains et Européens); et entre les partenaires de l'échange inter-africain. C'est sur la base de cette répartition implicite que s'élaborent puis évoluent des réseaux plus ou moins amples, plus ou moins respectés par les uns et les autres. On a même l'impression qu'il s'agit de réseaux indépendants les uns des autres et que, pour ce qui concerne une partie notable de la Côte-d'Ivoire, le fameux "retournement des axes" du commerce inter-africain n'a pas vraiment lieu avant le succès définitif de la conquête coloniale.

C'est dans ce cadre général que, à la faveur d'une augmentation et d'un changement de la demande européenne, certains acteurs du commerce atlantique notamment fondent leur fortune jusque dans la première décennie du XX siècle (des traitants alladian de l'huile de palme; des coupeurs de bois et des traitants agni ou appolonien du caoutchouc naturel; des transfuges fanti ou sierra-leonais du commerce sous voile comme Mensah Sarbah, Clinton, Hamilton, etc.). D'autres venus du Nord, comme le célèbre Sitafa, profitent de certaines opportunités pour faire des incursions sur la côte (BINGER 1891). Celles-ci ne sont pas, à la fin du XIXe siècle, la base de leur fortune. On a exagéré l'ampleur de ces incursions et trop vite parlé "d'intenses relations commerciales" entre le monde malinké et le littoral atlantique. Ainsi peut-on dire que, si les réseaux du commerce évoluent à cette époque et si existent des "dynasties commerçantes", c'est principalement en fonction d'une configuration ancienne des réseaux de l'échange marchand.

Mais, à partir de 1887-1890 et jusqu'en 1920, les missions d'exploration, l'installation de postes de douanes sur la côte puis dans les territoires pris à Samori, la lutte victorieuse contre celui-ci et contre les peuples en lutte pour leur indépendance politique (1893-1920) perturbent et désarticulent la plupart des traits de l'ancien système. En même temps que ces bouleversements, la période est marquée par une vive concurrence et, paradoxalement, par une relative complicité entre certains acteurs du nouveau commerce (opérateurs européens et petits traitants fanti, alladian, auxiliaires sénégalais). La période, qui est celle des produits spontanés (caoutchouc, bois, huile de palme et palmistes), est également celle qui voit, nouveau phénomène, l'extension des réseaux dyula aux terres récemment conquises par le colonisateur, et "à l'insu" de ce dernier.

Ainsi l'on s'achemine vers un double système de réseaux marchands. L'un est contrôlé et animé par les maisons européennes, de plus en plus selon une certaine logique du capitalisme; l'autre est animé par des Africains, surtout les Dyula qui, tout en suivant une logique d'extension de leurs propres affaires et réseaux, n'hésitent pas s'insérer dans certains réseaux animés par les nouveaux venus (maisons européennes puis bientôt entreprises libano-syriennes) du commerce ivoirien. La concurrence, voire la confrontation, dans certaines régions (la guerre des *pofofouè* dans l'Indénié en 1898) ou pour le contrôle de certains produits spontanés est fatale à beaucoup d'anciennes fortunes (sur le littoral notamment) ou aux réseaux que l'on trouve dans les régions sans intérêt direct pour l'économie de traite (peu à peu tout le Nord de la colonie). Mieux, de nouveaux acteurs du commerce apparaissent à cette époque; petits commis ivoiriens ou sénégalais des premières maisons de commerce, dès la fin du XIX^e siècle pour les Sénégalais; après 1910 pour les Ivoiriens; Libanais et Syriens à partir des années 1920-25. Ce sont des auxiliaires immédiats du commerce européen dans la colonie (agents de factoreries; acheteurs de produits; intermédiaires-détaillants quand ils ne s'installent pas à leur propre compte comme traitants en relation avec une ou plusieurs compagnies).

Que deviennent les anciens réseaux dans ce nouveau contexte ? La plupart sont éliminés dans la zone commerciale autrefois tournée vers l'Atlantique parce que l'administration française y crée ou y ferme des marchés en fonction de la politique économique la plus susceptible d'orienter tous les réseaux selon un axe Nord-Sud; parce que l'administration y favorise l'installation massive et solide des maisons européennes définies comme "le meilleur instrument de l'influence française"; parce que la France s'empresse d'éliminer ici le poids des intérêts britanniques concurrents. Les réseaux du commerce dyula, eux, résistent mieux en raison surtout de leur adaptation à la nouvelle organisation de l'espace économique ivoirien; car les noeuds principaux de celui-ci sont ces petites villes coloniales qui bourgeonnent surtout dans la zone forestière. Ils se maintiennent aussi parce que spécialisés dans un type de produits (kola, poisson séché, artisanat malinké à bas prix) principalement destinés aux échanges inter-africains.

A partir de la grande poussée de l'économie de plantation (café et cacao principalement) dans les années 1925-1935, les réseaux contrôlés par les compagnies européennes deviennent encore plus actifs. Tous les acteurs de l'échange marchand dans la colonie sont intéressés, y compris les Dyula. Les plantations et les transports en commun (dont l'essor décisif date de l'après-guerre) sont parfois un support des activités commerciales, surtout après 1945. Si les relations avec les compagnies se renforcent ainsi, il faut constater que de nombreuses et nouvelles fortunes se bâtissent sur le triptyque commerce-

plantation-transport. Les anciennes grandes familles sont éliminées ou en passe de l'être parce que les principaux supports de l'accumulation ont changé.

Plusieurs de ces "nouveaux riches" tentent de profiter du désengagement des compagnies au sein des réseaux internes du commerce à partir des années 1957-58. Ces compagnies sont plus attirées par le contrôle des grands flux commerciaux et financiers que par la gestion jugée lourde de réseaux territoriaux. La place ainsi laissée vacante sera prise par les anciens intermédiaires et traitants du commerce colonial; mais aussi par des *dyulaba* (grands commerçants dyula).

Faut-il parler d'évolution vers une plus grande dépendance des réseaux dans le cadre de relations coloniales inégalitaires ? Oui, certainement, dans le fonctionnement de ces réseaux internes. Par contre, la faible part prise par les milieux financiers européens dans l'investissement commercial, excepté les compagnies, relativise cette dépendance en même temps qu'elle ne favorise pas vraiment l'éclosion d'une nouvelle collectivité d'hommes d'affaires dans la colonie.

Méthodes commerciales et modes de financement

Pour les Africains, au début du siècle encore, le commerce est d'abord une "aventure familiale". Pour les compagnies européennes, il s'agit au départ d'une aventure individuelle (cf. CFAO, SCOA, Péyrisac, etc.) qui profite des opportunités de financement dans les entreprises d'outre-mer après 1914-18. Précisons le cas des acteurs africains.

A l'époque précoloniale, c'est dans le cadre de relations sociales établies sur une base lignagère que l'individu s'engage dans le commerce. Deux formes principales d'accumulation l'emportent; l'une est immédiate (bénéfices du troc sur les produits spontanés ou la traite négrière clandestine; épargne liée aux prestations sociales ou au petit commerce des produits de consommation courante); l'autre est "médiante" (héritage lignager d'un *adya* par exemple chez les Akan). Toutes ces formes ont coexisté, même si certains témoignages veulent plus insister sur le rôle de l'accumulation médiante pour valoriser le passé du lignage. Il est également possible que le crédit des partenaires européens a pu jouer un certain rôle dans ces mécanismes de financement au XIXe siècle; on n'en connaît malheureusement pas l'importance.

Avec la colonisation, l'aventure commerciale s'individualise dans ses mécanismes de financement. Sauf le recours au crédit-fournisseur consenti par les compagnies à leurs correspondants ou traitants patentés, il n'y a ni prêts bancaires ni mobilisation significative

d'une épargne anonyme ou hors du cercle familial; les rares cas sont ceux de quelques Sénégalais qui tentent de lancer des opérations dans la jeune colonie (cas de la maison A. Ndiaye et R. Escarpit). Jusqu'en 1947, le système de financement demeure ainsi. Avec les crédits du FIDES (Fonds d'Intervention pour le Développement Economique et Social dans les colonies françaises), ce sont surtout les opérations agricoles qui sont financées en milieu africain. Il faut donc presque toujours se résoudre à se lancer dans l'aventure commerciale avec ses propres économies, complétant celles-là par le système de crédit-fournisseur d'une compagnie ou d'un grand marchand libanais.

Une telle situation limite considérablement le champ d'action des hommes d'affaires surtout africains qui n'ont pas accès au marché financier de l'époque. Les modes d'investissement sont pour cette raison pratiquement les mêmes que ceux de l'époque précoloniale. Le capital "confiance" dont profitent certains, surtout dans le système dyula, se rattache à cette logique ancienne qui ne se comprend que par rapport à des relations ou lignagères ou claniques; la contre-partie est l'intégration dans un système subtil de relations d'affaires. Sur ce plan excellent les Dyula qui, pour faire circuler leurs produits, disposent d'un vaste réseau de correspondants plus ou moins importants. Ce sont ces correspondants, les *diatigui* d'avant le XXe siècle, qui font crédit, évaluent le rapport qualité/prix, négocient. Le recours au double crédit et à la spéculation est ici fréquent.

Faut-il y voir des méthodes "capitalistes" ? On ne peut pas être affirmatif jusqu'à pouvoir un jour décrire la nature de tous les rapports objectifs que ces commerçants entretiennent avec leurs auxiliaires, leurs correspondants et collaborateurs, rapports qui seraient à situer au-delà de liens non-lignagers. Toutefois le recours à de telles pratiques confirme que la préoccupation de profit n'était pas absente chez les commerçants africains.

Les récits de vie (Mandoye Ndoye, E. Sankadio, El Hadj Diarrassouba, El Hadj Metogba Diomandé, G. Kuny, etc.) montrent que la capitalisation de la main-d'oeuvre qui, à travers un réseau de soumission individuelle par les liens du sang et la solidarité familiale, doit permettre de réaliser une bonne rente et des bénéfices de ces opérations commerciales, se trouve fortement compromise dans ce type d'entreprises. Elle explique, à tout prendre, un niveau de rentabilité qui ne dépasse presque jamais celui d'une entreprise organisée sur une base non-familiale et hors les réseaux de relations claniques, lignagères ou même religieuses; bien au contraire, en termes strictement économiques et financiers.

A la fois héritage culturel et conséquence du niveau somme toute modeste des échanges, l'entreprise africaine reste avant tout une entreprise familiale ou individuelle. Les relations entre commerçants africains se situent dans le cadre de la concurrence ou de la collaboration ponctuelle entre réseaux familiaux d'affaires dont ce type d'entreprises portent témoignage. Il n'y a donc

pas ici de regroupements qui facilitent ou permettent une résistance efficace à l'emprise croissante des compagnies européennes au cours du XX^e siècle. Plus préoccupées de rentabilité financière que de "rentabilité sociale" de telle ou telle opération commerciale, ces dernières sont plus performantes dans le nouveau contexte économique.

Il n'y a pas de regroupements d'intérêts africains qui, à la fin de la période coloniale, fondent l'idée d'un système purement économique de relations d'affaires ou qui informent sur la nature vraiment capitaliste de ces entreprises. Le patrimonialisme l'emporte. C'est probablement un atout par rapport aux entreprises individuelles européennes qui, toutes ou presque, sont éliminées par les compagnies, à l'approche des années 1960. Mais en même temps, il y a une accumulation d'expériences nouvelles au contact ou à travers les relations avec les maisons européennes ou libano-syriennes, déjà à la fin de l'ère précoloniale et sûrement au cours de la colonisation. Elles ouvrent les sociétés africaines sur des traits originaux du milieu commercial. Ici se font les rencontres entre l'Europe capitaliste et les entreprises qui, de familiales, deviennent individuelles, même si elles font appel à des membres de la famille pour leur fonctionnement. Le poids des rapports de domination implicite ou explicite que favorise la colonisation n'a pas permis de dégager ou de renforcer de véritables "dynasties commerciales" nées de la période coloniale. Les plus anciennes avaient depuis longtemps déjà disparu. L'attrait des fonctions administratives, le fonctionnement d'entreprises individuelles dans des milieux sociaux qui font autant de place à la rentabilité économique qu'à l'équilibre des relations sociales ont joué également en ce sens. Toutefois les milieux d'affaires de 1960 ne sont pas ce que la fin de l'ère précoloniale laissait présager, c'est-à-dire un monde entièrement sous la coupe des compagnies européennes.

Références bibliographiques

AMIN 1969, AMSELLE 1987, AMSELLE et GREGOIRE 1988, ARHIN 1979, ASSIDON 1989, COQUERY-VIDROVITCH 1983, DRESCH 1946, EKANZA et VERDEAUX 1992, FAURE 1989, GREGOIRE et LABAZEE 1993, ILIFFE 1983, KIPRE 1985/1986, HARDING et KIPRE 1992, LABAZEE 1988 et 1992, MEILLASSOUX et FORDE 1971, MEMEL-FOTE 1988.



Chapitre 3

Trois générations d'entrepreneurs bamiléké (Cameroun)

Jean-Pierre WARNIER

D'origine coloniale, l'ethnonyme bamiléké désigne un ensemble de populations des montagnes du Cameroun de l'Ouest représentant environ 17 à 20% de l'effectif national. Dans les années 1980, les Bamiléké contrôlaient, selon les branches d'activité, entre 35% et 90% du secteur privé camerounais, principalement dans l'importation, la distribution, les transports, la production artisanale, les petits métiers de rue, les services, mais aussi dans l'industrie. Ce qu'il est convenu de nommer le "dynamisme" bamiléké a été amplement décrit par plusieurs auteurs : DONGMO 1981, NIHAN, DEMOL et ABODO TABI 1982, CHAMPAUD 1983, MAINET 1985, FODOUOP 1991, HENRY, TCHENTE et GUILLERME-DIEUMEGARD 1991, WARNIER 1993.

Mon propos, dans les pages qui suivent, est de faire l'état des connaissances sur l'entrepreneuriat bamiléké, en le situant d'abord dans une perspective historique longue, qui seule, à mon avis, permet d'éviter les explications simplistes relevant soit d'un culturalisme, voire d'un racisme a-historiques, soit d'analyses économicistes peu soucieuses de comprendre la subjectivité des acteurs. C'est pourquoi, en premier lieu, je proposerai une histoire sociale rudimentaire des Bamiléké, qui me permettra en second lieu d'esquisser une typologie de trois générations d'entrepreneurs de l'Ouest.

Une implication ancienne dans la production pour l'échange et l'économie de traite

Les Bamiléké font partie d'un ensemble délimité par les hauts-plateaux du Cameroun de l'Ouest ou Grassfields, totalisant de nos jours environ 2,7 millions d'habitants. De peuplement dense et ancien, les sociétés grassfields se singularisent par leur organisation sociale inégalitaire et hiérarchisée, par une intensification de la production pour l'échange sur une durée de plusieurs siècles, et par une participation active à la traite au loin. L'unité politique de base était constituée -et l'est toujours- par la chefferie, entité de quelques centaines de personnes à quelques dizaines de milliers (aujourd'hui jusqu'à plus de 200.000) sous le leadership d'une ou plusieurs associations de grands notables placées sous la présidence d'un *primus inter pares* appelé *fon*, *mfe* ou chef. Celui-ci assure l'unité politique autour de sa personne par les nombreuses alliances matrimoniales qu'il a contractées, les activités rituelles du palais, le contrôle de la sorcellerie, la transmission de substances vitales comme la poudre de padouk (*fard rouge* tiré du bois de *Pterocarpus soyanxii*)

Les unités résidentielles des chefferies et les groupes de filiation qui les composent sont eux-mêmes hiérarchisés sous la houlette de notables et de chefs de maisonnées polygames. La grande polygynie était autrefois la règle, un chef de quelque importance mobilisant jusqu'à 5% de la population féminine en âge de procréer. Tout notable avait entre 5 et 30 épouses. Un homme ne pouvait s'émanciper de son père qu'en acquérant une deuxième épouse. Corrélativement, la hiérarchie reposait sur une catégorie de cadets célibataires, le plus souvent à vie, et voués au travail méritoire en attendant un mariage hypothétique subordonné à la volonté du père. Aussi longtemps qu'ils étaient hors mariage, ils étaient, sauf rares exceptions, hors sexualité.

La succession à l'office de *fon*, de notable ou de chef de maisonnée était positionnelle, c'est-à-dire qu'un seul des fils héritait de la totalité du patrimoine de son père, fait de droits sur les personnes, les épouses, les terres, les immeubles et les titres de notabilité (on trouvera des analyses plus ou moins approfondies de ces systèmes sociaux dans les travaux de DELAROZIERE 1950, HURAUULT 1962, TARDITS 1960 et 1980, GHOMSI 1972, BRAIN 1972, WARNIER 1985, 1989 et 1993 PRADELLES DE LATOUR 1991). Ces sociétés étaient -et sont toujours- inégalitaires et sans états d'âme à l'endroit des cadets qui font les frais de l'accumulation pratiquée par les notables.

Au cours des trois siècles écoulés, ces sociétés s'ajustèrent à la pénétration du marché mondial et aux avatars de la traite transatlantique à qui elles fournissaient d'importants contingents d'esclaves, comme le montrent

BRAIN 1972 et WARNIER 1989. Elles étaient travaillées par des tensions internes qui ne laissaient aux catégories dominées (les femmes et les cadets célibataires) d'autre choix que la loyauté envers la hiérarchie ou l'apathie. S'il y eut révolte, la mémoire en a disparu. Quant à l'option de défection, celle-ci était impraticable, sauf sous la forme involontaire de la vente en esclavage.

A partir de 1889, la colonisation redistribua les cartes à l'intérieur de ces sociétés. Les missions chrétiennes, le travail forcé ou volontaire, l'administration coloniale, le marché, la ville, offrirent aux cadets des espaces et des ressources dont ils ne disposaient pas jusqu'alors. Les conversions massives au christianisme, les migrations, le banditisme rendu possible par les armes modernes qui circulèrent à la faveur du désordre colonial attestent, dès la fin du siècle dernier, que la colonisation fit entrer les options de révolte et de défection dans le domaine du possible. Ces innovations, ainsi que la pression démographique, expliquent la formation d'une diaspora bamiléké que l'on peut chiffrer de 500 à 700.000 individus répartis dans des zones de peuplement rural intermédiaires entre les Grassfields et la côte atlantique, les villes du Cameroun et les pays limitrophes.

Les quartiers urbains à dominante bamiléké, comme New Bell et Nylon à Douala, la Briqueterie et Madagascar à Yaoundé, reproduisent le village en ville, avec ses notables, ses hiérarchies, ses inégalités, sa vie associative, à ceci près -et c'est une différence de taille- que la ville ou les zones rurales de peuplement offrent aux cadets des possibilités multiples dont ils ne bénéficiaient pas dans l'ancienne organisation socio-politique. La recherche d'une activité lucrative constitue la préoccupation première des migrants, qui puisent dans un répertoire de savoir-faire disponible dans leur pays d'origine depuis au moins deux ou trois siècles et qui relève du commerce ou de la production agricole ou artisanale pour le marché. Ils disposent également d'un répertoire de conduites économiques d'épargne, de capitalisation par les tontines (largement antérieures à la colonisation), de secret, de ruse vis-à-vis de l'extérieur, de cloisonnement des réseaux familiaux et des réseaux d'affaires, et d'accumulation individuelle légitime.

Si j'ai pris la peine de faire ce détour par l'histoire et la sociologie, c'est qu'il est à mon sens impossible d'analyser l'action des entrepreneurs bamiléké si l'on ignore qu'à la différence de presque tous leurs voisins sauf les Douala, ils se situent en continuité avec une histoire socio-économique liée depuis trois siècles à celle du marché mondial. C'est en effet dans le vivier de la diaspora bamiléké que se recrutent les entrepreneurs qui vont retenir notre attention.

Typologie des entrepreneurs bamiléké

Je distinguerai trois types d'entrepreneurs, en fonction de leurs trajectoires individuelles, de leurs modes d'accumulation, de leur capital éducatif, de leurs aspirations individuelles, de leur style de vie, et surtout des modalités de leur gestion d'entreprise. Ces trois types correspondent *grossomodo* à trois générations successives (1).

La première génération est constituée de cadets migrants, nés et socialisés au village en contexte inégalitaire. Ils sont allés en ville ou dans les zones de plantations à un âge relativement précoce (entre 10 et 20 ans). Leur bagage scolaire est inexistant ou réduit à quelques années d'enseignement primaire. Rares sont ceux qui possèdent le certificat d'études ou qui ont passé quelques années dans le secondaire. Ils ont commencé par occuper de petits emplois (gardiens, *boys*, tâcherons) ou par pratiquer de petits métiers de rue (marchands ambulants, laveurs de taxis, porteurs d'eau), tout en menant une existence austère. Ils ont constitué un capital grâce à la participation à une tontine (association de crédit mutuel, antérieure, chez les Bamiléké, à la colonisation et dont on trouvera des études appliquées au Cameroun dans NZEMEN 1988 et HENRY, TCHENTE et GUILLERME-DIEUMEGARD 1991) qui leur a fourni soutien moral, conseil en affaires, et moyen de résister aux demandes de la parentèle. Leur participation à une tontine dépend moins de leurs gains nets que de la régularité de ceux-ci. Autour de la trentaine, ils ont contracté une union avec une femme partageant leurs capacités et leurs aspirations. Dès lors les revenus de l'épouse pourvoient aux besoins de la maisonnée, et ceux de l'époux sont réinvestis dans l'immobilier de location, le commerce, le transport, etc.

Au cours de la période de prospérité qui va de 1955 à 1986, l'accumulation a pu être réalisée très rapidement. Ces entrepreneurs se sont élevés au-dessus du petit artisanat ou des métiers de rue. Ils ont fondé des entreprises de quelques dizaines d'emplois dans les secteurs du commerce, du transport, de l'ameublement du bâtiment, de l'agro-alimentaire, de l'hôtellerie, etc.. Leur gestion reste personnalisée, peu modernisante, ignorante des contraintes du marché et de l'économie d'entreprise. Ils font peu appel aux compétences des cabinets-conseils à l'exception des cabinets d'expertise comptable. Ils ne sont guère en rapport avec les banques.

(1) L'analyse qui suit est fondée sur deux enquêtes, l'une effectuée de 1988 à 1990 par D. Miaffo et moi-même; l'autre réalisée en novembre-décembre 1992 par A. Henry, E. Kamdem et moi-même sur financement du Ministère de la Recherche et de l'Environnement et du Centre National de la Recherche Scientifique (France), sous la direction d'A. Henry. Les résultats complets de la première investigation ont été publiés dans WARNIER 1993.

Leur ethos des affaires est enraciné au village : ayant opté pour la défection par rapport à la chefferie en raison de leur statut de dominés, ces entrepreneurs aspirent au renversement de ce statut. Dès que leur réussite le permet, ils prennent deux épouses ou plus, acquièrent un titre de notabilité à la chefferie, y font construire une maison et adoptent un comportement de notable. La gestion d'entreprise est subordonnée à ces objectifs. La métaphore de la notabilité suggérée par le discours et l'iconographie bamiléké est celle du récipient qui contient des substances vitales nécessaires à la reproduction de la lignée : huile des onctions, padouk, sperme, femmes, enfants, argent.

On peut épiloguer longtemps sur la question de savoir si les hommes et femmes d'affaires de la première génération méritent ou non d'être considérés comme des entrepreneurs. Leurs entreprises dépassent rarement les 50 emplois car elles butent sur leur incapacité à passer à une gestion bureaucratique du personnel et des flux. Ils sont peu présents dans le secteur productif, encore qu'il y ait des exceptions notoires dans l'économie de plantation, les industries de biens de consommation courante (ameublement, confection, fabrication d'allumettes, assemblage d'équipement électro-ménager, brasseries, etc.) et dans le bâtiment. Leurs profits sont essentiellement basés sur des situations de rente procurées par la libéralité, pour ne pas dire la légèreté de l'Etat, des banques et des bailleurs de fonds dans l'octroi de crédits à la consommation et de crédits à certaines entreprises jusqu'à la crise de 1986, et sur des dédouanements massivement frauduleux de produits importés. Mais ces facteurs ne suffisent pas à expliquer pourquoi ce sont les Bamiléké qui ont su profiter de la manne et capitaliser sur les revenus qu'elle a procurés, plutôt que les ressortissants d'autres régions du Cameroun (à l'exception des *Alhaji* du Nord), qui s'en sont montrés très largement incapables, bien qu'ils aient eu accès à ces rentes, et qu'ils aient joui de toutes les facilités offertes successivement par les Présidents Ahidjo et Biya, soucieux de promouvoir des entrepreneurs non-bamiléké.

On est ici au coeur du difficile débat sur la pondération des facteurs historiques, économiques et culturels. On trouvera des éléments de discussion dans les travaux d'O. Vallée, qui met l'accent sur les contraintes politico-économiques contemporaines (VALLEE 1992, pp. 83-117), et de J.-P. Warnier (1993), plus axés sur la dynamique historique des trois derniers siècles (WARNIER 1993). On remarquera que les temporalités retenues dans les deux cas sont très différentes : quelques dizaines d'années contre plusieurs siècles.

Peut-on dire pour autant que la logique du profit commercial ou industriel, ou ce qu'O. Vallée appelle la "raison privée" (VALLEE 1992) fassent défaut ? Je n'en suis pas convaincu. Une étude des lexiques et des conceptualités vernaculaires comparée aux pratiques anciennes et

contemporaines laisse peu de doute à ce sujet. Encore faut-il, pour s'en rendre compte, franchir la barrière des langues et de l'histoire.

La deuxième génération bénéficie d'un capital éducatif nettement supérieur à celui de la première, et d'une compétence professionnelle dans un autre domaine que celui des affaires. On y trouve d'anciens salariés des secteurs public et privé (commissaires de police, enseignants du secondaire, fonctionnaires) qui ont quitté leur emploi pour se mettre en affaires, souvent guidés par les circonstances. Il en est ainsi de M. S., ancien professeur de mathématiques, qui s'est soucié, dans les années 1960, de fournir des livres aux élèves de l'établissement dans lequel il enseignait. Le volume des transactions a imposé l'acquisition d'un local *ad hoc* puis la fondation d'une librairie, qui a essaimé. M. S. a quitté l'enseignement. En amont des librairies, il a acquis des unités de fabrication d'articles de papeterie, de bureau et de fournitures scolaires, et une imprimerie. Il se trouve maintenant à la tête d'un groupe de trois petites et moyennes industries.

Ces entrepreneurs ont accompli ce qu'à la suite de Cowen et Kitching on peut appeler un chevauchement du salariat aux affaires. Leur niveau d'éducation leur donne accès à des sources d'information et à des réseaux d'affaires plus modernisateurs que ceux de la première génération. Ils cherchent à franchir le seuil d'une gestion bureaucratique de l'entreprise, informatisent la comptabilité et la gestion des stocks, sont soucieux de la qualité des recrutements, en particulier des cadres, et de leur formation permanente. Ils seraient susceptibles de faire appel à des cabinets-conseils (une cinquantaine pour le Cameroun) si leurs ressources le leur permettait. Les banquiers, les consultants externes et les organismes de développement (Caisse française du développement, Agence canadienne pour le développement international, AFCA, etc.) portent cependant sur eux un regard assez critique : ils sont parfois insuffisamment dégagés de l'univers familial, ils éprouvent des difficultés considérables à passer d'une logique commerciale à une logique industrielle. La comptabilité qu'ils pratiquent est destinée à se mettre en règle avec le fisc et la Caisse Nationale de Prévoyance plus qu'à fournir le tableau de bord nécessaire à une bonne gestion d'entreprise. Leur formation initiale ne les a pas préparés aux affaires, et présente des lacunes graves. Ceci dit, lorsqu'ils sont disposés à collaborer avec les organismes de conseil et de développement, ils peuvent devenir des promoteurs efficaces de l'économie d'entreprise. Certains développeurs leur reconnaissent un nationalisme et une âpreté peu communs en Afrique de l'Ouest, et qui en font des partenaires à la fois difficiles et appréciés.

Leurs aspirations et leurs comportements restent proches de ceux de la première génération. Ils visent la notabilité. Ils investissent à la chefferie. Mais

ils aspirent en même temps à un statut d'entrepreneur qui se définit par rapport au milieu des tontines, des banques, des fournisseurs, des clients, de la concurrence, de l'administration et s'autonomise par rapport à la chefferie. Les modalités de l'accumulation qu'ils pratiquent sont identiques à celles de la première génération.

La troisième génération est constituée de diplômés des grandes écoles ou de l'enseignement supérieur qui ont reçu une formation de comptable, ingénieur, gestionnaire, etc. Ils tiennent un discours modernisateur, mais sont le plus souvent dépendants des détenteurs de capitaux et de leur entourage. Ils définissent leur identité sociale par l'activité professionnelle, l'argent, la consommation, plus que par l'appartenance au village. Cette génération est trop neuve et trop peu nombreuse pour qu'on puisse procéder à des généralisations à son endroit.

Il faut préciser que ces trois générations coexistent et continuent de se recruter chacune pour son propre compte. Leurs frontières ne sont pas nettes. Ainsi tel promoteur diplômé du supérieur a fondé une entreprise monoethnique qui fonctionne (mal) sur le modèle villageois. Tel autre promoteur illettré, en revanche, a fondé un groupe aux dimensions de l'Afrique de l'Ouest.

Bilan

L'entrepreneur bamiléké reproduit la hiérarchisation et l'inégalité caractéristiques de sa matrice historique. Cette inégalité est considérée comme légitime. L'entrepreneur la mobilise au bénéfice de l'accumulation individuelle. La désaccumulation, si fréquente en Afrique, est ici endiguée par un ethos de rétention et des pratiques de solidarité au mérite, d'évergétisme, de légitimation par la notabilité acquise, de cloisonnement entre les réseaux de tontines et les réseaux familiaux. Au cours des trente glorieuses, ce mode d'accumulation a su bénéficier à plein de la situation de rente (décrite, entre autres, par VALLEE 1992, pp. 83-117).

Au regard du développement du tissu économique camerounais, le bilan est modeste par son volume (3 à 5% des capitaux investis au Cameroun sont des capitaux privés camerounais), mais significatif par sa nature : les entrepreneurs bamiléké constituent un pôle autonome d'accumulation et d'invention de l'entreprise africaine.

Les causes d'échec sont nombreuses : mauvaise maîtrise des outils de gestion, particulièrement flagrante dès qu'il s'agit de production industrielle plutôt que de commerce, lourdeur ou incohérence de l'intervention étatique, anarchie du marché ouvert à la contrebande avec le Nigeria et à la fraude douanière, méfiance des fournisseurs étrangers, incapacité de certains dirigeants à déléguer les pouvoirs, crise de confiance entre actionnaires, etc. Ces causes d'échec ne sont pas sans remèdes. Plusieurs entreprises de confection se sont abouchées afin d'infiltrer l'administration des Douanes et faire pièce aux importations frauduleuses. La Caisse Française de Développement procède à une cotation des cabinets-conseils implantés au Cameroun, fonction par fonction, afin de permettre aux entreprises de s'adresser à eux en connaissance de cause. La coopération canadienne a mis au point un "Projet de renforcement des entreprises" dont la formule emporte la pleine adhésion des usagers.

Les entrepreneurs qui réussissent le mieux sont ceux qui travaillent avec une instance tierce : expert comptable, conseiller expatrié, auditeur interne recruté par un cabinet conseil. Ces instances sont à l'entreprise ce que le *nganga* décrit par E. de Rosny est à la parentèle : la référence tierce bien qu'ambigüe qui rétablit la confiance et permet de dire et de dépasser les conflits (DE ROSNY 1981).

Depuis 1986, les conditions économiques ont radicalement changé au bénéfice d'un Etat prédateur qui contraint les agents économiques à un professionnalisme et à une combativité accrus. Mais il est trop tôt pour évaluer les retombées de cette situation sur les pratiques entrepreneuriales bamiléké, celles en particulier de la troisième génération.

Références bibliographiques

BAYART 1979, BRAIN 1972, CHAMPAUD 1983, DELAROZIERE 1950, DE ROSNY 1981, DONGMO 1981, FODUOP 1991, GAILLARD 1989, GHOMSI 1972, HENRY 1991, HURAUULT 1962, MAINET 1985, NIHAN, DEMOL et ABODO TABI 1972, NZEMEN 1988, PRADELLES DE LATOUR 1991, TARDITS 1960 et 1980, VALLEE 1992, VAN SLAGEREN 1972, WARNIER 1985, 1989 et 1993.

Chapitre 4

Commerçants et hommes d'affaires du Sahel

Emmanuel GREGOIRE

Pendant longtemps les commerçants et les hommes d'affaires africains ont été tenus à l'écart des politiques et des opérations de développement. Il a fallu attendre les années 80 pour qu'ils retrouvent un certain lustre, les politiques libérales alors impulsées par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international plaçant désormais ces opérateurs au coeur des perspectives économiques. Au fil des ans ces commerçants sont donc devenus des partenaires obligés des Etats et des bailleurs de fonds internationaux. Ils constituent désormais non seulement une force économique -leur activité ne se limitant plus à la seule sphère marchande et s'étendant à l'industrie et parfois à la banque-, mais aussi politique puisqu'ils sont organisés en puissants syndicats et entretiennent des liens étroits avec les appareils d'Etat.

De nombreuses publications ont été consacrées à l'étude historique et anthropologique des communautés marchandes africaines ainsi qu'à l'organisation économique et sociale de leurs filières de commercialisation. En s'aidant de ces travaux il est possible de retracer les grandes étapes de l'évolution du commerce sahélien et de l'accumulation de ces grands commerçants et hommes d'affaires. Une attention particulière sera portée sur quelques traits caractéristiques de leur organisation et de leur stratégie.

Le commerce sahélien : une activité séculaire

Le Sahel est, par essence même, une terre d'échanges à longue distance : les témoignages des premiers explorateurs qui pénétrèrent à l'intérieur du continent au début du XIX^e siècle (Heinrich Barth, René Caille), révèlent un trafic dense constitué à la fois de courants d'échanges transsahariens, de mouvements dirigés vers la côte et d'importants échanges régionaux basés sur l'exploitation des ressources locales.

Les échanges entre le Sahel et l'Afrique du Nord ont été en effet très soutenus au cours des siècles passés. C'est par des caravanes chamelières que les commerçants exportaient, vers le Sud marocain, la Tripolitaine et parfois même l'Egypte, de l'or, de l'ivoire, du coton, des plumes d'autruche et des esclaves (jusqu'au milieu du XVIII^e siècle) et importaient du Maghreb ou d'Europe des produits de l'artisanat, des chevaux et des armes qui permettaient aux Etats de maintenir leur hégémonie et de contrôler ces flux : ce fut le cas d'abord du royaume du Ghana qui trouva son origine dans le développement des échanges entre le Soudan et l'Afrique du Nord par le Sahara occidental, des empires du Mali (XIII^e et XIV^e siècles) et de Gao ensuite (XV^e et XVI^e siècles) dont la puissance reposait sur le commerce de l'or, des Etats haoussa dont les commerçants étaient liés à ceux du monde arabe, enfin de l'empire du Bornou dont les relations avec la Méditerranée (Libye, Egypte), par le Fezzan, étaient à l'origine de son essor politique et économique (SURET-CANALE 1978). Guerre et commerce étaient donc bien souvent complémentaires, la première alimentant le second. De même commerce et Islam étaient étroitement liés, celui-ci se répandant au Sahel depuis l'Afrique du Nord par les voies commerciales (MEILLASSOUX 1971, pp. 3-48) mais aussi par rapport à La Mecque : les commerçants haoussa ont en effet installé sur les routes du pèlerinage des communautés marchandes. Prosélytisme religieux et intérêts commerciaux étaient alors imbriqués (WORKS 1976).

D'autres courants d'échanges existaient simultanément vers le Sud où les Sahéliens échangeaient sel, natron, fer, tissus, articles de cuir, oignons séchés voire dattes provenant des oasis sahariennes contre des produits de la forêt. Ainsi, le commerce haoussa tissa des réseaux actifs vers le Gongga et l'Ashanti, producteur de noix de cola (LOVEJOY 1978). Kano était relié à Salaga par toute une structure de relais et des négociants haoussa comme *el hadj* Alhassane dan Tata, fondateur d'une grande dynastie marchande de Kano, s'étaient même installés pendant plusieurs années à Kumasi.

Parallèlement à ces échanges à longue distance, le Sahel était parcouru par une multitude de flux de moindre amplitude qui reliaient ses différentes contrées. Ces courants intérieurs concernaient des produits locaux tels que des vivres acheminés des zones excédentaires vers les zones déficitaires et des objets artisanaux : les commerçants yarse, originaires du Yatenga, un des principaux royaumes mossi, organisaient ainsi des caravanes vers le Mali qui emportaient des cotonnades et revenaient avec du sel et du poisson séché (IZARD 1971).

Les grands flux qui traversaient le Sahel reposaient donc sur des complémentarités et s'effectuaient davantage selon l'axe Nord-Sud qu'Est-Ouest. Ces économies étaient déjà tournées vers le monde extérieur, arabe mais aussi européen, notamment dans les zones proches de l'océan atlantique

(Sénégal). Elles vont être profondément bouleversées, à partir de 1875, par la conquête coloniale, la France prenant possession de toute cette frange bordant le désert.

La conquête coloniale et la sujétion du commerce africain

La colonisation transforma l'économie locale pour l'adapter à ses besoins et intérêts : l'agriculture sahélienne fut contrainte de produire pour le marché mondial tandis que le commerce dut s'insérer dans de nouveaux circuits d'échanges. Cette nouvelle conjoncture entraîna le déclin du commerce transsaharien, seules subsistèrent les caravanes conduites par les Touareg qui approvisionnaient les oasis de Bilma et Fachi en mil, peaux et tissus et qui redescendaient vers le Sud (Kano) chargées de sel, de natron et éventuellement de dattes. Elle se traduisit, d'autre part, par l'apparition de nouveaux flux d'échanges continentaux basés sur l'exportation des cultures de rente et l'importation de produits européens qui en étaient la contrepartie.

La colonisation impliqua également d'autres modes d'organisation du commerce : de Dakar au lac Tchad le négoce européen à travers ses grandes maisons de traite panafricaines (Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest -CFAO-, Société Commerciale de l'Ouest Africain -SCOA-, Compagnie du Niger Français, Etablissements Maurel et Prom, etc.) assura sa domination sur le Sahel dont l'économie devint étroitement dépendante de celle de la France. Si certains secteurs d'activités dits "traditionnels" parvinrent à rester aux mains des marchands africains (commerce du sel, du poisson séché, du bétail, de la noix de cola), c'est parce qu'ils n'intéressaient pas directement les firmes coloniales. La traite les déposséda en effet de la maîtrise du commerce local et les confina dans une position de dépendance vis-à-vis du négoce européen : bon nombre de commerçants devinrent de simples intermédiaires entre les maisons de traite et la paysannerie à laquelle elles achetaient des produits d'exportation (arachide, coton, gomme arabique) et revendaient des objets manufacturés (tissus, quincaillerie etc.) ouvrant de nouveaux débouchés à l'industrie française.

La traite bouleversa la répartition spatiale des marchés qui prévalait à l'époque précoloniale : le déclin du commerce transsaharien s'accompagna de celui de quelques localités (Gao, Tombouctou etc.) tandis que le développement de l'économie coloniale encouragea celui de marchés de collecte des produits de l'agriculture de rente comme Kaolack, Louga, Kayes, Sikasso, Koutiala, Bobo-Dioulasso, Maradi, Zinder. La traite favorisa enfin l'activité de commerçants qui accumulèrent des richesses dans le sillage des maisons de commerce dont ils étaient les agents. Ils formaient alors un secteur de transition entre la sphère de production locale et la métropole. Des communautés

marchandes actives à l'époque précoloniale telles que les Dioula ou les Haoussa vont ainsi se reconvertir avec succès dans le commerce colonial tout en continuant à se livrer à des négoce anciens.

Les indépendances et le renouveau du commerce africain

L'accession des pays à l'indépendance et les années qui suivirent ne marquèrent pas de véritable rupture dans leur économie : la traite arachidière et cotonnière restait toujours la traite même si les Etats s'efforçaient d'en limiter les abus qui la caractérisait auparavant et de mieux la contrôler afin de créer les bases économiques de leur développement : par le biais de sociétés nationales - Office de commercialisation agricole au Sénégal (ONCAD), Société nigérienne de commercialisation de l'arachide au Niger (SONARA), Office des produits agricoles au Mali-, ils se réservèrent le monopole d'exportation de leurs produits agricoles qui constituaient leur seule véritable ressource financière et s'efforcèrent d'encourager leur essor. Les cultures d'exportation prirent au Sénégal, au Niger, au Mali et au Burkina Faso une ampleur jusqu'à alors inconnue amenant une surexploitation du milieu au point de le dégrader. Une plus-value était réalisée sur le travail paysan au travers des exportations d'arachide et de coton, cette fois-ci non plus par la puissance coloniale mais par les nouvelles classes dirigeantes postindépendantistes qui assuraient ainsi leur reproduction.

La constitution d'économies "formelles" et d'échanges officiels entre Etats s'accompagna du développement d'une économie "informelle" animée par des groupes marchands, organisés sur des bases familiales ou clientélistes. Ainsi, un des plus importants négociants de Bamako avait installé à l'indépendance "son frère cadet de même père et de même mère à Thiès au Sénégal, son neveu utérin à Sikensi, cercle de Dabou (Côte-d'Ivoire) et il avait en outre un frère de même père à Kayes au Soudan. La fortune appartenant aux quatre parents était indivise et c'était le chef de famille qui en exerçait le contrôle" (LAMBERT et EGG 1992).

Les responsables politiques des Etats désormais indépendants encouragèrent l'activité des commerçants (à l'exception du Mali qui opta pour un régime de type socialiste et évinça le commerce colonial et privé local au profit du secteur étatique) pour favoriser la naissance d'un secteur privé national à même de concurrencer les maisons de commerce européennes. Ces négociants africains bénéficièrent ainsi de prêts bancaires et de l'attribution de marchés administratifs. Ils renforcèrent leurs liens avec la classe politique et bureaucratique qu'ils avaient matériellement aidée dans la lutte pour l'émancipation. Toutefois, en raison de leurs divergences d'intérêts, ces deux groupes s'opposèrent parfois : ainsi, dans la commercialisation des produits agricoles, les nouveaux dirigeants estimaient que les commerçants réalisaient des profits importants au détriment des paysans et qu'il convenait de

les protéger en promouvant le secteur coopératif. Dès que les agriculteurs se rendirent compte que l'Etat et ses agents censés défendre leurs intérêts avaient des pratiques (caractérisées par toutes sortes de malversations) analogues à celles des commerçants, ils se tournèrent à nouveau vers ces derniers dont ils se sentent plus proches. Cette alliance entre paysannerie et commerçants explique l'effondrement du régime socialiste malien en 1968 (AMSELLE et GREGOIRE 1987).

Les économies sahéliennes étaient donc organisées, jusqu'en 1973-1974, selon un mode et une structure guère différents de l'époque coloniale. Leurs agricultures furent alors touchées par une terrible sécheresse générant une grave famine. Dans tous ces pays la paysannerie délaissa les cultures de rente (arachide et coton) au profit des cultures vivrières (mil et sorgho) dont la pénurie s'était durement fait sentir. Les Etats perdaient là leur principale ressource d'exportation : désormais leur reproduction ne se ferait plus directement sur la production agricole mais à partir de l'aide internationale qui se mobilisa et déversa alors, pendant de longues années, des sommes considérables.

Cette période marqua un tournant dans l'histoire économique du Sahel, plus décisif encore que la décolonisation. Seul le Niger put atténuer ses effets grâce à l'exploitation de ses gisements d'uranium et à la surfacturation française du produit par rapport au cours mondial qui lui assurèrent des rentrées d'argent importantes pendant près de dix ans. Depuis lors, le prix de vente du minerai nigérien a du être revu à la baisse pour se rapprocher du niveau mondial et le "boom" de l'uranium appartient au passé si bien que le pays traverse une très profonde crise économique.

1974-1985 : l'avènement du grand commerce africain

Cette période marqua une large ouverture des économies sahéliennes vers le marché mondial et fut pour les hommes d'affaires une époque d'intense accumulation. Des commerçants plus entreprenants que ceux qui se livraient à la traite -et qui périliteront pour certains d'entre eux avec elle- vont émerger et exercer des activités en de multiples domaines tels que l'immobilier (construction de villas, d'hôtels, de bureaux, de magasins etc.), le transport de marchandises et de voyageurs, l'industrie (sous forme de création d'entreprises individuelles mais aussi par le biais de l'actionnariat), l'agriculture (mise en valeur de domaines fonciers en brousse grâce au recours au machinisme agricole, exploitation de vergers et de jardins maraîchers à la périphérie des

villes) et l'élevage (constitution de troupeaux composés parfois de plusieurs milliers de têtes). Ces hommes d'affaires ont su utiliser les circuits bancaires modernes pour obtenir du crédit et tisser des réseaux commerciaux dépassant le cadre régional pour s'étendre parfois hors du continent africain : ils nouèrent des liens avec les firmes multinationales occidentales notamment dans les négoce du riz, du blé, des tissus, des cigarettes. Enfin, ils maintinrent des relations étroites avec le pouvoir politique perçu comme une source d'accumulation potentielle par les multiples occasions de commerce qu'il peut générer (GREGOIRE 1986).

En dépit des nombreux obstacles auxquels ils se sont heurtés -le commerce de traite d'abord qui a limité le champ de leur action lors de la colonisation puis les politiques des Etats indépendants qui ont parfois délibérément entravé leur activité au profit du secteur étatique- les commerçants sahéliens ont finalement toujours su s'adapter aux contraintes qui leur étaient opposées. En ce sens, ils ont fait preuve d'un grand dynamisme en réalisant un compromis entre les anciens circuits d'échanges et les données nouvelles de l'économie contemporaine.

Ainsi, à la différence des Etats contraints, pour affirmer leur souveraineté, de défendre le principe de l'intangibilité des frontières nationales, ces hommes d'affaires sont habitués à transcender les entités politiques et à profiter du développement inégal des régions, des différences de législations et de parités monétaires, ces contraintes apparentes étant devenues pour eux autant d'opportunités de négoce. Ils ont finalement créé des espaces d'échanges homogènes et sont les principaux acteurs d'une intégration économique régionale en quelque sorte "informelle".

Les économies sahéliennes sont à présent endettées, privées de ressources d'exportation et bien souvent étouffées par l'omniprésence étatique. Aussi le Fonds monétaire international et la Banque mondiale exigèrent de profondes réformes en mettant désormais comme conditionnalité à leur aide l'application de programmes d'ajustement structurel. Ces dispositifs préconisent un assainissement des finances publiques pour réduire les déficits intérieurs (budget) et extérieurs (balance des paiements) et un désengagement de l'état qui doit se traduire par une libéralisation et une privatisation de l'économie.

1985-1992 : la période du libéralisme

Les organismes internationaux imposèrent aux Etats une remise en ordre de leur économie, suivant par là bon nombre de recommandations formulées par le rapport d'Eliott Berg (1981) qui incitaient les gouvernements à la fois à réduire et à renforcer l'efficacité des secteurs publics et à s'en remettre

davantage aux secteurs privés dans la production et la distribution. Aussi les économies sahéliennes ont été en partie libéralisées. En matière de commercialisation des céréales, les offices étatiques ont été dépouillés de leurs anciens monopoles et le commerce intérieur a fait l'objet d'une libéralisation totale, celle-ci étant plus rapide pour le mil, le maïs et le sorgho que pour le riz. Ces mesures ont été favorables aux marchands africains et la gamme des produits qu'ils proposent combine désormais davantage productions locales (mil, sorgho et maïs) et céréales importées (riz, blé).

Dans le secteur des produits manufacturés le vent des réformes souffla également : la SOMIEX, Société (d'Etat) Malienne d'Importation et d'Exportation, s'est vu ainsi amputée de son ancien monopole et a cessé le commerce de détail, ses magasins ayant été vendus à des commerçants.

Mais cette libéralisation n'a guère modifié les structures organisationnelles des commerçants même si elle les a conduits à s'adapter, une fois encore, à de nouvelles règles du jeu qui leurs étaient théoriquement plus favorables. Le retrait de l'état a fait de ces commerçants les principaux acteurs de la régulation des marchés et a favorisé les plus importants d'entre eux qui ont accru leur position hégémonique. Bien souvent l'émergence de la concurrence ne s'est pas produite et on a assisté, au contraire, au renforcement de monopoles ou à la constitution d'oligopoles.

De même cette nouvelle politique économique qui a touché l'ensemble des pays sahéliens a finalement peu modifié l'organisation du marché. Elle s'est en effet heurtée au poids des structures qui se sont solidifiées, au fil des ans, et dont les décideurs en matière d'ajustement n'avaient pas soupçonné l'importance en raison de leur méconnaissance initiale des milieux entrepreneuriaux tant du point de vue de leur fonctionnement économique que social. Des contraintes multiples pèsent sur le comportement des hommes d'affaires africains au point de les amener à effectuer des investissements "extra-économiques" pour réaliser une accumulation (GREGOIRE et LABAZEE 1993). Dans un tel contexte, leur stratégie économique peut paraître irrationnelle pour qui se place du seul point de vue de la logique entrepreneuriale occidentale.

En effet, pour ces hommes d'affaires, esprit d'entreprise va de pair avec clientélisme, Etat et Islam et le succès dans leurs entreprises ne dépend pas de seules considérations économiques. La détention de trois types de capital paraît ainsi essentielle :

-un capital social : un individu ne peut réussir dans les affaires que s'il est entouré d'hommes voués à son service (ce que l'on appelle en pays haoussa la richesse en hommes) de manière permanente ou occasionnelle. Sa puissance économique dépend donc de sa capacité à mobiliser des réseaux sociaux;

-un capital religieux : tout commerçant important doit avoir, en particulier au Sahel, les faveurs du monde islamique en le soutenant financièrement et en ayant une pratique irréprochable (Islam et commerce ont de tous temps été étroitement liés et les marabouts jouent un rôle important, bien que souvent occulte, auprès des commerçants);

-un capital politique : tout homme d'affaires doit avoir un réseau de relations aux différents niveaux de la hiérarchie étatique et l'entretenir. On pourrait citer de nombreux cas de réussite qui reposent sur des liens privilégiés avec des ministres et des chefs d'état.

Ces hommes d'affaires se sont donc organisés sous forme de réseaux qui prennent en compte ces trois éléments. Ces réseaux présentent une configuration originale avec un centre de décision et des relais répartis dans l'espace en fonction d'impératifs commerciaux, les liens unissant ces divers centres étant familiaux, clientélistes voire religieux. Ainsi, les réseaux d'un grand commerçant peuvent être très étendus, ancrés à la fois en milieu rural, avoir de multiples ramifications sur l'ensemble du territoire national, des points d'appui hors des frontières et des contacts sur d'autres continents.

Conclusion

Ces hommes d'affaires sahéliens opèrent largement en marge des Etats dont ils pallient les carences économiques, et constituent une économie parallèle qui fournit du travail et des moyens de subsistance à une population nombreuse. Désormais en position dominante sur le marché, ils ont fini par édifier des espaces-marchés qui sont davantage leur fait qu'une volonté de coopération régionale des Etats.

Cependant, la dynamique des échanges n'est pas actuellement favorable à l'essor des productions locales : pour les céréales par exemple, les flux portent de plus en plus sur des produits importés (riz) que sur des produits locaux, les pays connaissant des déficits qui doivent être comblés par les importations. Cette augmentation des importations s'explique par une évolution des styles alimentaires, l'intérêt porté à la facilité de préparation appréciée par les ménagères des villes et l'attention au moindre coût à la consommation qui hypothèque le développement des productions régionales : le riz produit dans les vallées des fleuves Niger et Sénégal est ainsi plus coûteux que le riz importé de Thaïlande ou du Vietnam. Il y a donc un décalage entre les logiques d'échanges et de production défavorable aux agricultures sahéliennes.

Ce décalage se repère également dans le domaine industriel où les pays proches du Nigéria comme le Niger et dans une moindre mesure le Mali et le Burkina Faso éprouvent des difficultés énormes à mettre en place une industrie nationale étant donné la concurrence des produits manufacturés nigériens. Ceux-ci inondent les marchés de la sous-région en raison de leurs bas prix dus

à la forte dévaluation de la naira. Dans un tel contexte de mondialisation des échanges et de compétition commerciale, le Sahel paraît dépourvu de moyens et plus que jamais tributaire de l'extérieur.

Il convient enfin de souligner à nouveau l'importance des rapports Etats/milieus d'affaires : ceux-ci sont fondamentaux pour comprendre l'économie de ces pays. Si ces deux groupes peuvent être à certains moments complices et former des réseaux homogènes, ils peuvent être aussi antagonistes : les syndicats de commerçants, de transporteurs, d'entrepreneurs du bâtiment et des travaux publics constituent autant de groupes de pression qui limitent la marge de manoeuvre des Etats tant dans le domaine de la politique économique que fiscale et sociale.

Ce monde des affaires sahélien est doté d'une dynamique propre et connaît une évolution ininterrompue : un grand commerce existait déjà à l'époque précoloniale, une classe marchande est née, à l'époque coloniale, dans le sillage des maisons de commerce. L'avènement du grand commerce et la mondialisation des échanges permirent, au cours des deux décennies passées, l'émergence d'une nouvelle couche d'hommes d'affaires plus modernistes : ils ont édifié des fortunes considérables en investissant tous les secteurs d'activités économiques. A présent, ce sont les fils des pères-fondateurs qui prennent leur succession : beaucoup d'entre eux ont fréquenté l'université et pour certains les grandes écoles de commerce occidentales. Ils ont donc une autre conception de la gestion des affaires que leurs pères. En cela, ils préfigurent, peut-être, les entrepreneurs africains de demain qui ne seront dès lors guère différents de leurs homologues du Nord.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AMSELLE 1977, AMSELLE et GREGOIRE 1987, COPANS 1980, COQUERY-VIDROVITCH (ed.) 1983, FAURE et MEDARD 1982, GREGOIRE 1986, GREGOIRE et LABAZEE 1993, IZARD 1971, LABAZEE 1988, LAMBERT et EGG 1992, LOVEJOY 1980, MEILLASSOUX et FORDE 1971, PEHAUT 1970, SURET-CANALE 1978, WORKS 1976.



Chapitre 5

Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains

Pascal LABAZEE

L'affirmation d'un monde des affaires composé de promoteurs nationaux est l'un des traits majeurs des mutations sociales qu'ont connues les Etats africains après les indépendances. Les pays du Sahel, dont l'actuel Burkina Faso (ancienne Haute-Volta jusqu'au 4 août 1984), n'ont pas échappé à cette transformation, bien que les bases de leur accumulation soient infiniment plus modestes que celles des pays côtiers.

Organisés en groupes de pression, dotés de relations au sein de l'appareil d'Etat et des administrations, ces entrepreneurs constituent une force sociale qui se résume imparfaitement dans la notion de "bourgeoisie d'affaires" -et moins encore dans celle de "bourgeoisie nationale" ou "compradore" : cf. BAYART 1989, pp. 133-138. Les formes d'accumulation d'une part, les modes de génération des profits et des marges d'autre part, enfin l'*ethos* et les logiques à incidence économique segmentent en effet le milieu entrepreneurial en différents groupes : fonctionnaires devenus promoteurs, grands commerçants, jeunes diplômés, professionnels formés par apprentissage (LABAZEE 1988). Ces catégories sont d'autant plus aisées à identifier que ceux qui les composent

se nomment et se distinguent par des jugements de valeur sur leur origine, leurs pratiques et l'efficacité différentielle qui en résulte.

Ce que livre l'observation, c'est l'appartenance de chaque promoteur à une catégorie d'hommes d'affaires. Celle-ci est toujours intériorisée, revendiquée parfois. Ce qui reste à découvrir, c'est le fondement de cette appartenance : des trajectoires sociales homologues où se lisent d'une part les opportunités ouvertes par les pouvoirs dans l'espace économique national - ainsi, dès la période 1960-1966, la politique de "laisser-faire" du premier président voltaïque, Maurice Yaméogo, ouvre au grand commerce local de nouvelles opportunités; c'est toutefois sous les différents régimes militaires ultérieurs qu'une politique de planification sera élaborée, orientée vers la création d'espaces économiques rentiers sélectivement attribués à des promoteurs nationaux-, d'autre part les solidarités et connivences qui, construites et entretenues par ces groupes, ont permis de saisir ces opportunités, enfin des représentations communes et des pratiques économiques comparables, et par-là même prévisibles.

Au Burkina Faso, l'accès aux activités manufacturières d'un côté, au commerce et au transport de l'autre, est commandé par des mécanismes distincts d'accumulation si bien qu'à chacun de ces segments d'activité correspond une catégorie précise de promoteurs. L'entrée dans la sphère marchande suppose une accumulation de connaissances relatives aux circuits sous-régionaux d'approvisionnement et de distribution (les circuits marchands burkinabè sont dominés à l'Ouest par le grand commerce dioula dont les intérêts économiques sont historiquement orientés vers Bouaké, Abidjan et Bamako, et au Centre par les réseaux de commerce yarsé, originaires du Yatenga), aux usages qui y ont cours (GREGOIRE et LABAZEE 1993a), enfin une insertion dans des réseaux dominant les principales filières et sans laquelle la réalisation d'une marge est aléatoire. Rappelons ici que l'efficacité des réseaux marchands tient aux dépendances sociales et religieuses qu'un patron a établies sur les agents de commerce et qui garantissent, au moindre risque, la circulation des produits et des crédits sur un vaste espace d'échange. A la petite, moyenne ou grande entreprise industrielle correspond une accumulation de relations personnelles auprès des responsables susceptibles de faciliter l'accès aux crédits, de protéger les marchés, bref d'assurer *a priori* un environnement favorable à la rentabilité des unités manufacturières.

Cette première partition du monde des affaires burkinabè, si grossière soit-elle, est fondée sur l'existence de prérequis sociaux à partir desquels une accumulation économique peut être envisagée. Les rapports aux membres des appareils politique et administratif semblent, de ce point de vue, discriminants : bien des entreprises sont nées, ou ont assuré leur croissance, grâce aux liens

personnels que leurs promoteurs ont entretenus avec le pouvoir. Toutefois, les marchands yarsé ou dioula disposent, par la nature même de leur activité, d'une relative autonomie -mesurée au fait que les modalités de production, de répartition et de réalisation des marges et rentes commerciales ne dépendent jamais entièrement de l'autorité politique, y compris dans les domaines d'activité que celle-ci tente de contrôler-, en regard d'un Etat qui n'a jamais constitué la source exclusive de capitalisation de leurs profits et rentes. Ainsi, de 1983 à 1987, la rigueur budgétaire, la défiance et la mise sous tutelle des activités marchandes imposées par le régime sankariste ont conduit nombre de grands commerçants burkinabè à réorganiser leurs réseaux, à en déplacer l'activité vers les pays côtiers, à contourner l'arsenal réglementaire du commerce céréalier, des échanges extérieurs, ou de l'immobilier locatif (LABAZEE 1988 pp. 222-241). Les membres de la fonction publique passés aux affaires ne disposent pas, quant à eux, de cette autonomie : leur conversion au privé repose sur une stratégie étatique, élaborée dans les années 70, qui visait à promouvoir par des moyens institutionnels appropriés un patronat à la fois proche du pouvoir et doté des signes les plus convenus de la rationalité gestionnaire (LABAZEE 1990b). Au Burkina Faso la voltaïsation des activités économiques amorcée en 1972, la réorganisation bancaire, la création d'offices de promotion et d'encadrement des entreprises locales ainsi que les procédures d'octroi des avantages du Code des investissements, enfin la réglementation du commerce extérieur sont les principaux outils institutionnels de promotion d'un groupe d'entrepreneurs nationaux. De plus, la dépendance vis-à-vis de l'autorité politique pour le financement des équipements, l'accès puis la protection des marchés auxquels ils s'adressent pousse ces promoteurs à entretenir le système de contraintes relationnelles qui seul garantit leur position sociale.

L'étude de la composition interne de chacun des deux groupes d'hommes d'affaires permet de préciser cette première approche. *Les fonctionnaires devenus promoteurs* se répartissent en effet au sein de trois sous-groupes, si l'on retient comme critère de distinction le type d'établissement créé.

Distinguons les *promoteurs influents*, peu nombreux au Burkina Faso, issus du sommet de la hiérarchie administrative. Une solide formation universitaire, puis les hautes fonctions qu'ils ont occupées par exemple à la direction du Commerce, au ministère des Finances, aux Affaires étrangères, dans les banques ou les organismes inter-étatiques, leur confèrent une expérience d'organisateur. Ils sont aussi au coeur des réseaux d'information économique qui leur permettent d'apprécier la conjoncture et de l'anticiper. Ce double avantage, combiné à la rareté des cadres de haut niveau jusqu'au début des années 1970, leur a permis de créer avec l'appui des autorités politiques des entreprises d'envergure -brasserie, matériel agricole et pneumatiques, secteur minier, chimie et parachimie, travaux publics, transport, etc.- puis de développer leurs affaires selon une logique financière qui transcende toute spécialisation technique. Par la surface et la diversité des activités qu'ils contrôlent, par l'ampleur des réseaux relationnels qu'ils ont tissés, par leur qualité de gestionnaire enfin, ces promoteurs

ont pu s'imposer dans les instances dirigeantes du patronat burkinabè, de même qu'ils ont été associés, dès la période de voltaïsation de l'économie, à la gestion de capitaux étrangers.

Plus important numériquement est le sous-groupe des *fonctionnaires reconvertis* dont les placements, en volume et en diversité, se situent à un seuil nettement plus modeste que ceux des investisseurs influents. Ces promoteurs détiennent des connaissances techniques acquises dans des cycles de formation spécialisés, qu'ils ont valorisées dans la fonction publique ou parapublique à des postes d'encadrement, mais non de direction générale. Leur capital relationnel, constitué essentiellement au sein d'un ministère -éducation, hydraulique, bâtiments et travaux publics, transports notamment- n'a d'efficacité réelle que dans le domaine relevant de l'institution d'origine de sorte que l'extension des activités, quand elle existe, n'aboutit pas à une diversification. Les établissements fondés par ces promoteurs sont particulièrement sensibles à toute modification de l'ordre politique et des changements de personnel des directions bancaires, qui, disqualifiant tout ou partie des réseaux relationnels sur lesquels ils s'adossent, compromettent la reconduction des contrats implicites qui facilitent l'accès au crédit et aux marchés importants. Tel n'est pas le cas pour les investisseurs influents, le poids de leurs établissements dans l'économie, en termes d'emploi et de valeur ajoutée, les rendant moins vulnérables.

Enfin un troisième sous-groupe se compose des *fonctionnaires en poste* qui complètent leur épargne salariée par des emprunts, et/ou des revenus tirés de quelques opérations foncières et immobilières urbaines. Ces fonds sont placés dans des affaires à rendement sûr, à l'abri des risques, et si possibles discrètes. La direction officielle de leurs activités revient souvent à un prête-nom, proche parent ou relation de confiance, les promoteurs assurant cependant un contrôle comptable régulier. De tels investisseurs sont présents dans tous les échelons de la hiérarchie administrative; mais seuls les cadres sont à même de réaliser des placements importants, orientés vers le commerce de détail, la restauration ou le transport. Ces activités, qui procurent à leur propriétaire des revenus d'appoint, ou supérieurs au traitement perçu dans la fonction publique, résultent du compromis implicite passé entre l'Etat, dont les ressources sont modestes, et ses salariés qui aspirent à un niveau de vie comparable à ceux de leurs homologues des pays côtiers : pour la dernière décennie, les dépenses budgétaires en personnel ont absorbé en moyenne près de 70% des recettes fiscales et ce pour un niveau de salaire faible; ainsi par ex. en 1987 un peu plus de la moitié des employés de la fonction publique percevaient une rémunération mensuelle inférieure à 50.000 F. CFA.

Le groupe des fonctionnaires devenus entrepreneurs revêt ainsi une forme hétérogène et inachevée. Hétérogène parce que le niveau auquel un capital de relations a été accumulé délimite étroitement la dimension des affaires traitées, et plus encore les formes envisageables d'extension des activités. Inachevée car l'investissement ne mène pas nécessairement à un changement de statut social, pas plus qu'il ne conduit à une réelle autonomisation vis-à-vis de l'Etat. Les avantages que procurent de solides relations dans sphère étatique sont certes considérables lors de la phase d'élaboration, d'acceptation et de mise en route des projets manufacturiers. Ils continuent d'être mobilisés en cours de fonctionnement, afin d'assurer une embauche qualifiée, un appui technique, un accès privilégié aux financements et aux marchés publics. Toutefois, ces avantages ont leurs contreparties. Celles-ci apparaissent d'abord dans l'organisation interne des établissements : le

réseau relationnel des promoteurs tend en effet à imposer un recrutement de type clientéliste dans l'entreprise, et à conformer la gestion à ses normes et à son éthique, même lorsque celle-ci se révèle peu compatible avec les impératifs de rentabilité. Elles engagent ensuite le devenir des entreprises : la reconduction des avantages est liée au destin social de ces réseaux, qu'une mutation politique ou simplement technique peut déstabiliser ou désarticuler.

Le *grand commerce* burkinabè se compose, quant à lui, de deux sous-groupes dont les pratiques et le type de lien aux marchés diffèrent sensiblement.

Quelques *négociants importants* ont exercé dès *avant l'indépendance*. Ils commercialisaient alors les vivriers et produits du cru, par des réseaux capables de collecter rapidement l'information, puis d'intervenir en fonction des disponibilités et des besoins du monde rural. L'unité de ces réseaux repose aujourd'hui encore sur l'appartenance confessionnelle, que des liens territoriaux et familiaux renforcent souvent. Les singularités du fonctionnement des réseaux de commerce, dont l'activité strictement économique n'est pas dissociable de pratiques plus spécifiquement religieuses -pèlerinage à la Mecque, construction de lieux de culte, participation financière à l'enseignement islamique, prise en charge des marabouts : ces "investissements" religieux, parfois qualifiés d'ostentatoire, ne sont nullement incompatibles avec la recherche de la rentabilité puisqu'ils ont entre autres pour effet de garantir les conditions sociales d'une circulation marchande idéale, cf. LABAZEE 1991a, p. 443-, ont assuré à ces marchands un monopole rarement menacé sur le négoce des grains, de la cola, du poisson séché, du sel et des condiments divers, et par-là même l'obtention de rentes venant des disparités régionales de prix, d'échanges de biens complémentaires ou de stockages spéculatifs. Soumis aux évolutions des conditions de l'activité marchande dès l'indépendance, ces réseaux ont été sommés de disparaître, de se replier sur quelques biens primaires, ou d'adapter techniques, organisation et stratégies aux mutations des circuits d'approvisionnement, aux transformations de la demande intérieure ainsi qu'à la formation de nouveaux espaces rentiers, notamment transfrontaliers.

Les *commerces créés après l'indépendance* par les successeurs des réseaux intra-africains semblent avoir, plus aisément que les structures plus anciennes, réussi à varier leurs approvisionnements et à insérer de nouveaux systèmes d'organisation et de comptabilisation des flux. On chercherait vainement, dans les réseaux dioula ou yarga contemporains, les pesanteurs d'une tradition figée et rétive aux savoir-faire "modernes". D'une part, il n'est pas rare que leurs patrons aient bénéficié d'une formation scolaire complétée par un cycle de comptabilité ou de gestion : dès la fin des années 50, et plus encore après 1966, les commerçants yarsé, peu soucieux de prosélytisme religieux, ont envoyé leurs enfants à l'école occidentale -il faut cependant attendre 1969 pour que l'enseignement primaire soit sécularisé; d'autre part, leur insertion dans l'école européenne les a éloignés des usages sociaux et religieux qui accompagnent la pratique du négoce, de sorte qu'ils sont moins tenus d'en respecter les contraintes. L'ajustement des usages marchands au commerce contemporain, notamment dans le secteur des marchandises générales n'est toutefois pas un monopole des négociants jeunes et lettrés; contrairement au commerce des vivriers, le revenu procuré par le commerce général repose sur la capitalisation régulière de marges faibles qui suppose une réorganisation d'ensemble des circuits d'approvisionnement et de distribution et une gestion attentive et parcimonieuse des stocks et du fonds de roulement. Comme dans d'autres pays, les rivalités confessionnelles et confrériques ont eu pour effet, par la reformulation des dogmes et des comportements islamiques légitimes -en matière de dépenses de prestige,

d'aumône et d'entretien des marabouts par exemple- de rationaliser les pratiques redistributives, de sorte que les contraintes d'ordre strictement économique tendent à se réfracter dans l'idéologie religieuse, au moins dans son segment wahhabite.

Il reste que la trajectoire de certains promoteurs burkinabè semble échapper à la classification ici proposée. Il s'agit de quelques entrepreneurs du bâtiment, du bois, de la menuiserie métallique ou de la réparation, dont les établissements ont connu un développement tel qu'ils échappent au classement dans le secteur "informel" (VAN DIJK 1986, pp. 12-21); ou de jeunes diplômés à qui des directions d'entreprise ont été confiées. Pour autant, un savoir-faire en matière technique ou gestionnaire ne peut seul assurer la croissance de ces établissements : l'analyse de la réussite d'artisans urbains renvoie régulièrement à une connexion accidentelle des promoteurs à l'un des deux modèles dominants d'accumulation, c'est-à-dire à des liens qu'ils ont noués au cours de leur parcours professionnel avec des membres de la fonction publique ou du grand commerce.

Les formes de gestion, les comportements économiques, ainsi que les résultats financiers des groupes de promoteurs évoqués laissent entrevoir leur devenir probable. Le capitalisme privé, fondé sur l'orientation sélective de l'épargne et des marchés publics par le biais de réseaux enracinés dans l'administration semble peu à même de s'autonomiser. Les dépendances sont telles que la confrontation au marché ne constitue pas nécessairement une stratégie rationnelle -il est probable que les avantages économiques tirés par ces promoteurs de leur adhésion aux réseaux relationnels furent longtemps supérieurs aux charges occasionnées par les dysfonctionnements des entreprises; l'effondrement des ressources rentières distribuées par l'Etat, que sanctionne aujourd'hui la libéralisation et la déréglementation des activités, a toutefois modifié chez ces entrepreneurs les termes économiques de la prise de décision rationnelle. De plus, le fonctionnement interne des entreprises est commandé par des contraintes, notamment à l'embauche, qui rendent les gains de productivité aléatoires. Le capitalisme privé, reposant sur l'adaptation des pratiques marchandes aux mutations progressives du champ économique sous-régional a été mieux à même d'opérer une accumulation durable, et endogène. Il reste que le passage à l'activité manufacturière, qui suppose une immobilisation durable de fonds, est peu compatible avec l'exigence marchande de réalisation rapide du capital engagé. Il se heurte aussi à la délégation des responsabilités au sein des entreprises manufacturières, à laquelle les marchands sont souvent réticents. Quelques réussites -cycles, scierie, cartonnerie, fabrication de matelas, boulangeries, imprimeries, produits chimiques par exemple- montrent toutefois que, sous condition d'un contrôle social fort sur les directions d'entreprise, ces mutations sont réalisables et qu'elles participent pleinement à la formation d'un tissu manufacturier local, si modeste soit-il encore.

Références bibliographiques

BAYART 1989, GREGOIRE et LABAZEE (eds) 1993a, LABAZEE 1988, 1990b et 1991a, VAN DIJK 1986.



Chapitre 6

Entrepreneurs de Brazzaville : cinq réussites singulières

Théophile DZAKA et Michel MILANDOU

L'histoire des entrepreneurs de Brazzaville est fortement corrélée à l'histoire politique du Congo. Il s'agit d'une catégorie d'individus qui ont, depuis la colonisation jusqu'aux dernières années, réussi peu ou prou à identifier et combler des interstices dans une économie par ailleurs largement contrôlée par l'Etat. En effet, en raison principalement de l'interventionnisme de la puissance publique sous-tendu par la référence encore récente au dogme marxiste du centralisme "démocratique" comme instrument de direction de la société au double plan politique et économique, le secteur privé national ne s'est développé que marginalement depuis l'indépendance du pays acquise en 1960.

De fait, si le secteur informel a connu un essor évident à compter des années 70, avec la crise économique survenue depuis, le secteur privé moderne a timidement émergé au cours des années 80 lorsque l'Etat a dû renoncer à la gestion centralisée de l'économie et s'engager dans la voie du libéralisme, suite aux échecs patents des politiques mises en oeuvre jusque-là et aux pressions extérieures exercées par les créanciers, tout spécialement le FMI (Fonds monétaire international) et la Banque mondiale, à travers les programmes d'ajustement structurel.

Dans un tel contexte longtemps en vigueur l'entrepreneuriat national n'a pu faire sa place qu'avec l'autorisation ou la tolérance de l'Etat qui bien qu'il fût le principal agent économique du pays ne disposait pas de la capacité d'investissement suffisante pour occuper tous les secteurs et branches d'activités voués en principe à sa mainmise. Ainsi peut-on comprendre pourquoi, comme l'avait déjà aperçu G. Balandier dans les années 50 et noté plus tard R. Devauges, l'avènement des premiers entrepreneurs du secteur formel s'est opéré dans des activités telles que les transports, les métiers du bois, la confection textile, le commerce général et les débits de boissons (BALANDIER 1955; DEVAUGES 1977).

Le présent texte récapitule quelques résultats d'une enquête menée à Brazzaville en 1992 et 1993. Son objet consistait à comprendre les motivations et les comportements socio-économiques des promoteurs-dirigeants du secteur moderne dans le but de mieux appréhender la notion d'"entrepreneur" qui correspond trop souvent, en Afrique, à de simples affairistes. Nous avons retenu cinq chefs d'entreprises, fort connus à Brazzaville, en raison des critères qui nous paraissent renvoyer au concept d'entrepreneuriat et par rapport auxquels ils se sont distingués dans la foule de leurs homologues : la prise de risque, la capacité d'innovation et des conduites qui favorisent l'accumulation de capital c'est-à-dire qui peuvent avoir un impact réel sur le développement socio-économique d'ensemble.

Actuellement Brazzaville compte plus de 900.000 habitants. Des estimations faites par deux syndicats patronaux indiqueraient qu'une centaine de personnes, y compris des étrangers, mériteraient pleinement d'être considérées comme des entrepreneurs. Rappelons également qu'à la fin des années 80, d'après une étude du Ministère du Plan, sur un peu plus de 200.000 salariés du secteur moderne (agriculture exclue) le secteur privé accueillait 48% des effectifs contre 52% employés dans le secteur public.

La genèse des projets d'entreprise

Les cinq entrepreneurs enquêtés et qui représentent chacun un cas spectaculaire de *success story* exercent leur activité dans l'industrie et dans les services.

Quand on examine leur histoire et leurs antécédents sociaux on relève chez la plupart l'absence d'une tradition entrepreneuriale de même que l'absence d'un patrimoine substantiel dans leur cercle familial, ressorts à partir desquels on aurait pu imaginer qu'ils aient opportunément rebondi. La seule exception est celle de M. Miakassissa, patron du groupe CIAM qui, en sa qualité de fils de commerçant, a en quelque sorte hérité d'une expérience familiale dans les affaires. Dans les cinq cas il s'agit de promoteurs relativement jeunes puisqu'au moment de la création de leurs premiers établissements ils avoisinaient les 30 ans. Les entretiens montrent également que, pour quatre d'entre eux, ce qui a commandé leur première installation est soit le refus de la fatalité du chômage ou du service public, soit la volonté de rompre avec le modeste salaire obtenu de la fonction publique en visant une situation financière plus avantageuse et, partant, en espérant accéder à un meilleur rang dans la société. Quant au cinquième, M. Kakoula, patron de l'entreprise USICA dont l'activité principale est la fabrication de cahiers scolaires, il s'est engagé dans les affaires après avoir jugé insatisfaisant son statut de directeur commercial dans une firme multinationale implantée au Congo et dont le siège se trouve en Allemagne. Conformément à nombre d'études (cf. TOULOUSE 1991 p. 56) sur les nouveaux entrepreneurs qui se recrutent chez les immigrants, les femmes, les jeunes et les démissionnaires de grandes organisations, la création d'entreprise procède ici, dans nos cinq cas, d'une réponse à une situation initiale jugée de manière négative.

Seuls deux des cinq promoteurs ont créé leur entreprise dans des domaines correspondant au moins partiellement à leur formation initiale. Tel est le cas de M. Odzali, ingénieur électricien et détenteur d'un diplôme en management qui a monté son entreprise SOCECA-SOCEMA spécialisée dans l'électrification urbaine et dans l'assainissement. Tel est aussi le cas de M. Matsima qui s'est appuyé sur son brevet de technicien supérieur en sciences de la santé pour lancer une société chargée entre autres de la représentation de matériel médical en Afrique centrale pour le compte de plusieurs groupes français. Les trois autres patrons enquêtés se sont installés dans des domaines sans rapport avec leur formation. L'histoire de M. Elota, fondateur de l'entreprise Balai Magique procède d'une démarche extrême allant à contre-courant de l'état d'esprit prévalant au Congo et qui pousse à rester confiné tout au long de son parcours professionnel dans la filière de son apprentissage original. Cet entrepreneur est un ancien journaliste qui avait naguère lancé, en compagnie d'un collègue béninois, un journal privé en France. Cette première expérience ayant débouché sur une faillite, il a créé au Congo, à la suite d'un stage effectué en France, une entreprise dans le "créneau porteur" de la salubrité. De même M. Kakoula, un ancien officier de l'armée ayant notamment suivi une formation d'ingénieur de transport en France, a saisi en 1989 l'opportunité offerte par le programme de privatisation pour devenir

actionnaire majoritaire dans l'entreprise USICA relevant de la branche papetière.

Excepté M. Miakassissa qui a fondé sa première affaire à la fin des années 60, les entrepreneurs de notre petit échantillon n'ont démarré leurs activités qu'après 1979, c'est-à-dire à une période marquée par le boom pétrolier et ses effets pernicioeux, notamment la gabegie qu'il a ouverte dans la gestion des finances publiques. Cette conjoncture très laxiste a alors donné naissance à un ensemble foisonnant d'affairistes congolais qui n'ont pas survécu au retournement du marché mondial du pétrole au milieu des années 80. Cette période de "prospérité" a transformé l'Etat en "vache à lait" pour le plus grand profit des hommes d'affaires tant nationaux qu'étrangers attirés par l'accès aisé aux contrats de marchés administratifs, tout spécialement à l'occasion de la réalisation des nombreux projets inscrits dans le Plan quinquennal 1982-1986. C'est d'ailleurs ce programme d'investissements publics qui est en grande partie la cause de graves déséquilibres macrofinanciers apparus au terme de cette période.

Interrogés sur la nature des financements de démarrage, tous les entrepreneurs, en dépit de la relative et nouvelle disponibilité du système bancaire de cette époque, ont débuté leurs affaires sur fonds propres, ne recourant au crédit formel qu'à titre d'appoint. Les mises de fond initiales ont pu être parfois modestes -moins de 5 millions de F. CFA dans le cas de MM. Miakassissa et Elota- et parfois élevées -plus de 50 millions de F. CFA lors du lancement de la SOCECA de M. Odzali, première entreprise de son groupe. Les cinq patrons enquêtés font état des obstacles existant dans l'accès aux crédits bancaires. Ils n'attendent pas de faveurs particulières des établissements financiers mais plus simplement -ou plus radicalement- un meilleur fonctionnement du système bancaire. L'un d'entre eux, M. Matsima justifie son recours à des établissements financiers étrangers par la fermeture des banques commerciales locales à l'égard des vrais entrepreneurs congolais.

Les caractéristiques d'un comportement managérial

La faillite de l'Etat, tout à fait suggestif dans un domaine comme celui du transport urbain par exemple, est corrélée à l'apparition d'un groupe bourgeonnant d'affairistes totalement dénués de perspectives ou d'ambitions en matière d'accumulation du capital. Leur motivation en effet s'inscrit dans le

court terme et l'accroissement de leurs revenus générés par l'exploitation des *foula-foula* (minibus) est largement consacré à une consommation de type ostentatoire. Cette classe par ailleurs n'investit que dans des activités à amortissement rapide et à moindre risque (commerce, immobilier, etc.). En fait on sera fondé à la caractériser par une logique rentière. Tels sont quelques aspects des insuffisances managériales identifiables au sein de l'entrepreneuriat brazzavillois, encore accentué, on le verra, par sa soumission craintive au système de valeurs traditionnelles.

Tranchant avec les tendances de ce milieu, nos cinq entrepreneurs se distinguent dans leur comportement socio-économique par une certaine disposition à l'égard du risque, par un esprit d'innovation, par des décisions qui ne peuvent que favoriser la prospérité croissante de leurs affaires et placer celles-ci dans la logique d'accumulation du capital. On livrera quelques illustrations de ces différentes qualités.

S'agissant de l'innovation et du risque il faut évoquer le cas de M. Miakassissa, véritable capitaine d'industrie, qui a introduit au Congo l'activité de fabrication de la craie dont il tire un produit de qualité largement consommé tant sur le marché domestique qu'à l'étranger -il réalise 50% de son chiffre d'affaires dans l'exportation, notamment dans les pays de l'UDEAC (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale) et au Zaïre. C'est le lieu de souligner que Craie Auguste, son entreprise, est la seule usine de ce type dans la région. Le succès de l'entreprise Balai Magique de M. Elota mérite aussi d'être évoqué : après avoir conquis le marché national dans le domaine de la salubrité -spécialement à Brazzaville et à Pointe Noire-, cet entrepreneur a récemment signé un contrat d'implantation en Côte-d'Ivoire et y exercera ses activités. La diversification à laquelle se livrent nos cinq entrepreneurs témoigne clairement à la fois des risques qu'ils prennent mais aussi des limites à l'intérieur desquelles ils opèrent leurs tentatives -ce qu'on doit appeler des risques calculés-, conformément au principe bien connu de la théorie de gestion du portefeuille qui conseille "de ne pas mettre tous les oeufs dans le même panier".

L'insertion de nos enquêtés dans une dynamique d'accumulation apparaît à travers les stratégies d'expansion qu'ils ont su déployer. Tant et si bien qu'on peut par exemple parler aujourd'hui du groupe Miakassissa et du groupe Odzali. M. Miakassissa dirige un conglomérat comprenant actuellement neuf unités de production et de services : fabrication de la craie, laiterie en vue de la production de yaourts, menuiserie, manufacture d'emballages en matière plastique, boulangeries, hôtellerie, transport de marchandises, entreprise du bâtiment et des travaux publics, imprimerie. Ces unités sont implantées à Brazzaville et dans d'autres villes du pays. Le groupe emploie plus de 200

salariés, à composante pluri-ethnique, et son taux annuel moyen de croissance est de l'ordre de 7% depuis plus de cinq ans. Son chiffre d'affaires semble dépasser le milliard de F. CFA. De la même manière M. Odzali est à la tête d'un conglomérat naissant qui compte trois unités (éclairage urbain avec la SOCECA, assainissement urbain avec la SOCEMA, boissons gazeuses sous la licence Canada Dry). Son groupe emploie plus de 300 salariés -dont l'origine ethnique est également diversifiée- et son chiffre d'affaires annuel atteint près de deux milliards de F. CFA. On soulignera ici que M. Odzali a développé une stratégie de croissance externe en rachetant récemment à des actionnaires étrangers la majorité des actions de la brasserie. On notera enfin que de telles évolutions sont novatrices par rapport au style courant de management de l'entrepreneuriat congolais qui tend à récuser la perspective du passage de l'entreprise individuelle à l'entreprise à forme sociétaire. La grande majorité des dirigeants de petites et moyennes entreprises au Congo s'oppose à cette mutation par crainte de devoir partager les fruits de l'activité économique ou de perdre leur pouvoir de contrôle sur leurs affaires. En filigrane rebondit ici le problème des contraintes exercées par les systèmes de normes et de croyances (et l'influence de la sorcellerie), surtout si l'association fait intervenir exclusivement des acteurs nationaux. Pourtant un tel changement de forme juridique s'impose à l'entreprise à un moment donné si elle veut croître car cet élargissement non seulement permet de résoudre partiellement, grâce à l'ouverture du capital, la délicate question de l'accès aux crédits bancaires mais il contribue en outre à l'amélioration des capacités managériales sur la base de rapports de partenariat inter-entreprises.

Notre enquête permet de mettre au jour certains atouts du comportement managérial qui peuvent expliquer ces *success stories*. Tout d'abord une évidente rigueur dans la gestion des affaires qui se traduit notamment dans le recours ponctuel aux compétences extérieures de cabinets-conseils et la signature de contrats de management -tel est le cas par ex. du groupe CIAM de M. Miakassissa qui a récemment conclu un contrat de ce type avec un cabinet privé national. La modernisation des techniques de gestion se signale également à travers l'utilisation courante de l'outil informatique. On observe aussi des politiques de recrutement du personnel conduites essentiellement sur des critères de compétence et non, ce qui est par ailleurs fréquent, sur des bases de proximité familiale ou d'affinité ethnique. Nos entrepreneurs participent à des séminaires de réflexion et à des stages de formation organisés à l'intention des managers au Congo ou à l'étranger.

Cette rationalisation managériale apparaît aussi comme le fruit d'une éthique mixte, à la fois résultante de l'attachement positif à des éléments significatifs du système local de valeurs et de l'assimilation de normes et valeurs, techniques et gestionnaires, extérieures à ce premier milieu. Ainsi nos

entrepreneurs conservent un sens élevé de la notion de patrimoine, ils respectent les fondamentaux de la culture congolaise (sensibilité aux problèmes de sorcellerie, aux questions successorales dans les affaires, aux pressions de la vie communautaire, etc.) qui se traduit tant par une grande discrétion dans la conduite de leurs établissements que par le respect des rites religieux, chrétiens ou islamiques. De manière plus complexe on relève que leur assiduité dans les pratiques religieuses est vécue par eux comme de nature à les affranchir des tensions entretenues par l'appartenance à une famille élargie et pesante. Le comportement d'un entrepreneur rattaché à la dernière génération du fameux groupe des commerçants-transporteurs étudié ailleurs par M. Milandou semble très significatif à cet égard (MILANDOU 1993, pp. 2-18). Il n'évoque pas seulement un souci d'enrichissement personnel mais aussi le désir plus altruiste d'être utile aux déshérités de la société. Mais, s'il affirme ouvertement ne pas accorder d'attention particulière à l'endroit des phénomènes de sorcellerie, il finit cependant par reconnaître que ses oeuvres de bienfaisance sont réalisées en vue de lui assurer une protection contre les méfaits des pratiques occultes et magiques.

Au regard de la délicate question successorale qui préoccupe en principe surtout les patrons des entreprises individuelles, et bien que les entrepreneurs enquêtés se montrent discrets quant à leur conception personnelle du problème, une tendance dominante se dégage : elle consiste à préparer la transmission de l'affaire en investissant dans la formation managériale de l'héritier pressenti. Ainsi est préservée, aux dires de ces patrons, l'exigence de continuité du patrimoine.

Pas plus que les trois quarts des entrepreneurs installés au Congo ne se montrent, d'après une étude réalisée en 1989 sous l'égide du Ministère du plan (cf. sources), satisfaits du fonctionnement de l'administration, notre petit échantillon n'émet pas d'opinion positive sur l'environnement institutionnel jugé imposer des autorisations trop longues à obtenir, rompre avec l'égalité de principe entre tous les opérateurs économiques et entretenir en son sein des pratiques de corruption. En outre ils jugent la fiscalité congolaise trop lourde comparativement aux autres pays de la région. Ils y voient un handicap pour le développement des affaires. Les détails livrés par M. Miakassissa sont représentatifs des reproches exprimés sur ce terrain : exerçant essentiellement dans le secteur industriel il est particulièrement sensible à la législation fiscale et douanière, souhaiterait une plus grande souplesse des procédures et un allègement des taxations. Une plus faible pression sur les consommations intermédiaires importées lui permettrait, assure-t-il, de mettre sur le marché des produits finis à des prix plus compétitifs. Tous réclament en outre, de la part de l'Etat, l'élaboration d'un cadre réglementaire à la fois plus souple et plus clair; comme l'atteste l'avis de M. Kakoula -par ailleurs Président en exercice de la

Chambre de Commerce et d'Industrie de Brazzaville-, qui reproche à l'Etat le respect approximatif de la législation en matière de protection de l'industrie nationale, ce qui se traduit spécialement par l'attribution anarchique des licences d'importation.

Ces critiques et ces souhaits se prolongent sur le terrain sensible des contrats publics. Les cinq entrepreneurs s'accordent pour considérer que la corruption des décideurs, surtout à l'époque du parti unique, s'est souvent traduite par la surfacturation des commandes publiques et l'éviction relative des entrepreneurs nationaux au profit d'opérateurs d'origine levantine. Par ailleurs, précise un enquêté, M. Matsima, en voulant "fabriquer de toutes pièces" des promoteurs nationaux les dirigeants politiques, notamment lors du 1er plan quinquennal (1982-1986), ont abaissé les exigences de rigueur dans la gestion des marchés administratifs, favorisant des comportements prédateurs et affairistes. Il est cependant établi que nombre de petites et moyennes entreprises dirigées par des Congolais ont émergé à l'occasion de ce plan de développement grâce aux commandes des pouvoirs publics. Le secteur du bâtiment et des travaux publics en témoigne amplement.

Cette rapide analyse montre que les cinq entrepreneurs enquêtés savent respecter des valeurs locales essentielles sans transiger forcément avec les principes d'une gestion rigoureuse. C'est un exercice délicat que peu réussissent vraiment et qui rehausse la singularité des parcours rappelés brièvement ici. Sur un plan général le maintien de relations de proximité avec le pouvoir politique nuit sans doute à la bonne marche des affaires en ce sens qu'elles tendent à induire des comportements en quête de privilèges et que ceux-ci, précisément, constituent un puissant frein au développement de l'esprit d'entreprise. De ce fait nos résultats révèlent que les opérateurs qui émergent dans un contexte de crise économique sont ceux qui ont réussi à se détacher de liens privilégiés avec le pouvoir politique pour affronter la concurrence du marché national et s'adapter ainsi plus vite à la conjoncture et aux exigences de l'économie de marché relancée ces dernières années au Congo.

Sources

République populaire du Congo, Ministère du plan 1989a : *Plan d'action économique et sociale 1990-1994. Politique de l'emploi*, Brazzaville.

République populaire du Congo, Ministère du plan 1989b : *Rapport de synthèse sur la promotion et l'incitation du secteur privé*, Brazzaville.

Références bibliographiques

BALANDIER 1955, DEVAUGES 1977, MILANDOU 1993, TOULOUSE 1991.



Chapitre 7

Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons

Bruno PONSON

Des expériences professionnelles vécues dans les contextes de l'Afrique noire francophone et de l'Asie du Sud-Est, Thaïlande essentiellement, ont suscité à l'auteur de cet article quelques réflexions sur les entrepreneurs et leurs relations au tissu économique et social. L'approche ne sera pas orientée vers les modes de gestion internes à l'entreprise, mais vers sa conduite et ses liens avec son environnement.

Que ce soit en Afrique subsaharienne ou en Asie du Sud-Est, on trouve des entrepreneurs informels en grand nombre, souvent immigrés des pays voisins ou venus des zones rurales vers les grandes villes. Ce foisonnement de micro-entreprises assure une fonction essentielle de régulation économique et de prestation de services lorsque les entreprises formelles sont défaillantes ou trop chères pour une partie de la population. De plus elles permettent d'une certaine façon de créer des emplois et évitent un chômage apparent trop important.

Les entrepreneurs dirigeants de PME (petites et moyennes entreprises) essayent de développer leur firme, entre le secteur informel et les grandes entreprises, souvent étrangères ou publiques. Ils contribuent à la souplesse et à

la dynamique de l'économie. L'origine de ces entrepreneurs n'est pas le fait du hasard, ne serait-ce que sur le plan ethnique : les commerçants en Afrique sahélienne sont de tous temps issus de populations maîtrisant de vastes espaces et communiquant entre sous-régions éloignées, les entrepreneurs camerounais sont souvent d'origine bamiléké, et en Asie du Sud-Est le poids des Chinois d'origine est considérable dans le commerce et maintenant dans l'industrie.

En Afrique, il arrive aussi que les entrepreneurs soient à l'origine des fonctionnaires car ils ont pu utiliser les relations qu'ils ont nouées dans l'administration afin d'obtenir les autorisations nécessaires et surtout les crédits bancaires. Ce type de filiation paraît nettement moins manifeste en Asie du Sud-Est, même s'il n'est pas inconnu.

La place de l'entreprise dans la société

Alors que les activités informelles sont bien acceptées et insérées dans les sociétés des deux régions, une apparente opposition se fait jour pour les entreprises formelles. En Afrique l'entreprise a été longtemps perçue comme un corps étranger, obéissant à une logique différente, par exemple en ce qui concerne la perception du temps et le concept d'investissement -gagner moins maintenant pour gagner davantage plus tard... Si la demande pour travailler en entreprise est forte, l'esprit d'entreprise est peu sensible, le sentiment d'appartenance s'exprimant en d'autres domaines et par d'autres voies (groupe ethnique, classes d'âge, communautés religieuses, associations tontinières, etc.).

L'Asie voit la place de l'entreprise d'une manière beaucoup plus positive. La conscience est forte que l'entreprise est créatrice de richesse par la valeur ajoutée, et que, à ce titre, elle contribue au développement économique d'ensemble, parallèlement à l'agriculture. De plus au sein de l'entreprise la performance individuelle est perçue comme une nécessaire partie de la performance collective. Le travail en entreprise est souhaité, souvent valorisant, alors que, si les carrières de la fonction publique existent, elles ne sont pas imprégnées de l'aura qu'elles ont pu avoir en Afrique, où elles étaient et sont encore associées à une part de la détention du pouvoir.

La vitalité des bourses financières asiatiques, la moindre visite le montre à l'évidence, s'explique notamment par l'intérêt des petits porteurs pour ce type

de placement. Un tel actionnariat populaire ne semble guère monter en puissance en Afrique où les rares bourses n'attirent que quelques investisseurs institutionnels.

Les relations avec les pouvoirs publics sont entachées d'ambiguïté en Afrique où le discours est souvent libéral mais la pratique fort peu, d'une part du fait de l'inefficacité des échelons d'exécution, d'autre part du fait de la suspicion des pouvoirs publics face aux puissances d'argent et aux concurrences d'autorité qui pourraient en résulter.

Lorsque les activités entrepreneuriales sont tenues par une catégorie de la population, il arrive qu'une autre conserve le pouvoir politique ou fasse barrage à la première pour y parvenir : ainsi au Cameroun les Bamiléké, puissants économiquement, sont admis avec parcimonie dans l'administration et les rouages du pouvoir; en Malaisie le pouvoir politique est contrôlé par les Malais alors que les Chinois d'origine dominent le pouvoir économique à un point tel que la législation règlemente l'embauche par des proportions maximales de Chinois (proportions variables selon l'origine du propriétaire de l'entreprise).

La place de l'entreprise dans le tissu économique

Cet élément paraît déterminant dans l'éclairage des différences constatées entre les deux régions.

Partout les solidarités sont très importantes au sein des groupes ethniques. Le résultat sur l'entreprise s'exprime cependant différemment selon les lieux et sociétés considérés. En Afrique on constate souvent une absence de confiance, voire une méfiance, au sein de l'entreprise entre personnes originaires de régions différentes; pour entretenir loyauté et efficacité on peut alors être tenté de ne recruter dans une organisation que des personnes originaires d'une même région ou village. Les relations inter-entreprises ne sont guère affectées positivement même si elles ont des responsables originaires d'une même région.

En Asie du Sud-Est, les Chinois forment une diaspora particulièrement solidaire et efficace dans les affaires. Ceci, allié à une constance au travail peu commune, est un facteur non négligeable d'efficacité, que ne peut procurer une

énergie souvent stérilisée par des attitudes antagonistes en Afrique ⁽¹⁾.

Une autre caractéristique éminente du lien à l'économie est la sous-traitance en cascade constatée en Asie. Ainsi la grande entreprise étrangère (il s'ouvrait en 1992 une entreprise japonaise ou liée au Japon tous les deux jours en Thaïlande) ou nationale (les groupes très puissants de Corée du Sud sont maintenant connus dans le monde; mais il s'en crée aussi dans les autres pays, qui se tournent non seulement vers l'exportation mais aussi vers l'investissement à l'étranger) est en étroite relation avec des fournisseurs locaux, PMI (petites et moyennes industries) essentiellement, techniquement fiables, sachant s'adapter aux considérants techniques des contrats de sous-traitance (en achetant de nouvelles machines, en maîtrisant de nouveaux savoir-faire). En Afrique, les grandes entreprises étrangères ou nationales éprouvent en général maintes difficultés à trouver localement des fournisseurs ou des sous-traitants, du fait du manque de normalisation des produits proposés, de l'irrégularité dans les délais de livraison et dans la qualité inégale des produits, de la difficulté à s'adapter à des changements dans les contraintes techniques.

Un autre échelon de la sous-traitance en cascade est représenté par la relation entre la petite ou moyenne entreprise et l'entreprise informelle. Ceci est d'une importance déterminante. En Afrique, la PME n'a que des liens commerciaux ténus avec l'informel. Celui-ci est en général vécu comme un concurrent, bénéficiant d'une totale absence de contraintes en matière d'imposition comme de réglementation sociale. Cette concurrence perçue comme déloyale a conduit à la cessation d'activité de beaucoup de PME et, par voie de conséquence, au désengagement de grandes firmes internationales. Que le développement des activités informelles soit considéré comme cause (l'informel se nourrissant du formel et le déstabilisant), ou comme conséquence de la défaillance des activités formelles (l'informel remplissant le vide laissé par les activités formelles ayant cessé leur activité), la constatation d'un antagonisme sévère, qui n'existait pas avec l'activité de production traditionnelle, artisanale essentiellement, est patent, manifestant une économie désarticulée, qui ne va pas dans la direction du développement.

A l'inverse, il est étonnant de constater la symbiose entre PME et activités informelles en Asie du Sud-Est (cf. en particulier les observations éclairantes sur ce point de OUDIN 1993). Les PME n'hésitent pas à sous-traiter une partie de leur activité à des ateliers ou des individus qui feront le travail chez eux ou dans des locaux spécifiques, dans des conditions de sécurité insuffisantes, en utilisant une main-d'oeuvre mal payée, sans protection, souvent logée sur place. Cela permet de comprendre les faibles tarifs proposés,

(1) On peut lire à ce sujet l'instructive histoire d'un immigrant chinois en Thaïlande au début du siècle, son accueil par la communauté et son ascension par le travail : BOTAN 1991.

la souplesse qu'affichent les PME face aux demandes des grandes entreprises, mais, curieusement, ne nuit pas à la qualité du produit, tant est manifeste le souhait du travail bien fait, quel que soit le niveau auquel il se pratique. La coexistence des activités formelles et informelles se traduit ici en termes de complémentarité, soit que les activités s'appuient sur des produits ou services différents (comme la fabrication de produits à caractère religieux en Thaïlande qui reste l'apanage d'activités traditionnelles), soit que les petits ateliers s'insèrent par la sous-traitance ou en tant que fournisseurs dans le processus de fabrication de firmes plus grandes.

Quelques traits complémentaires peuvent être évoqués. L'attitude de l'entrepreneur face à la croissance de l'entreprise est plus précaire en Afrique subsaharienne, peut-être liée à un environnement moins sécurisant. Ainsi la tendance va être de miser sur le court terme, d'élargir son activité à d'autres métiers que celui de l'exploitation d'origine, par exemple vers des activités financières, pour aboutir à des nébuleuses (ou groupes) d'activités aux contours fluctuants, au risque de perdre l'attention qui convient à l'activité initiale qui a rencontré le succès. En Asie, les entrepreneurs d'origine chinoise savent se concentrer le temps qu'il faut sur leur activité de base, les diversifications n'intervenant que lorsque celle-ci est bien maîtrisée et a atteint un stade de développement assuré.

L'attitude de l'Etat a déjà été évoquée en Afrique : administration tatillonne, peu rationnelle, lente à prendre des décisions (en matière d'agréments de prix par exemple), alors qu'en Asie du Sud-Est les milieux d'affaires et les autorités ont des liens étroits -ce qui ne va pas sans risque d'affairisme lorsque la symbiose entre les deux est trop forte-, l'Etat étant plus un facilitateur qu'un intervenant direct dans le domaine économique.

Enfin la proximité de marchés dynamiques favorise actuellement les entrepreneurs d'Asie du Sud-Est par rapport à ceux d'Afrique, en ce sens que les entrepreneurs des pays les plus en avance (le Japon, suivi des quatre "dragons") s'adressent pour une part de plus en plus importante de leur activité à des pays intermédiaires (comme la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines ou l'Indonésie), dont les entrepreneurs n'hésitent pas, eux-mêmes, à avoir recours à des pays moins développés. A l'inverse, l'accès à l'Afrique au Sud du Sahara reste coûteux et peu sûr, ne favorisant pas la sous-traitance ou les délocalisations.

Au total, il convient de retenir que le hiatus entre l'informel et le formel n'est pas inéluctable. La dynamique entrepreneuriale peut, lorsque les procédures de gestion/management sont adaptées et donc acceptées par les employés, déboucher sur un processus de maillage et d'accumulation. Si un code de fonctionnement ou de gestion se crée, permettant de retrouver

l'efficacité collective de l'entreprise, alors la dynamisation de l'entreprise interviendra en Afrique. Elle est inéluctable d'une part car il faudrait peu de chose pour réconcilier entreprise et environnement social et d'autre part car les périodes de crise comme celle vécue actuellement sont des creusets d'innovations propices aux mutations accélérées des modes de pensée et d'action. Et l'entrepreneur est au centre de cette dynamique du changement...

Références bibliographiques

BOTAN 1991, OUDIN 1993.

Chapitre 8

Le débat kényan

Jean COPANS

Sans que leurs auteurs s'en rendent systématiquement compte, les travaux actuels sur les entrepreneurs africains doivent beaucoup à une discussion scientifique -et idéologique- assez vive qui s'est déroulée essentiellement entre 1975 et 1980 ⁽¹⁾. Un colloque tenu à Dakar en décembre 1980 avait réuni la quasi-totalité des protagonistes du "débat kényan". Il était organisé par le Joint Committee on African Studies of the Social Science Council et l'American Council of Learned Societies en collaboration avec le Council for the Development of Economic and Social Research in Africa (CODESRIA) et Environment and National Development in Africa (ENDA). Son impact a certainement été émué par la publication extrêmement tardive d'une partie de ses travaux (LUBECK 1987), mais à la même période étaient parus trois ouvrages fondamentaux symbolisant bien les diverses positions formulées dans ce débat (KITCHING 1980, SWAINSON 1980 et LANGDON 1981).

⁽¹⁾ Cet article s'inspire largement d'un texte publié en novembre 1981 dans *Le Monde Diplomatique* sous le titre "Le débat de l'expérience kenyane". Il faisait partie d'un dossier intitulé "L'Afrique des bourgeoisies nouvelles" (pp. 17-21).

L'objet de ce débat portait sur l'existence, l'importance et le rôle d'une bourgeoisie nationale au Kenya d'où l'appellation de "débat kényan" : plus précisément l'expression provient de l'intitulé de la rubrique (*Debates*) de la *Review of African Political Economy* où s'est déroulée une bonne partie de ces échanges critiques. La première note parue est de S. Langdon dans le n° 8 (1977). Le débat est ouvertement annoncé comme tel dans le n° 17 (1980) et le n° 19 (1980) publie la contribution de B. Beckman au colloque de Dakar qui fait explicitement référence à ce débat. Un point théorique en est publié par l'un des protagonistes, G. Kitching, en 1985 et l'ouvrage collectif édité par M. Schatzberg en 1987 propose une synthèse sur le Kenya. Le nombre et la qualité des travaux concernés, l'aspect pionnier de la remise en cause *empirique* des thèses dépendantistes, enfin la répercussion de cette discussion tout au long des années 1980 dans l'ensemble des études africaines internationales (malgré le déplacement effectif des problématiques et des préoccupations dans ce domaine d'études) justifient amplement un rappel quelque peu détaillé des termes, des influences, des impasses de ce débat.

Il convient de souligner d'emblée certaines contraintes sociales des recherches. La quasi totalité des participants au débat sont *non-kényans*, bien que certains travaux kényans soient pris en considération (Michael Chege, Apollo Njonjo). Par ailleurs certains des "dépendantistes" ont plutôt travaillé auprès des multinationales ou dans les organismes de direction économique de l'Etat kényan, alors que leurs critiques, plus universitaires, ont été davantage influencés par les sentiments nationalistes des milieux petits-bourgeois dans le pays. Bref le débat kényan est sans aucun doute un reflet du "miracle kényan" des années 1970. Les retournements de conjoncture depuis le début des années 1980 (tentative de coup d'Etat, famines, sécheresses, graves difficultés agricoles et budgétaires, instabilité hégémonique), la crise internationale expliquent le renouvellement des approches de l'économie politique du Kenya. Aujourd'hui ce sont plutôt la nature intrinsèque du système politique, l'industrialisation, les pauvretés rurales et urbaines qui suscitent recherches et discussions.

Des problématiques contradictoires

C'est la parution de l'ouvrage de C. Leys, *Undevelopment in Kenya*, qui va servir de détonateur à ce débat où vont intervenir directement au moins une dizaine de chercheurs (LEYS 1975). C'est tout à fait involontairement que

ce politologue, qui a enseigné pendant toutes les années 1960 en Afrique orientale, met en branle cette polémique.

Reprenant de façon critique les concepts de dépendance et de sous-développement, l'auteur adopte une perspective globale, à la fois historique et mondiale, pour expliquer la première période de l'indépendance. Cette étude veut démystifier la croissance kényane tout comme Samir Amin l'avait fait quelques années plus tôt pour la Côte-d'Ivoire. Quatre grands thèmes organisent la démonstration de Leys : le développement capitaliste de l'agriculture (très important au Kenya à cause des grandes fermes du colonat blanc); le capital étranger; le capital africain; la société néocoloniale et ses contradictions. L'auteur conclut notamment que la bourgeoisie kényane est une bourgeoisie "auxiliaire" incapable de promouvoir les rapports capitalistes par elle-même.

Dès la parution de l'ouvrage, une discussion critique s'engage : peut-on caractériser les classes dominantes sans parler de la nature et du rôle des classes dominées ? L'état néocolonial est-il de nature bonapartiste, représentant la paysannerie tout en essayant de maintenir l'équilibre entre la bourgeoisie locale et l'impérialisme ? Les contradictions principales sont-elles internes au Kenya ou externes et liées à l'impérialisme ? Des élaborations plus sophistiquées voient le jour. Ainsi Steven Langdon, reprenant les théories d'Oswald Sunkel sur l'Amérique latine, explique le Kenya comme un cas de dépendance transnationale. Il existerait une symbiose entre l'Etat, les classes dominantes locales et internationales : l'Etat fait toujours le jeu des multinationales malgré quelques apparences nationalistes (LANGDON 1976 et 1977).

Mais c'est Nicola Swainson qui relance le débat en critiquant les positions dépendantistes de Colin Leys et Steven Langdon (SWAINSON 1977). Pour elle, le mouvement d'expansion du capitalisme indigène est de plus en plus visible. Les Kényans élargissent leurs sphères d'accumulation en investissant le secteur manufacturier, et c'est l'Etat qui favorise, directement ou indirectement, cette limitation du capital étranger. Certes, l'apparition d'une accumulation indigène ne signifie pas que le développement est autonome, mais ce phénomène permet de réfuter l'affirmation selon laquelle la bourgeoisie kényane serait simplement une bourgeoisie auxiliaire. En 1978, Colin Leys change de position et en vient à partager le point de vue de Nicola Swainson. C'est notamment un nouveau séjour au Kenya, pour examiner la politique du Bureau international du travail (BIT) qui le conduit à apprécier de façon positive les potentialités capitalistes de la bourgeoisie kényane (LEYS 1978 et 1979). Cette volte-face suscite de nouvelles polémiques. Les études détaillées sur les hommes d'affaires, sur les portefeuilles des investisseurs (il existe une

Bourse à Nairobi), sur le développement sectoriel se multiplient. Le débat devient à la fois plus empirique, car les données s'accumulent, et plus théorique; c'est la méthode même du marxisme qui semble de plus en plus expliquer les divergences.

Colin Leys et Nicola Swainson s'appuient sur des travaux historiques (notamment ceux de M. P. COWEN 1981 et 1982) pour montrer les racines coloniales de l'accumulation locale. Mais Raphael KAPLINSKY 1980 et Steven LANGDON 1987 décortiquent les statistiques économiques et financières pour démontrer que rien n'a changé sous le soleil de la dépendance et qu'en fait la situation est même en train de s'aggraver. D'autres chercheurs interviennent et proposent de nouvelles perspectives. Ainsi Gavin Kitching, adoptant une démarche tout à fait personnelle, articule analyse historique de l'accumulation et analyse structurale de la dépendance.

Bjorn Beckman, spécialiste du Nigéria, renvoie les adversaires dos à dos en estimant que "des deux côtés il y a une fausse perception de la nature de la contradiction entre le capital étranger et le capital national [et] qui provient de la même problématique du sous-développement" (BECKMAN 1980 p. 48).

Thématiques

L'accumulation primitive. Paradoxalement, les recherches d'histoire économique sur l'accumulation à l'époque coloniale ont permis de justifier les deux grandes positions en présence. Les travaux de Mike Cowen, Scott MacWilliam et Apollo Njonjo ont démontré qu'une bourgeoisie embryonnaire se constitue à partir des années 20 dans les réseaux de la commercialisation, à partir de la production dans les réserves et par le salariat. Le phénomène de "bourgeoisie mixte" se met en place ⁽²⁾. Seule l'existence d'un colonat blanc limite cette expansion. C'est le renversement politique de cette domination qui permettra après 1963 - année de l'indépendance- une reprise et une extension de l'accumulation. L'agriculture et la commercialisation de ses produits resteront la base économique de la bourgeoisie kényane.

La structure économique. Cette histoire économique coloniale débouche sur la période contemporaine, et c'est elle qui concentre l'attention des chercheurs. Dans son étude critique,

⁽²⁾ Les participants au débat ont retenu le terme *straddling* (mot à mot : "écartement", "chevauchement", "à califourchon"), pour désigner cette position particulière des hommes d'affaires africains qui ont un pied dans le secteur public (comme fonctionnaire ou assimilé) et un autre dans le secteur économique privé (grâce à l'accumulation familiale, aux prêts d'Etat et au contrôle de l'investissement). Nous avons traduit ce terme, qui prend valeur de concept, par "bourgeoisie mixte".

Raphael Kaplinsky fait le point sur les sujets les plus controversés. L'économie d'autosubsistance est-elle bien passée de 27% à 19% du PIB. entre 1964 et 1976 ? La composition des importations, en capital et biens de production, n'aurait pas considérablement varié entre les mêmes dates et l'industrie ne représente que 12,7% du PIB. en 1977 contre 10% en 1964, ce qui n'est pas une progression considérable. La balance des paiements des dernières années est de plus en plus négative et, compte tenu de l'augmentation de la population, le PIB. par tête a quasiment stagné depuis dix ans si l'on néglige les variations conjoncturelles du prix du café. Par ailleurs, Steven Langdon pense que la nouvelle stratégie d'exportation des produits manufacturés a échoué et qu'en conséquence le Kenya est de plus en plus dépendant, d'autant que les capitalistes africains suivent et subissent le modèle d'industrialisation transnationale à forte intensité de capital qui produit peu d'effets sur la structure sociale locale. La réponse de Colin Leys à cette analyse montre bien que le fond de la question relève d'une option théorique différente (LEYS 1980). La structure de l'économie kényane a changé depuis quinze ans : ce qui compte, c'est la tendance, le type de relations sociales et non un pourcentage qui, en lui-même, ne signifie rien. Par exemple, la place de l'investissement étatique dans les entreprises à capital majoritairement africain n'est que de 2,6% en 1976, mais il était de 0,1% dix ans plus tôt et, dans le cas des entreprises où le capital africain est minoritaire, le mouvement est encore plus fort puisqu'il passe de 0,1% à 18,2% pour la même période.

Forme et rythme du développement. "Ce qui est significatif, c'est le processus de formation, au travers d'une lutte politique, idéologique et culturelle ainsi qu'au moyen de l'accumulation et du ré-investissement, d'une classe capitaliste indigène" (LEYS 1980, p. 110). En fait, les "dépendantistes" ont en tête un modèle idéal du développement capitaliste : un développement linéaire, alors que l'essence du capitalisme est précisément l'inégalité du développement. Pour Nicola Swainson, ce phénomène se manifeste sous trois formes : "l'utilisation des pouvoirs de l'Etat par la classe indigène pour accroître son accumulation; le nombre et la taille des entreprises; le mouvement de passage de la sphère de l'échange à celle de la production, ce qui a conduit à limiter le capital étranger dans certains domaines" (SWAINSON 1977).

L'Etat et la politique. C'est le coeur du débat : toute la question de la dépendance et de la bourgeoisie nationale tourne autour de la nature de l'Etat. Par extension, c'est la nature de la formation sociale et des classes qui se trouve mise en cause. L'unanimité sur ce point est d'autant plus marquée que l'Etat est un fourre-tout, un point de fuite bien commode. Raphael Kaplinsky et Steven Langdon d'une part, Nicola Swainson et Colin Leys de l'autre, analysent quelques grandes affaires de nationalisation et d'investissement qui, selon les points de vue, confirment le poids de l'étranger ou, au contraire, l'entregent et l'esprit de nationalisme économique des représentants de l'Etat. Il faut reconnaître que, dans leur ensemble, les chercheurs conçoivent l'Etat comme un moyen et un instrument. C'est grâce à lui, à la fonction publique en général (et ce dès l'époque coloniale la plus ancienne) que le phénomène de bourgeoisie mixte a vu le jour. C'est encore l'Etat qui intervient directement en faveur du capital, qu'il soit étranger ou "national", marchand ou industriel. C'est lui qui facilite l'achat des terres des colons, qui accorde les patentes commerciales (en excluant notamment les non-citoyens, asiatiques surtout), qui accorde les crédits, les prêts par l'intermédiaire de l'Industrial and Commercial Development Corporation (ICDC). C'est l'Etat enfin qui oblige les multinationales à accepter des prises de participation kényanes publiques ou de particuliers. Le point de départ de l'hypothèse de Nicola Swainson suggère que c'est le politique qui permet et dirige l'accumulation. En simplifiant on pourrait dire que l'africanisation permet aux nationaux de prendre la place des étrangers plus facilement. Mais les dépendantistes rétorqueront que cette africanisation de l'Etat, donc d'une partie des

moyens de l'accumulation, se fait en accord avec le capital étranger, sous son contrôle et, en dernier ressort, à son profit. Le tout est justement une question de stratégie et non de rapports de force. C'est cette perspective que refusent Colin Leys et Nicola Swainson.

La bourgeoisie nationale. La discussion porte moins sur son existence, admise par tous, sauf par Gavin Kitching qui la traite de petite-bourgeoisie, que sur sa place, ses moyens, ses objectifs. Certes, Mike Cowen a raison de noter que cette bourgeoisie est dite nationale parce qu'elle agit tout simplement à l'intérieur des frontières de l'Etat-nation. Alliances ethniques, alliances politiques, alliances bureaucratiques révèlent l'importance de la bourgeoisie en gestation et permettraient de faire la part des influences nationales et étrangères.

Commentaires et leçons

Toutes ces recherches négligent toutefois, au moins au plan empirique, le poids et les effets des rapports sociaux et économiques non-capitalistes à l'époque contemporaine.

Mais ce qui frappe le plus, c'est l'importance des questions qui ne sont pas abordées. Tout d'abord, la périodisation du développement capitaliste en Afrique paraît sous-estimée. La mode de l'histoire de longue durée, de la mondialisation des perspectives, fait obstacle à une recherche minutieuse des aires concrètes de l'histoire et de l'anthropologie locale. Les périodisations de l'économie coloniale dans la métropole, dans la colonie, et finalement dans les différentes régions et populations, sont loin de se recouper.

Deux autres lacunes frappent dans ce débat : l'absence d'intérêt pour les caractéristiques non-économiques des bourgeoisies (leur *ethos*, leur structure familiale, leur culture professionnelle) et par ailleurs l'absence d'analyse des rapports entre la bourgeoisie et les autres classes sociales, dominées ou non-capitalistes. Comment les bourgeois construisent-ils concrètement les conditions de l'exploitation vers le bas ? Cet aspect est aussi important que le taux des prises de participation "nationales" dans les filiales des multinationales.

A lire l'espèce d'éloge funèbre de G. Kitching on se rend compte que l'idéologie a pris le dessus dans ce débat : la véritable question a été celle de l'hypothèse socialiste et de la lutte contre l'impérialisme (KITCHING 1985). L'un des problèmes majeurs dans ce cas est celui de la théorie de la dépendance. Pour G. Kitching l'Etat n'est "le fondé de pouvoir d'aucune force élémentaire"; au contraire il est un "site permanent de la lutte entre toutes. [les] forcés" car "l'Etat c'est la pagaille" (KITCHING 1985, pp. 131-132). Le débat

kényan métamorphosé dans les termes de l'alternative "capitalisme ou socialisme" a suscité, au cours des années 1980, des imitations en Ouganda, en Tanzanie, au Zimbabwe, et même en Afrique du Sud. Mais dans l'ensemble la qualité du traitement des matériaux empiriques paraît moins élaborée que dans le cas kényan. D'ailleurs, d'autres thèmes accaparent l'attention des spécialistes du Kenya dès le milieu des années 1980 comme les politiques d'industrialisation et d'ajustement structurel, les formes de l'inégalité économique à la campagne et dans l'agriculture commerciale (cf. les travaux de COUGHLIN and IKIARA 1988, ANYANG NYANG'O and COUGHLIN 1991, LEO 1984, BATES 1989). La recherche des preuves de l'existence d'une bourgeoisie nationale s'essouffle : les hommes d'affaires du Président Moï, ce n'est un secret pour personne, sont toujours des Indiens dont la nationalité kényane n'est qu'une espèce d'alibi.

Un certain nombre de commentaires et de critiques vont néanmoins conserver ce débat en mémoire jusqu'à aujourd'hui. Il y a tout d'abord les historiens qui rappellent l'ambivalence profonde du capitalisme national africain et l'existence d'une division du travail entre les entreprises "nationales" et les entreprises multinationales. F. COOPER 1981, J. ILIFFE 1983, R. AUSTEN 1988 utilisent largement les données du débat mais ne soutiennent aucune des positions en présence. Par contre les politologues, spécialistes de la région, regrettent l'absence d'une véritable bourgeoisie nationale (HYDEN 1983; SANDBROOK 1985). Les commentaires de R. Tangri sont plus nuancés (TANGRI 1985, pp. 56-57). Tout en signalant qu'il ne faut pas exagérer l'expansion des intérêts proprement africains, R. Tangri note que le processus d'indigénisation peut être conduit pour profiter de la présence du capital étranger et non pour le remplacer. Le partenariat n'est pas le contrôle. De son côté l'économiste P. Kennedy rappelle qu'il ne faut pas exagérer la pertinence du cas kényan (KENNEDY 1980 et 1988). La mainmise des kikuyu sur le mouvement nationaliste puis sur l'Etat indépendant impose une interprétation d'ordre historique et sociologique : après avoir pu observer et imiter les colons blancs, ces derniers les ont remplacés à la tête de l'Etat et de l'administration. De fait le débat kényan porte sur les élites économiques et politiques kikuyu ce qui relativise considérablement la problématique de l'apparition d'une bourgeoisie dite nationale. J'ajouterai que la mort de J. Kenyatta permet aux non-kikuyu d'essayer de prendre leur revanche, d'où l'extrême complexité et conflictualité des années 1980 (cf. BOURMAUD 1988 et 1991).

Une analyse relativement récente de l'origine nationale des investissements conduite par l'économiste Y. Bradshaw permet de conclure à l'écrasante domination du capital étranger (BRADSHAW 1988). Mais le plus important selon lui est la nature des relations entre le secteur agricole, la structure de classe et l'Etat (BRADSHAW 1990) -on notera que c'est pourtant à

partir du thème de l'accumulation paysanne et rurale que M. P. Cowen et G. Kitching ont construit leurs démonstrations; cf. également BERMAN 1990 et BERMAN and LONSDALE 1992. Le débat kényan a privilégié le conflit des forces internes avec les forces externes, mais tout se joue en fait entre les secteurs agricoles et industriels dont les mécanismes d'accumulation sont différents. L'Etat favorise les grands exploitants agricoles et ceux-ci en retour investissent dans le commerce et l'économie urbaine. Du coup le capital étranger en profite indirectement.

Le débat kenyan personifie en quelque sorte certaines des tendances théoriques de l'économie politique néo-marxiste africaniste, anglo-saxonne des années 1970 -qu'on songe ici aux travaux des marxistes "ultra-orthodoxes" comme ceux de WARREN 1980 et ceux de SENDER and SMITH 1986. C'est la logique du développement capitaliste qui explique l'ensemble de la structure socio-politique. Les formes entrepreneuriales spécifiques, les catégories sociales et culturelles, leurs rapports nécessaires au sein des systèmes régionaux ou nationaux d'exploitation, sont considérés comme des critères secondaires et ne sont l'objet d'aucun débat !

Toutefois la mode empiriste actuelle ne doit pas masquer le libéralisme implicite ou explicite des nouvelles "problématiques" dominantes (BIENEFELD 1988; COPANS 1989). L'étude des entrepreneurs et des industriels peut se passer de toute histoire sociale, de tout souci anthropologique des dynamiques de l'accumulation et de l'investissement privé. Les stratégies anti-impérialistes de sortie du capitalisme ont vécu mais la dépendance sous une forme ou une autre est toujours là. Le débat kényan finit mal, c'est un fait. On peut même avancer que ces recherches nous ont laissé sur notre faim car ses protagonistes ont délaissé leurs objets sans nous fournir aucune explication (à l'exception encore une fois de G. Kitching). Les bourgeoisies nationales n'existent probablement pas en Afrique noire, mais les noyaux d'entrepreneurs autochtones sont bien, en un sens, "nationaux" (vis-à-vis de leurs protecteurs, tuteurs ou concurrents internationaux). L'économie dite de marché est une chose, les dynamiques du capitalisme africain en sont une autre. A ce titre, le débat kényan est toujours d'actualité et il ne faudrait pas qu'il tombe dans l'oubli des "ajustements structurels".

Références bibliographiques

ANYANG NYANG'O et COUGHLIN 1991, AUSTEN 1988, BATES 1989, BECKMAN 1980, BERMAN 1990, BERMAN et LONSDALE 1992, BIENEFELD 1988, BOURMAUD 1988 et 1991, BRADSHAW 1988 et 1990, COOPER 1981, COPANS 1989, COUGHLIN et IKIARA 1988, COWEN 1981 et 1982, FRANSMAN 1982, HYDEN 1983, ILIFFE 1983, KAPLINSKY 1980, KENNEDY 1980 et 1988, KITCHING 1980 et 1985, LANGDON 1977, 1981 et 1987, LANGDON et GODFREY 1976, LEO 1984, LEYS 1975, 1978, 1979 et 1982, LUBECK 1987, SWAINSON 1977 et 1980, SANDBROOK 1985, SCHATZBERG 1987, SENDER et SMITH 1986, TANGRI 1985, WARREN 1980.



Chapitre 9

L'entreprise africaine et l'économie informelle

Réflexions autobiographiques

Keith HART

La grande invention de l'anthropologie moderne a été la recherche de terrain. Pour la première (et la dernière) fois, une partie de la classe intellectuelle a franchi la frontière qui la séparait du reste de la société, pour découvrir comment vivent les gens. C'est-à-dire que ces intellectuels devaient rejoindre leurs objets sociaux en tant que sujets individuels, effaçant la séparation traditionnelle entre sujets (les "penseurs", ceux qui prennent les décisions importantes) et objets (les "exécutants" ou ceux qui effectuent les travaux routiniers dans la société). Depuis leurs débuts, il y a cent ans, les sciences sociales se sont appliquées à maintenir cette division, écrasant l'individualité des masses urbaines inconnues dans des catégories impersonnelles qui se prêtent à la manipulation par ceux qui les dominent. Les anthropologues ont, eux aussi, aspiré à un statut professionnel dans la bureaucratie intellectuelle; aussi leurs activités au XXe siècle furent-elles

criblées de contradictions et de confusions puisqu'ils se joignirent aux gens tout en les traitant en objets.

Pour s'accommoder de ce paradoxe, ils gardaient généralement le monde de la "recherche de terrain" séparé du "rapport" rédigé une fois de retour chez eux, ce que les distances sociales et géographiques de l'ère coloniale rendaient plus aisé. Tandis que des exigences extravagantes étaient posées au travail de pénétration subjective d'une société exotique par un chercheur sur le terrain (participation active, maîtrise de la langue vernaculaire, etc.), les rapports ethnographiques étaient supposés être purement objectifs et scientifiques, privés de toute comparaison légitime avec la fiction réaliste, et ceci jusqu'à très récemment.

Le paradigme de l'ethnographie scientifique chancelait déjà sous les coups infligés par la fin de l'empire, et l'idée de la "société primitive" en tant qu'objet de l'anthropologie était déjà moribonde, sinon bel et bien morte, quand j'entrepris une étude de terrain dans plusieurs localités du Ghana, en particulier à Accra, travail qui allait m'occuper de 1965 à 1968. A Cambridge, aucun effort n'était consenti à l'époque pour attirer l'attention des étudiants sur ce problème; j'ai donc dû me tirer d'affaire par moi-même au fil du temps. Conscient de ce que l'étude des chauffeurs de taxi et des souteneurs d'un quartier pauvre ne pourrait pas être considérée comme relevant véritablement de l'anthropologie, je choisis un groupe de migrants, les Tallensi (Frafra), précédemment rendue célèbre par le directeur de mon département, Meyer Fortes, dans l'espoir qu'elle conférerait à mon travail un petit air d'académisme.

Par certains aspects, la vie à Nima était une aventure et je fus mené à jouer plusieurs rôles sociaux qui me semblaient compatibles avec une coexistence pacifique dans cet endroit. Encouragé par la violence et l'ouverture économique de cette société, je devins progressivement un entrepreneur véreux, et m'adonnai au recel, au prêt à intérêt, au commerce illégal, et à d'autres activités du même acabit. A la fin de mon séjour, désireux de redistribuer les bénéfices, j'endossai le statut d'un *big man* et me mis à donner de grandes fêtes, à engager du personnel, à répondre aux aumônes des personnes âgées, et à résoudre des problèmes avec l'administration. Comme j'avais survécu à quatre arrestations et que j'avais été inquiet à plusieurs autres reprises, je retournai écrire ma thèse de doctorat en ayant le sentiment d'avoir réalisé des tas de choses. C'est alors que, pour moi, tout s'emmêla.

J'avais toujours souhaité, après l'obtention du doctorat, faire des recherches. Je devais donc rapporter mes expériences sur le terrain d'une manière acceptable pour mes examinateurs. Cela impliquait que je retire du texte tout ce qui pouvait apparaître comme le fruit d'une implication

personnelle, effort qui ne semblait pas alors trop éprouvant puisque je disposais de nombreux documents ethnographiques provenant d'autres informateurs. Ce que je ne réalisais pas, c'est que j'étais délibérément en train de m'embarquer dans une fiction inconnue qui devait me servir de rapport objectif. En outre, au lieu de me demander comment j'avais appris ce que j'avais effectivement appris -grâce aux relations sociales que j'avais nouées-, j'étais obsédé par l'idée de contribuer à une théorie figurant dans la "littérature".

Nous étions alors dans les années soixante et la pensée orthodoxe et dominante était représentée par la "théorie de la modernisation". J'empruntai à celle-ci l'idée selon laquelle le développement est le résultat d'une lutte des individus contre les normes traditionnelles et qui vise à instaurer des pratiques modernes. Je qualifiai les hommes et les femmes, celles-ci peu nombreuses, qui m'intéressaient d'*entrepreneurs*, puisque c'étaient leurs activités économiques qui m'impressionnaient le plus. Au même titre que le chercheur solitaire sur le terrain s'intègre à une société qui connaît une évolution rapide, ils étaient des sujets individuels en quête d'une place dans une structure sociale tantôt contraignante, tantôt souple. Je soulignai leur individualité et la différenciation entre les responsables économiques et le reste de cette communauté ethnique migrante. Ils étaient les vedettes, gens dont la carrière changeait la carte sociale pour les autres. Mes publications se composaient en grande partie d'histoires de vie.

Au cours de la décennie suivante, comme tout jeune anthropologue qui se respecte, j'essayai de publier ma thèse. J'y renonçai, pour m'atteler de nouveau au projet vieux de quatre ans -et échouer encore une fois. Je m'expliquai cet échec par le fait que je n'arrivais pas à concilier les images marquantes des événements historiques de l'après-guerre avec mes propres souvenirs de l'étude de terrain effectuée à Nima, d'autant moins que les unes et les autres défilaient suivant des trajectoires peut-être convergentes ou non. A présent j'identifie ce problème comme renvoyant à mon incapacité à trouver une voix authentique, mal à l'aise que je suis pour franchir la ligne séparant le sujet et l'objet, l'université et la vie. J'ai déjà tenté d'exprimer librement mes pensées à Chicago, il y a dix ans, et une ou deux fois depuis lors, mais je me suis laissé dire que mes confessions causeraient un dommage irréparable à Dame Anthropologie. Aujourd'hui, je pense que le silence est plus nuisible encore.

J'étais convaincu de ce que la principale faiblesse de mon entendement dans le domaine ethnographique était une compréhension insuffisante des grandes forces qui façonnaient l'histoire postcoloniale. De même que les gens avec qui je vivais, je sentais que je comprenais bien les mécanismes de la vie économique dans la rue; mais, également comme eux, je n'avais aucune idée

des raisons pour lesquelles les cours mondiaux du cacao avaient chuté, provoquant des problèmes sur les marchés et un coup d'Etat militaire, faits qui eurent des conséquences d'une portée considérable pour tous les Ghanéens. Ainsi j'entrepris de pénétrer le monde du "développement" en devenant assistant d'université, consultant et journaliste économique. L'initiation à ce monde me vint de mon adhésion à un groupe de l'université d'East Anglia dans lequel les économistes du développement l'emportaient largement en nombre sur les anthropologues.

J'appris bientôt que j'avais une grande distance à parcourir pour assumer le rôle de courtier en disciplines scientifiques, apportant l'anthropologie aux économistes et l'économie aux anthropologues. Mais je voulais jeter un pont entre les deux sciences afin de relier ma recherche de terrain aux grandes abstractions du discours sur le développement. En d'autres termes, je cherchais à étendre mon expérience subjective de l'Afrique à un niveau plus vaste de la société, le monde des Etats et des institutions internationales; je devais convaincre les économistes de ce que j'avais quelque chose à dire qui pouvait leur être utile.

Je me suis longuement demandé d'où venait la fable selon laquelle le concept d'"économie informelle" avait cours depuis longtemps dans la bureaucratie intellectuelle. Il était tout simplement issu de mon désir d'atteindre "les maîtres de l'univers" avec mes mots et les leurs, pour établir un contact réel avec les foules grouillantes qui se pressaient sous les fenêtres de leur hôtel. Le terme que je choisis est négatif mais poli; il nomme l'innommable, étiquetant les personnes et les activités par une absence, leur manque de "forme", comme l'entendent les bureaucrates. Quoi qu'il en soit, lors d'une conférence tenue en 1971 sur le thème du "chômage urbain en Afrique", je soutins que les Africains que je connaissais, loin d'être sans emploi, travaillaient bien pour des revenus irréguliers et souvent faibles. Je combinai une description ethnographique vivante ("J'y suis allé et pas vous") à un jargon économique qui en imposait et que j'avais engrangé pendant les conversations avec mes collègues d'East Anglia. Je me gardai de mentionner mes propres activités économiques.

Certaines personnes dans l'auditoire aimèrent suffisamment la notion pour la récupérer; toutefois mes droits de propriété intellectuelle furent rapidement rétablis et j'acquis une certaine réputation en tant qu'auteur d'une nouvelle avancée théorique sur la division du travail dans les études sur le développement. Et, ce qui est encore plus surprenant étant donné le nombre d'étiquettes en compétition (économie seconde, clandestine, souterraine, activité au noir, etc.), *économie informelle* est devenue la terminologie de

prédilection même en économie et sociologie des pays industriels. L'art poétique réserve des surprises.

Dans un premier temps, je ne fus pas impressionné par ce succès. En effet, je n'étais que trop conscient d'avoir terminé une thèse deux années auparavant dans laquelle j'utilisais le langage de la gestion d'entreprise pour analyser les mêmes phénomènes. En outre, comme maints contemporains en ce début des années 70, j'étais en train de me convertir au marxisme français; or l'idée d'une *économie informelle* ne plaisait pas du tout aux marxistes. Je décidai de résoudre mes difficultés, comme d'habitude, en écrivant un article sur le sujet ("Escroc ou bienfaiteur public ? L'entrepreneur dans sa communauté" cf. HART 1975).

J'étais en fait confronté à la division sociale entre la bureaucratie et le peuple, entre une élite formée par l'Etat et la foule urbaine, entre la classe des intellectuels et ceux que les intellectuels objectivent; mais cette division prenait une forme encore plus abstraite, comme le conflit entre l'individu et la société. Je parlais de la polarité idéologique de la guerre froide : individualisme économique contre collectivisme d'Etat. Je reconnaissais que je plaçais ainsi les tenants libéraux de "l'entreprise" du côté de l'individu et leurs détracteurs marxistes du côté de la collectivité. Je me rendais compte également que, mettant l'accent non plus sur les entrepreneurs en tant que personnes mais sur l'*économie informelle*, j'étais passé de la vie dans les taudis aux bureaux à air conditionné d'une élite internationale, sacrifiant l'individualité à une catégorie abstraite qui aidait les bureaucrates à comprendre et, implicitement, à dominer les autres.

Je me proposai de montrer que les grandes oppositions de la théorie occidentale trouvaient leur contrepartie dans les luttes concrètes des personnes avec qui j'avais vécu à Nima et dans leur pays d'origine. Je prétendis que des individus entreprenants pouvaient réussir à servir les intérêts de la communauté, mais que ce n'était pas fréquent; si bien que le recours aux stéréotypes positifs et négatifs (l'accumulation de richesses vue comme une bonne ou une mauvaise chose) était fondé sur les relations sociales et les conditions matérielles plutôt que sur l'idéologie. De nouveau j'exclus mon équation personnelle de l'analyse; et pourtant il semble difficile, des années plus tard, de distinguer mes propres luttes du moment avec la société de celles d'une "communauté" ethnique avec laquelle j'avais de moins en moins de contacts.

Peu après je renonçai à intégrer mon expérience de terrain aux théories sur le développement. Ceci est symbolique d'un détachement progressif de la vie sociale normale que le seul livre que j'aie écrit à la suite de mes recherches en Afrique (*The Political Economy of West African Agriculture*, HART 1982)

traite d'un sujet sur lequel je ne disposais d'aucune connaissance de première main. Image construite non pas à vol d'oiseau mais à partir d'un Boeing 747, le livre fut accepté par l'Agence américaine pour le développement international (USAID) en tant que rapport sur le développement et par Cambridge University Press en tant que monographie d'anthropologie sociale. Je réussis à intégrer les pôles de mon projet intellectuel au plan des idées, formellement détaché des habitants de Nima dont la vivante compagnie était la seule source réelle de toute pensée originale dont je pouvais être crédité.

Ainsi je trahissais à mon tour la mission moderne de l'anthropologie. Partant d'un simple engagement à aller voir par moi-même, partageant la vie quotidienne de la population afin d'étendre mes connaissances du monde, je me retirai ensuite dans la bureaucratie universitaire et dans une carrière professionnelle en qualité d'idéologue soutenu par la propriété privée du travail intellectuel. Car le but de l'idéologie est de nous faire croire que la vie est le résultat d'idées, plutôt que le contraire. Il est gratifiant d'être connu pour être le géniteur d'une idée; mais je sais -comme tout le monde pourrait le savoir, n'était notre complicité automystificatrice du pouvoir-, que l'idée d'une *économie informelle* était, véritable défi, une manière de transformer ce qui est externe à la bureaucratie en quelque chose d'interne à celle-ci, incorporant la vie autonome des individus à l'univers abstrait de leurs dirigeants.

Dans une communication récente ("Marché et Etat après la guerre froide", HART 1992), j'entamai le processus de reconstitution historique susceptible de nous faire découvrir la signification réelle de la notion d'*économie informelle*. Je remontai donc au renversement de Nkrumah, en 1966, et que j'avais vécu à Nima, à proximité du palais présidentiel où se déroulaient les principaux événements. Vu dans la perspective que j'ai maintenant du monde de l'après-guerre, le Ghana était et continue d'être une partie intégrante de l'ensemble de la société mondiale, et non un endroit lointain et exotique, comme je le pensais à l'époque.

Dans les années soixante, la société s'identifiait partout à l'Etat. Malgré les coups portés par la guerre froide, le capitalisme d'Etat était universel; c'est-à-dire que la responsabilité du développement économique, unique fondement de la légitimité politique, était supposée incomber en premier lieu à l'Etat. Les limites de cette domination étatique commencèrent à apparaître au milieu des années soixante-dix, puis furent renforcées par l'expérience Thatcher/Reagan qui combinait l'entreprise privée à un pouvoir étatique accru, et finalement par l'effondrement du stalinisme. Entre-temps, la plupart des pays du tiers monde ont effectivement été relégués aux derniers rangs de l'économie mondiale et les gouvernements de ces pays jettent un léger voile de pouvoir sur la misère généralisée. Maintenant que l'euphorie de la "victoire" sur la guerre froide

s'est dissipée, l'Occident assiste sur son propre territoire à la dernière phase de la banqueroute morale et de l'épuisement économique du capitalisme d'Etat.

L'Afrique fut la dernière recrue du capitalisme d'Etat du XXe siècle et sa première victime. Dès le début des années soixante, le Ghana, pays leader du continent, avait déchiré le contrat social entre l'Etat et le peuple qui avait animé les années de l'indépendance. Le coup d'Etat militaire qui a renversé Nkrumah était basé sur la prise de conscience que, dans un climat d'échec économique, le fondement explicite de l'Etat ne pouvait plus être le consentement, mais la force. Telle était la situation qui s'offrait à moi pour mon étude de terrain. Je me rendis au Ghana pour étudier les associations politiques de migrants en tant que citoyens; mais, devant l'apathie politique, je me tournai rapidement vers la vitalité économique de la rue : je suivis les habitants de Nima qui, se sachant exclus et victimes des monopoles d'Etat, organisaient leur survie dans les créneaux étroits laissés par ceux-ci. Ces premiers moments de ce qui devint plus tard une dialectique générale me montrèrent la réaction de la population en cas d'échec de la "macro-économie" de l'Etat. Dans ce sens, l'*économie informelle* du Ghana montrait la voie au monde.

Il est en effet indéniable que le désir de diriger la société à partir de son sommet (au travers des gouvernements, des agences internationales et des grandes sociétés) a été lui-même dépassé depuis la Seconde Guerre mondiale. Le trait le plus dynamique de l'économie mondiale a longtemps été l'informalisation, avec les ventes illégales d'armes, le trafic de drogues, les paradis fiscaux, le racket politique, la fraude fiscale et la criminalité urbaine qui unit les individus à tous les niveaux de la société. La société civile, qui pose en principe la séparation des intérêts publics et des intérêts privés, est en panne et la crédibilité intellectuelle de disciplines telles que l'économie est en miettes.

Lorsque je formulai le concept d'*économie informelle*, je fis l'erreur de considérer la paire antinomique formel/informel comme statique. Au début des années soixante-dix, les polarités de la Guerre froide semblaient inévitables et la domination de l'Etat allait encore de soi. Ainsi, tout en reconnaissant que les individus ripostaient en créant eux-mêmes leurs activités économiques, je supposai qu'ils étaient condamnés à agir de la sorte uniquement dans les minces interstices de la société laissés incontrôlés par un Etat tout-puissant. Je fis une autre erreur : je sacrifiai ce que mon expérience sur le terrain apportait d'original -les relations et les personnalités, l'entreprise, les expériences sociales- à une vision du monde mécanique qui ne pouvait en aucun cas montrer l'embryon de démocratie contenu dans ces activités.

Les choses ont changé. Les vieux routiers du marché noir de l'ère de Brejnev roulent maintenant en BMW dans les rues de Moscou. L'"entreprise" a

de nouveau la cote. Dans de nombreux pays (je pense à la Jamaïque et au Zaïre), l'effondrement de l'Etat a atteint de telles proportions qu'il semble pratiquement inutile de préciser que l'*économie informelle* y est dominante. Mais ce qui passait autrefois pour une sorte de résistance héroïque prend une allure différente quand il s'avère qu'on n'a pas de choix. Nous devons garder à l'esprit que la société civile a été inventée pour éliminer la pagaille provoquée par la corruption politique et la violence économique, pagaille qui était normale autrefois et qui nous hante de nouveau.

Ceci me ramène à mes années à Nima, et me fait me demander ce que j'y ai réellement appris qui puisse être utile maintenant que l'*économie informelle* n'existe plus. Je commençai ce processus dans une communication rédigée à l'occasion d'un séminaire sur la confiance ("Parenté, contrat et confiance", HART 1988) et je ne mentionnerai pas ici les arguments avancés, mais je préciserai simplement que l'on peut y trouver la plupart des opinions que j'ai développées sur l'"entreprise africaine". J'ai de nouveau posé le problème tel qu'il m'est apparu au début : comment les individus projettent-ils leur entreprise dans un avenir influencé par leurs rapports sociaux avec les autres ?

Les migrants frafra avaient coupé les liens familiaux avec leur terre d'origine et étaient exclus des marchés publics; ils retombaient donc dans le génie de l'amitié et de la confiance qui convient au court terme mais non à l'organisation de la production dans le temps. Leur dilemme est un dilemme que nous connaissons tous : comment nous intégrer efficacement, en tant que personnes, dans un monde gouverné par des forces sociales impersonnelles ? C'est des millions de réponses individuelles apportées à cette question que doivent émerger maintenant les matériaux sociaux de la démocratie et du développement, même si les pouvoirs en place dans le monde prennent des dispositions pour éloigner à tout prix le spectre de gouvernements populaires.

Mais la principale leçon que je tirai de mon expérience d'il y a trente ans sur le terrain se rapporte au processus social réel permettant d'apprendre à vivre à Nima, qui devait façonner une grande partie de ma pensée future et me sert de source d'information dans mon travail universitaire d'aujourd'hui. Nima était une zone que la police évitait, n'y faisant que des descentes occasionnelles pour arrêter les délinquants connus. Quand une de ces incursions avait lieu, j'étais naturellement suspecté de jouer le rôle d'indicateur. J'étais également surveillé par la section spéciale qui harcelait les personnes avec lesquelles je parlais. Peu avant le coup d'Etat de 1966, j'appris que l'on me soupçonnait de travailler pour la CIA (l'agence américaine de renseignement) et que mon nom figurait sur une liste de personnes vouées à l'expulsion. J'étais intégré dans la société locale de nombreuses façons; mais ce qui était de loin le plus fascinant,

c'était d'établir les relations économiques qui m'étaient indispensables. Je devais changer de l'argent, payer mon loyer, engager du personnel, négocier avec l'administration, traiter des demandes de prêts et de dons. Toutes ces transactions mettaient à l'épreuve les hypothèses élémentaires que je formulai sur la vie économique. Je découvris qu'elles allaient au coeur de l'idée qu'en tant que natif de Manchester je me faisais de la société.

Je ne me suis jamais contenté de rapporter la vision des migrants frafra sur la manière dont le monde fonctionne, sur leur culture économique si l'on préfère. Au contraire, j'ai noué avec eux des relations dynamiques qui mettaient en jeu mes opinions et me poussaient souvent à les modifier quand je me rendais compte que mes compagnons s'y prenaient autrement. J'avais des atouts sérieux (argent, contacts, connaissances) dont il était fait usage; et je devais accepter d'en assumer les conséquences sociales, y compris l'arrestation. C'est ainsi que je devins un entrepreneur véreux. Disons simplement qu'il y avait une "affinité élective" entre mes propres propensions et la nature réelle de la société de Nima. Il me semble inutile maintenant de chercher à distinguer les influences réciproques de ces deux facteurs.

Tout ceci signifie en fait que je jouai le rôle moderne de l'anthropologie : franchir la ligne qui met l'Etat et les intellectuels d'un côté et le peuple de l'autre. Je devais créer la société, non pas en partant de zéro, mais dans des circonstances tout à fait étrangères; et les gens qui m'accueillirent m'aidèrent à trouver une voie à travers les contradictions de notre monde du XXe siècle. J'appris à intégrer, partiellement bien sûr, les distinctions de race, de classe et de culture qui nous séparaient initialement. Surtout, je trouvai amitié et réciprocité dans un monde extrêmement inéquitable qui plaçait un jeune homme dans une position de pouvoir sur des hommes deux fois plus âgés que lui.

Je passai une grande partie des années qui suivirent à tenter de comprendre cette période qui succédait à l'émancipation du Ghana par rapport à l'administration coloniale. Vivant en Amérique et aux Caraïbes pendant de nombreuses années, je trouvai tardivement dans un autre globe-trotter, C. L. R. James, le mentor que j'avais cherché. Il me fit enfin comprendre que l'histoire du monde moderne est d'un seul tenant; et je m'apprête à repartir pour l'Afrique, cette fois en qualité de directeur d'un Centre d'études africaines de ma vieille université, espérant que la théorie de Marx sur l'histoire qui se répète ne s'appliquera pas cette fois-ci.

A bord de l'avion (un VC10 !) qui m'emmenait à Accra, j'imaginai que j'apportais la civilisation du monde à des contrées éloignées. Depuis lors, les Ghanéens se sont répandus dans le monde entier, comme de nombreuses diasporas postcoloniales africaines, offrant au Nouveau Monde les descendants

des premiers migrants, ceux qui traversèrent l'océan réduits à l'esclavage. Accra est venu à Cambridge -en grand nombre. Dans ces circonstances, les "études africaines" doivent reposer sur la collaboration, unissant les ressources, les connaissances et les initiatives des Africains du monde entier et de leurs amis. Les leçons de Nima, la pratique difficile d'échanges basés sur l'égalité dans des conditions d'inégalité, ne peuvent pas se résumer à quelques slogans : elles perdurent dans nos tentatives chancelantes de refaire la société.

Références bibliographiques

HART 1969, 1973, 1975, 1982, 1988, 1992.

2e partie

Configurations sociales et culturelles



Chapitre 10

Entrepreneurs et entreprises dans l'anthropologie et la sociologie africanistes

Jean COPANS

Les entreprises africaines, qu'elles soient entre les mains d'entrepreneurs occidentaux ou africains peuvent être anciennes (ILIFFE 1983; COQUERY-VIDROVITCH ed. 1983). Mais leur caractérisation formelle -aux plans techniques et juridiques-, sociale et économique pose de nombreux problèmes, malheureusement trop souvent obscurcis par une comparaison implicite ou explicite avec le modèle capitaliste classique -cf. par ex. les remarques de HUGON 1993, pp. 63-65, sur le caractère non-prioritaire de l'efficience productive des entreprises africaines.

L'économie politique de la modernisation et de la dépendance, aujourd'hui de la crise et de l'ajustement structurel, a d'ailleurs involontairement aggravé ces interprétations par ses choix de l'observation et de l'analyse macro-économique. Bien évidemment la faiblesse du tissu industriel, la considérable diversité des formes d'entreprises agricoles et commerciales permettent de conclure sans grand risque majeur au caractère relativement marginal de cette structure socio-économique.

Bref, en cette fin du XXe siècle, et après un bon siècle de "mises en valeur" et de "développement", l'entrée entreprise reste encore bien mystérieuse, d'autant plus que l'intérêt politique et moral pour l'entreprise africaine, c'est-à-dire l'entreprise privée autochtone, apparaît en période d'idéologie libérale, de désétatisation et de démantèlement des entreprises publiques. Ce besoin stratégique d'entrepreneurs devant assurer la relève des investissements étrangers et des sociétés d'Etat se constitue ainsi sans connaissances préalables et approfondies des dynamiques potentielles et virtuelles de l'entrepreneuriat autochtone. Incantations des rituels de la gestion (HENRY 1991), comparaisons culturalistes abusives (cf. notamment les travaux de D'IRIBARNE 1986 et 1989), prennent le pas sur les méthodes anthropologiques de construction de l'objet.

En effet l'entreprise -et les entrepreneurs mais pas seulement eux- est un ensemble flou particulièrement propice à l'élucidation anthropologique, y compris par des disciplines qui ne recourent que partiellement à ses méthodes comme la sociologie ou la science politique. La triple perspective des syncrétismes symboliques, des pratiques sociales informelles aux expressions fondamentalement orales et des totalisations à la fois sociales et culturelles (1) permet de repérer et de construire le sens de la fabrication et de la gestion entrepreneuriale, de la genèse de formes capitalistiques inédites et des relations de "chevauchement" et de clientèle entre le "privé" et le "public".

Cette anthropologie pénètre dans une espèce de *no man's land* où la critique théorique n'a pas encore d'objet empirique et où l'idéologie n'est pas encore porteuse ou expressive d'une forme de mouvement social. Le projet d'une anthropologie de l'entreprise africaine n'en est que plus passionnant à cause de l'incertitude qui préside à sa gestation. Notre état des lieux portera sur trois points : le rappel des cheminements de la constitution de l'entreprise comme objet anthropologique, l'examen des thématiques et des "oublis" (ou des silences) de cette anthropologie, enfin les développements possibles d'une telle recherche. Ce chapitre se présente comme un prolongement d'une réflexion déjà parue (COPANS 1991); il s'inspire aussi des observations approfondies et innovantes de LABAZEE 1991a et b.

(1) Certes cette définition est très sommaire et sybilline. Pour une conception moderne des tâches et méthodes de l'anthropologie on peut se reporter à ALTHABE 1992 et à FOX 1991.

La constitution de l'entreprise comme objet anthropologique

L'entreprise en tant qu'objet ou concaténation d'objets partiels résulte d'une histoire scientifique pluridisciplinaire et multithématique. Il existe au moins quatre sources indirectes d'inspiration qui se sont toutes plus ou moins superposées et combinées pour former la perspective actuelle. Cette histoire remonte aux années 1930, à la reconnaissance du champ du changement social, à la prise en considération par l'anthropologie sociale britannique des migrations de travail, de la vie urbaine et de l'univers industriel. Cette anthropologie cède la place dans les années 1950 à une sociologie du travail et dans les années 1970 à une science politique du mouvement ouvrier. A la même époque les économistes et sociologues inventent en quelque sorte le secteur informel tandis qu'historiens et anthropologues s'attachent à l'entreprise commerciale et aux groupes commerçants. Toutefois les débats économiques sur les bourgeoisies nationales (comme dans le cas kényan : cf. *supra* le chapitre 8 du présent ouvrage) ne donnent lieu à aucune recherche socio-anthropologique. L'entreprise reste ainsi encore écartelée entre plusieurs approches qui ne se rencontrent pas.

La tradition française dans ce domaine remonte peut-être aux travaux de G. Balandier des années 1950.⁽²⁾ mais c'est surtout au cours des années 1980 que l'entreprise est prise en considération. Un double paradigme anime l'analyse en sciences sociales : l'ouvrier dans la ville puis la ville "dans" l'ouvrier. Le travail urbain, formel et informel, le travail et le hors-travail, constituent les lignes de force de toute une série de recherches empiriques sur la vie ouvrière dans la ville, dans l'entreprise, que cette dernière soit publique ou privée -notamment à l'ORSTOM (Institut Français de Recherche Scientifique pour le Développement en Coopération). La question de la qualification de cette anthropologie s'est d'ailleurs posée immédiatement : anthropologie des classes ouvrières, anthropologie industrielle ou anthropologie de l'entreprise, au sens large du terme (AGIER et COPANS 1988; COPANS 1988) ?

La tradition plus ancienne est celle de l'anthropologie sociale britannique menée au Rhodes-Livingstone Institute (Rhodésie du Nord) à la fin des années 1930. L'étude des migrations, des phénomènes de détribalisation et de retribalisation urbaines, l'attention portée aux travailleurs des mines, à leurs associations et dynamiques religieuses ou culturelles, jettent les bases d'une anthropologie menée *dans* l'entreprise (BROWN 1973; WILSON and

(2) Voir la bibliographie de ses travaux constituée par nos soins en annexe de la réédition de sa *Sociologie des Brazzavilles noires* : COPANS 1985a.

HUNTER 1939), d'une anthropologie des *effets* de l'industrialisation (GLUCKMAN 1971). Les problématiques vont du fonctionnalisme à la fois sommaire et pragmatique des élèves de B. Malinowski comme G. Wilson, à la sociologie interactionniste des années 1950 de A. L. Epstein, C. Mitchell et surtout de B. Kapferer qui est peut-être l'un des premiers à étudier une entreprise industrielle ordinaire de l'intérieur et non plus le monde des mines comme situation sociale globale (KAPFERER 1969 et 1972). Cette tradition locale débouche toutefois sur les formes les plus nouvelles de l'anthropologie sociale de l'industrie, de la sociologie politique et marxiste du travail avec les travaux de BURAWOY 1972a et b et 1974. Ce dernier décrit les effets de l'indépendance de la Zambie sur l'organisation bureaucratique de l'entreprise minière, qui est devenue une société d'Etat nationalisée, et sur la division du travail minier lui-même. Ces études jettent les bases d'une anthropologie politique de l'entreprise (BURAWOY 1979 et 1985). L'ensemble de ces recherches rhodésiennes et zambiennes constitue le socle indispensable de toute analyse de l'entreprise africaine. Plus généralement les Français avec G. Balandier, les spécialistes de l'économie urbaine moderne, ou les historiens du social reconnaissent leur dette à l'égard de l'ensemble de cette tradition, assez pragmatique.

Les années 1970 voient apparaître un ensemble composite de recherches qui s'organisent autour de la thématique de la nouvelle division internationale du travail. Dans le cas africaniste les politologues et les sociologues (COHEN 1980; MUNCK 1988; BOYD and al. 1987) se penchent sur le mouvement ouvrier et sur les conditions d'apparition d'une classe ouvrière et d'une conscience de classe (LLOYD 1982; COPANS 1987 et 1990). Un grand nombre de ces travaux décrivent des entreprises publiques et privées, leur organisation bureaucratique, leurs politiques de gestion de la main d'oeuvre. Les chemins de fer, les établissements portuaires, les entreprises industrielles, minières, les complexes agro-industriels, les plantations permettent de jeter les bases d'une typologie grossière.

Les disciplines et les problématiques abordent à leur gré le monde de l'entreprise qui n'est jamais véritablement traité dans son ensemble. Certes la distinction des secteurs joue son rôle : vieilles entreprises coloniales, imposantes sociétés d'Etat, filiales des multinationales manifestent des logiques de gestion différentes (REMY 1975; LUBECK 1986). Selon les recherches, tel ou tel aspect de la vie de l'entreprise est plus ou moins bien pris en considération : les mécanismes d'embauche; la gestion d'ensemble de la main-d'oeuvre selon les qualifications, les ateliers; le rôle de la hiérarchie (contre-maîtres, techniciens, ingénieurs); les survivances physiques ou institutionnelles de la barrière "raciale" (colons, indigènes; blancs, noirs), les politiques industrielles des directions et les relations entre ces dernières et l'Etat. Mais l'orientation dominante de tous ces travaux reste politique. Nous savions que le *Travail* n'existe pas sans le *Capital*, nous apprenons quelque chose sur ce dernier mais l'entreprise reste dans l'ensemble bien mal connue.

Au cours de ces mêmes années 1970, la ville, le développement de l'emploi et du *non-emploi* urbain, l'économie urbaine sous toutes ses formes, suscitent un nouveau courant de recherches, à propos de ce que le BIT va appeler le secteur informel. Certes il s'agit là aussi d'une espèce d'anthropologie du travail mais elle se transforme assez rapidement en anthropologie de la micro-entreprise, de l'économie populaire, spontanée, etc. (MORICE 1987; DE MIRAS 1982 et 1984). Les recherches précédentes avaient déjà confirmé que les stratégies des travailleurs les portaient plutôt vers l'auto-emploi que la reproduction ouvrière.

Ce sont non seulement les marchés du travail qui se trouvent ainsi articulés mais plus généralement les différentes composantes de l'espace économique global des entreprises. Les divers mécanismes de sous-traitance d'une part, les pratiques de chevauchement et d'investissement de la part des fonctionnaires de l'autre, le statut financier des clientèles enfin, délimitent un espace économique fluide où se singularisent des modes de gestion originaux sans grand rapport avec ceux des entreprises "importées". La volonté de "développer" ce secteur tant de la part des organismes internationaux que des ONG (Organisations non-gouvernementales), ou que des gouvernements africains, va donner naissance à un nombre considérable d'enquêtes empiriques qui le décrivent comme un nouveau monde économique. Il apparaît assez rapidement toutefois que ce domaine est lié aux conjonctures et qu'en tout état de cause il n'est pas le lieu d'une accumulation primitive qui puisse donner naissance à une bourgeoisie (DE MIRAS 1987; LAUTIER et al. 1991). Indépendamment des effets propres aux idéologies favorisant l'organisation de l'informel (!), l'attention portée aux micro-entreprises, aux contraintes de l'emploi et de la solvabilité permet de mieux comprendre l'environnement et la manière dont les entrepreneurs potentiels conçoivent la gestion des facteurs économiques (MACGAFFEY 1987).

Une quatrième thématique prolonge indirectement cette dernière préoccupation, celle qui a trait au commerce et aux commerçants. Cette catégorie sociale débouche sur celle des entrepreneurs même si la nature de ces entreprises les éloigne quelque peu du secteur productif proprement dit. L'anthropologie historique du commerce traditionnel, de son adaptation à l'économie coloniale de la traite, aux stratégies étatiques post-coloniales a suscité de nombreuses et très riches études (AMSELLE 1977; MEILLASSOUX 1971; COHEN 1969; AGIER 1983; GREGOIRE 1986). La plupart des anthropologues ont mesuré assez tôt les stratégies de reconversion et d'adaptation aux nouvelles contraintes politiques, territoriales et financières. La question qui se pose, indépendamment des spécialisations ou des diversifications commerciales, est bien entendu celle des éventuelles stratégies d'investissement productif dans les secteurs, plus ou moins captifs, des réseaux d'échange et de demande (AMSELLE et GREGOIRE 1987 et 1988). Aujourd'hui l'attention se porte plutôt vers les redéfinitions territoriales, les espaces transfrontaliers, l'économie internationale informelle et de contrebande (GREGOIRE et LABAZEE 1993).

A reprendre l'ensemble de ce champ hétérogène mais animé semble-t-il des mêmes dynamiques sociologiques de longue durée, l'image des entrepreneurs africains se précise. Dans les interstices de l'économie publique (de ce qu'il en reste aujourd'hui), des réseaux commerciaux, des reproductions

domestiques élargies (malheureusement qualifiées d'informelles), des accumulations néo-patrimoniales, l'anthropologie et la sociologie repèrent des constructions entrepreneuriales. Remplaçant provisoirement les historiens ou les économistes (aux traditions plus spécialisées sur l'entreprise), ces disciplines sont à même de surmonter les idéologies procapitalistes des illusionnistes du développement et les idéologies anticapitalistes et antilibérales des experts victimes de la crise et des désajustements. Elles se proposent même de donner une signification sociologique à des comportements encore condamnés pour leur soi-disant immoralité intrinsèque comme la corruption, le népotisme, la contrebande, les trafics et spéculations en tout genre. Bref, tous les instruments d'une perspective anthro-sociologique sur l'entreprise africaine sont disponibles. Cela dit il convient de voir comment ils peuvent s'agencer pour produire enfin des connaissances nouvelles et spécifiques, des concepts adéquats, un objet autonome et bien concret. Car il n'est évidemment pas possible d'étudier ce qui n'existerait pas !

Thèmes et silences

Les sources d'inspiration méthodologiques sont fort limitées. Il y a d'abord la sociologie de l'organisation et des méthodes de gestion. Le peu qui soit connu de la littérature africaniste en la matière, c'est qu'elle est très médiocre et sans grand intérêt, même au plan empirique. Il y a ensuite la version modernisée de cette économie ou gestion de l'entreprise, celle qui occupe les devants de la scène médiatique en France et qui pourrait se résumer par une culturologie simpliste : "esprit, culture d'entreprise, êtes-vous là ?" demandent P. d'Iribarne et A. Etchegoyen. L'inspiration culturaliste a-critique, le refus d'analyser la spécificité des rapports sociaux de travail et de pouvoir autrement qu'en termes de généralités "anthropologiques" font un tort considérable à une approche plus scientifique et même professionnelle de l'entreprise.

Une troisième approche serait celle de l'histoire sociale de l'entreprise. Toutefois il se trouve que cette histoire relève encore trop d'une forme de macro-histoire du monde colonial des affaires et que les sources documentaires semblent encore très éparpillées. En tout cas l'histoire sociale est une propédeutique nécessaire à toute anthropologie digne de ce nom, surtout lorsque des changements de propriété engagent des différences dans les pratiques de la gestion de la force de travail. A cet égard je peux signaler qu'un

jeune historien zaïrois m'avait décrit les effets d'une gestion "belge" devenue par la suite "canadienne" dans une entreprise minière. Le seul exemple que je connaisse d'une tentative d'anthropologie historique de l'entreprise africaine est la recherche en cours exposée dans VERDEAUX 1991. Une quatrième voie serait celle qui, reprenant les leçons du débat kényan, poserait directement la question sociologique du monde des affaires et de l'Etat, des fractions de la bourgeoisie (nationale, compradore) et de la bureaucratie. Mais cette macrosociologie même transformée en anthropologie sociale du monde des affaires, reste à l'extérieur de l'entreprise puisque c'est une sociologie politique des réseaux du pouvoir qui en constitue la logique démonstrative.

Il nous faut donc bien en revenir à l'entreprise elle-même et appliquer d'abord au monde de la direction ce qui a relativement réussi au niveau du monde du travail : à la célèbre vision *par le bas* il faut répondre par une vision *par le haut* ou plutôt *vers le haut*. Pour que notre compréhension de l'entreprise comme variété de "phénomène total" soit possible il faut nous plonger dans la conjoncture : la fermeture, la reprise, la reconversion des entreprises africaines constituent une occasion historique à saisir afin de prouver une fois pour toutes que l'entreprise africaine est tout autre chose qu'un effet mimétique de l'Occident ou qu'une forme culturaliste particulière (et inefficace !).

En fait, il faut d'abord reprendre les leçons tirées des études disponibles sur les entreprises qui portent pour l'essentiel sur les milieux des ouvriers et des travailleurs. Ces analyses décrivent simultanément le travail et le hors-travail, c'est-à-dire l'ensemble des contextes internes et externes. Il convient d'examiner le double processus de manipulation interne des structures entrepreneuriales et d'insertion du modèle dans les ambitions stratégiques des divers groupes en compétition pour un pouvoir économique. Il n'y a pas que les employés qui subvertissent le modèle et l'opinion publique est la première à noter les décalages fortuits ou volontaires, les détournements de sens et de biens entre le modèle vu d'en haut et le modèle vu de l'extérieur.

Il n'y a aucune homogénéité structurelle dans une entreprise et l'anthropologie actuelle est la première à récuser l'image culturelle d'une espèce de village technologique où il y aurait une homologie à la fois symbolique et pratique entre le technique, la division sacrée du travail, les champs de représentation des pouvoirs et les positions d'autorité et de propriété. L'entreprise est à la fois celle du capital et du travail, de l'Etat et de l'ethnie, des âges, des genres et des savoirs. Les performances ne peuvent se mesurer à la seule conformité des pratiques avec le modèle parce qu'il est l'objet d'une tentative de recomposition permanente qui échoue plus ou moins dans la mesure où l'entreprise capitaliste n'arrive pas à maîtriser la synergie des diverses contraintes externes. Il existe en fait plusieurs entreprises dont le degré d'ajustement parfait est aléatoire. L'anthropologie se sent à l'aise face à de tels phénomènes parce qu'elle est, par excellence, la science de l'entre-deux.

C'est d'ailleurs ce que semble penser P. Labazée lorsqu'il évoque l'entreprise plurielle : "L'établissement commercial ou industriel africain est donc riche d'un contenu que les

approches quantitatives ou extensives ne révèlent pas, et qui résulte de l'ajustement perpétuel entre un modèle d'entreprise dont les structures internes sont importées ou définies par les contraintes du marché, et les conceptions que les agents se font de ces structures. La mise en actes de ces conceptions est une recréation de l'entreprise à de multiples niveaux : les formes d'embauche et de rémunération, les hiérarchies, les procédures de production, les modes mêmes de comptabilisation prennent vie dans le quotidien des pratiques sociales. Entre l'organigramme officiel qui détermine les responsabilités à chaque échelon de la hiérarchie, et l'exercice effectif d'une autorité dans l'entreprise, se glissent les manières dont les agents se représentent le pouvoir. D'un établissement à l'autre, la variété des pratiques observables est telle qu'une analyse interactionniste, menée en termes de confrontation puis d'ajustement des *patterns* en présence, pourrait convaincre : la production de rites et de symboles dans chaque unité, et leur respect par l'ensemble des salariés suggère, en effet, que la construction des relations sociales et techniques est une affaire de transaction qui ne concerne que les seuls participants. Cependant, les pratiques possibles ne sont pas illimitées. D'une part, les contraintes économiques poussent l'entreprise vers la "norme" dès que les usages s'avèrent incompatibles avec la constitution d'un profit. D'autre part, le nombre des transactions possibles est restreint par la reconnaissance implicite d'une hiérarchie des systèmes de représentation, autant que par l'existence de référentiels communs" (LABAZEE 1991, pp. 538-539).

Notre récapitulation thématique sera plus générale et prospective que synthétique puisque les travaux disponibles sont fort peu nombreux. Il n'existe à la date d'aujourd'hui qu'un nombre très restreint de recherches empiriques en anthropologie de l'entreprise telle que nous l'entendons dans ce texte. Le numéro des *Cahiers d'Etudes africaines* dirigé par P. Labazée le dit assez clairement : sur quatre articles, trois portent sur des commerçants et le quatrième sur le "management africain" n'est pas le fait d'un anthropologue ! Les travaux empiriques auxquels nous pensons entre autres sont ceux de CHEATER 1986, WARNIER 1993, LABAZEE 1988 et BAZIN 1992 et 1994.

Trois grands champs se dessinent et définissent, tout en se chevauchant, des constructions d'objets plus particuliers : l'entreprise, les acteurs, l'environnement social et politique. Plus précisément deux aspects de la même réalité s'offrent à nous : celui des logiques de la finalité entrepreneuriale, celui des usages sociaux de fait de ces logiques ainsi que l'institutionnalisation dans l'entreprise des pratiques sociales "externes". P. Labazée et L. Bazin semblent s'opposer sur la manière d'apprécier les rapports entre ces deux réalités : cf. les appréciations de BAZIN 1992 p. 60 sur les remarques de LABAZEE 1991b p. 544. Mais il est évident que l'anthropologie de l'entreprise naît de la conjonction-disjonction de ces ensembles de pratiques, aux producteurs et aux acteurs souvent identiques. Les fonctions officielles de l'organisation de la production ne renvoient pas qu'à une seule forme de rationalité, celle du modèle de la gestion capitaliste. Certes décisions financières, gestions quotidiennes des services et des ateliers, politique des ressources humaines, modes de rémunérations, mécanismes d'embauche et de promotion, organisation de la direction, sont autant d'objets préconstruits que

l'anthropologue rapporte aux divers contextes sociaux internes mais dont la rationalité n'est pas qu'interne. L'expérience de l'anthropologie du travail ouvrier s'élargit pour porter sur tous les participants de l'entreprise. Mais en aucun cas cette anthropologie se contente-t-elle de se spécialiser dans les sphères du management et de la direction : elle est aussi et toujours une anthropologie des travailleurs ouvriers. C'est ainsi qu'ont procédé A. Cheater, P. Labazée et L. Bazin.

Mais d'autres pratiques s'acclimatent à l'atmosphère des ateliers, des bureaux, des cantines et des chantiers : celles des milieux sociaux, culturels et politiques d'appartenance. Sans céder à une perspective articulationniste (logiques capitalistes *versus* logiques lignagères) il est certain que les dimensions magico-religieuses, confrériques, associatives de quartier, familiales et "ethniques" phagocytent l'ordonnancement soi-disant rationnel de la technologie et de la gestion. Non seulement les acteurs réinterprètent les structures préexistantes mais ils les redoublent voire même les dissolvent symboliquement au sein de discours ou de rapports hiérarchiques provisoirement plus performants car plus aisément identifiables et manipulables (LABAZEE 1991b, pp 544-549).

Les sociabilités du travail et du hors-travail, la quotidienneté des préoccupations extérieures à l'entreprise finissent par transformer cette dernière en arène de conflits extérieurs, en instrument d'enjeux complexes que module le fonctionnement de l'entreprise (3). Le tissu social de l'environnement de cette dernière n'a rien d'homogène : pour bien le comprendre il faut d'abord reconstituer les voies d'accès à l'entreprise par le bas et par le haut. Les recherches sur l'insertion urbaine, sur les mécanismes d'embauche, sur les stratégies de reproduction ouvrière peuvent se fonder sur des biographies et des histoires de vie : la sociologie et l'anthropologie du travail en ont largement démontré l'utilité et la portée (cf. CABANES, COPANS et SELIM 1994).

La nouveauté et probablement la difficulté majeure des recherches anthropologiques réside dans les conditions d'application de cette approche aux entrepreneurs eux-mêmes. En l'état actuel de la documentation écrite sur les entreprises, du caractère relativement récent des stratégies ou des reconversions dans la création d'entreprise, l'enquête biographique apparaît comme décisive et indispensable. Elle seule permet de retracer les itinéraires de l'accumulation et de l'investissement, le jeu de l'alliance politique, les stratégies du chevauchement (le cas des fonctionnaires) ou de la reconversion (les commerçants), les relations de famille, de clientèle, de fréquentation et d'obligation sociale. Par définition l'anthropologie refuse de se laisser piéger

(3) On peut s'inspirer des démarches de G. Althabe sur les villes et entreprises françaises et notamment de l'étude de C. Marcadet sur la zone industrielle d'Amiens (1985).

par l'identité professionnelle de l'entrepreneur : par paradoxe on pourrait même démontrer que son intérêt pour ce dernier n'existe que dans la mesure où son existence comme membre d'une catégorie sociale stable est tout à fait problématique.

L'entreprise est perméable nous explique BAZIN 1992 p. 78. Elle est un lieu de recomposition des rapports sociaux. Par ailleurs son étude sur la firme SUBSI de Côte-d'Ivoire confirme la pertinence anthropologique de cette méthode : cf. BAZIN 1994 et la problématique générale dans laquelle s'inscrivent certains éléments de sa démarche in CABANES et LAUTIER 1991. C'est pourquoi il faut adopter, à partir d'un certain moment, un regard extérieur sur l'entreprise et voir comment les enjeux et les mécanismes qu'elle représente sont à la fois le résultat de dynamiques sociales et politiques indépendantes des logiques d'entreprise et un moyen de cristallisation ou d'éclatement conflictuel de ces dernières. Encore une fois ce regard externe construit le champ de l'entreprise réelle, d'une entreprise en quelque sorte hors les murs, qui ne peut être réduite à la seule performance de l'action productive et gestionnaire. J.-P. Warnier nous décrit ainsi la multiplicité des champs où l'entrepreneur des *grassfields* du Cameroun doit manifester sa présence pour que son entreprise existe à tous les sens du terme : "Technicien dans son domaine, gestionnaire des finances de son entreprise, comptable, père de famille et chef d'équipe, l'entrepreneur doit assurer la synthèse entre les différents rôles qu'il assume. Tous les entrepreneurs travaillent sans compter, se déplacent beaucoup et doivent entretenir de vastes réseaux de communication pour maintenir leur entreprise en vie. Ils doivent être présents aux tontines, dans les services de l'administration, auprès de chaque employé, sur les différents sites de leur entreprise, à la banque. Le courrier est lent, le téléphone peu fiable, les rendez-vous aléatoires. Pour mener à bien une affaire, il faut se déplacer personnellement. Le face-à-face est un point de passage obligé de toute négociation. Tous ont une conscience aigüe du facteur temps. La synthèse qu'ils opèrent est précaire et onéreuse. Plus d'un s'en plaignent" (WARNIER 1993 p. 247).

J.-P. Warnier évoque à ce propos les réflexions de J. Macgaffey sur l'économie réelle qui englobe au Zaïre l'économie formelle et l'économie informelle (MACGAFFEY 1991). Selon lui les secteurs publics et privés, formels et informels vivent en symbiose : "Les réseaux de relations par les tontines, le village, la parenté, les associations d'anciens élèves de tel collège, les sociétés -maçonniques ou autres- les recourent en tous sens" (WARNIER 1993 p. 277). Cette démultiplication des sites fondateurs, des contraintes de l'organisation productive, rappelle l'absolue nécessité d'un détour anthropologique. Il est probable que l'entreprise africaine ne soit pas la seule à imposer une nouvelle méthode d'approche et qu'un tel regard, porté sur l'entreprise occidentale, y soit également le bienvenu... (FENEYROL 1993).

Entreprises et stratégies sociales et collectives : l'hégémonie d'une classe ?

Les quelques travaux micro-sociologiques, anthropologiques ou politiques disponibles actuellement ont mis au jour des pratiques originales et

spécifiques d'accumulation, d'investissement et de gestion dans les secteurs modernes de la production. Mais selon l'optique choisie certains problèmes restent plus ou moins dans l'ombre. J'en évoquerai cinq.

Anthropologie des entrepreneurs ou de l'entreprise ? A première vue les terrains ne se recourent pas tout à fait et nous avons vu que le passage du terrain "travailleurs" au terrain "entreprise" s'est fait progressivement. Ici nous assistons à une démarche inverse, le passage du terrain "entreprise" au terrain "entrepreneurs". L'entreprise apparaît dans tous ces cas de figure comme seconde, comme lieu d'échanges, de construction de rapport sociaux nouveaux (l'exploitation salariale, la mise en application de formes inédites de domination ou de résistance). Mais dans la mesure où l'anthropologie de l'entreprise vise à en comprendre l'ensemble des dynamiques et que la construction entrepreneuriale renvoie d'abord aux entrepreneurs et à leurs relations et soutiens politiques, c'est par ce biais qu'il convient d'élaborer les problématiques d'aujourd'hui. Bref, l'anthropologie des travailleurs, la sociologie du travail demeurent et, sous peine de sombrer dans le technicisme ou la gestion culturaliste, la science sociale de l'entreprise ne peut être qu'une anthropologie des entrepreneurs. Citons à cet égard une des rares études sur les industriels qui a fait appel à l'approche biographique, celle que PENEFF 1981 a consacrée aux industriels algériens.

L'entreprise considérée comme opération de développement. Depuis une dizaine d'années les sciences sociales du développement ont connu une grande mutation : elles ne se contentent plus d'analyser les effets (généraux) des politiques et des opérations. Ces disciplines ont construit un objet nouveau qui relève à la fois de l'anthropologie du changement social, de la sociologie de l'organisation et de la science politique. C'est l'ensemble de l'opération et de ses acteurs, de leurs politiques, de leurs intérêts, de leurs pratiques et de leurs représentations qui se trouve recomposé dans une espèce de "phénomène social total". Mais cette sociologie politique des intérêts ne s'enferme pas dans le seul "terrain" de l'opération puisqu'à terme ce sont l'ensemble des sociétés locales et des appareils nationaux qui se trouvent concernés (OLIVIER DE SARDAN 1991; CHAUVEAU 1992). Je proposerai d'élargir cette démarche aux univers de l'entreprise qui font partie également des champs du développement. L'expérience déjà riche de ces recherches devrait faciliter la perception du phénomène de l'entreprise dite capitaliste, qu'il s'agisse d'une société d'Etat, d'une multinationale ou d'une PME.

Itinéraires individuels, trajectoires collectives, genèses de classe. Les recherches de P. Labazée, J.-P. Warnier, L. Bazin, citées ici à titre d'exemple, recourent massivement à l'histoire de vie et à l'instrument biographique comme méthode exploratoire. Sans rentrer dans la discussion des potentialités et limites de l'approche biographique -cf. sur ce point mes commentaires dans COPANS 1994 et les recherches présentées dans le volume où prend place ma contribution qui portent toutefois sur le seul monde du travail. D'une façon générale cf. PENEFF 1990 ainsi que les articles de P. Bourdieu et J.-C. Passeron cités dans mon étude de 1994-, et sans remettre en cause l'efficacité de ce premier repérage, il faut néanmoins s'interroger sur les généralisations possibles. L'argument de la représentativité, historique ou statistique, n'est pas recevable car il y a trop peu de cas étudiés. La transformation des itinéraires individuels en trajectoires plus collectives et partagées ne va pas de soi, selon l'importance accordée et reconnue à des facteurs comme la branche économique, l'origine des capitaux, les relations familiales et ethniques, etc. Comment faire pour distinguer les stratégies d'intérêts collectifs ou sociaux des tactiques individuelles et personnalisées ? Il faut se poser ces questions de sociologie générale pour dépasser des explications en termes d'*ethos*, d'acteurs, de réseaux, de synergie des facteurs. Il existe des processus de

crystallisation, de synthèse, de genèse sociologique qui ont pu être décrits à propos d'autres lieux sociaux (paysanneries, travailleurs urbains). L'éternelle question de l'apparition des "classes dominantes" revient à l'ordre du jour. Sans tomber dans la sociologie historique de l'autonomie (après l'économie politique de la dépendance) ou le culturalisme ethnique (que J.-P. Warnier récuse fortement) il existe des questions théoriques et méthodologiques *générales* qu'il faut régler avant d'aborder la catégorie particulière des entrepreneurs.

Cultures et savoirs pratiques, stratégies de la reproduction élargie. En fait le plus difficile reste à faire. Car la classe (catégorie) entrepreneuriale reste à appréhender dans la totalité de ses dimensions. Toutes les études portant plus ou moins sur des entrepreneurs évoquent les lieux, les réseaux sociaux et mentaux de ces derniers. Les pratiques professionnelles de gestion, d'alliance, de politique commerciale sont analysées dans un certain détail. Mais qu'en est-il des espaces plus "privés" de la vie familiale, de l'éducation des enfants, des connaissances sur le monde domestique ou international ? Comment se parlent les patrons entre eux ? Dans quelles langues et langages ? Où se créent -si elles se créent- ces formes de sociabilités nouvelles si décisives dans la prise de conscience et surtout dans la manifestation ostentatoire de sa position sociale ? Bref l'anthropologie doit se poser des questions de genre de vie, de présentation de soi qui peuvent la conduire loin de l'entreprise. Aujourd'hui les ethnologues français découvrent "les beaux quartiers" (4). Nous savons qu'il existe des beaux quartiers en Afrique Noire : pouvons-nous en franchir les grilles et déjouer la surveillance des gardiens ? Il existe peut-être une idéologie, par définition culturelle, des entrepreneurs. Accordons lui la même importance, le même intérêt scientifique que celui que nous manifestons, par réflexe professionnel spontané, aux catégories sociales plus laborieuses de l'entreprise.

Formalisation, transmission et utilisation des savoirs pratiques de gestion. Les expériences professionnelles des entrepreneurs et des managers méritent de passer à la postérité et les chercheurs en sciences sociales se doivent d'en être les dépositaires (je ne dis pas les diffuseurs !). Car c'est là que se joue l'avenir de l'entreprise africaine dans l'accumulation et dans la transmission des savoir-faire, des expériences, des "trucs" et procédés, qui sont la trame de la vie quotidienne dans l'entreprise. Or les pressions d'un temps multipolaire, la mauvaise conscience face à des principes et à des manuels de gestion totalement inutiles, les obstacles structurels à la collectivisation, voire à la syndicalisation des intérêts privés semblent autant de difficultés qui retardent ou empêchent la formalisation de ces connaissances pratiques. En fait on pourrait presque parler de secrets sociaux de fabrication. Et pourtant les intérêts à long terme sont dans le partage des leçons de la socialisation entrepreneuriale. C'est là que l'expertise des sciences sociales peut s'avérer bénéfique concrètement. Il nous faut une histoire immédiate, une anthropologie du quotidien, une sociologie des organisations réelles. Cette accumulation de connaissances peut servir de base à une réflexion sur la gestion en temps réel. Au lieu d'envoyer des conseillers et des experts qui s'en tiennent à la dichotomie des rationalités et qui contribuent à obscurcir le champ d'étude à cause des comportements de fuite, de repli, de résistance qu'ils suscitent eux-mêmes, offrons des observateurs fidèles et discrets qui respectent la réalité, ne la prennent pas pour un nouveau modèle et encore moins pour un démon qu'il convient d'exorciser. Les anthropologues commencent à prouver qu'il existe un monde spécifiquement entrepreneurial africain, à des échelles peut-être même nationales (WARNIER 1993). Le moment est venu pour ces africanistes de mettre une veste et une cravate sur le terrain car la règle d'or de l'observation participante ne devrait souffrir d'exception !

(4) Citons les travaux de PINCON et PINCON-CHARLOT 1989 et 1992, LE WITA 1988 et les numéros de *Ethnologie française* 1990 et du *Journal des anthropologues* 1993.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AGIER et CÔPANS 1988, ALTHABE 1992, AMSELLE 1977, AMSELLE et GREGOIRE 1987 et 1988, BAZIN 1992 et 1994, BOYD, COHEN and GUTKIND (ed.) 1987, BROWN 1973, BURAWOY 1972a et b, 1974, 1979 et 1985, CABANES, CÔPANS et SELIM (ed.) 1994, CABANES et LAUTIER 1991, CHAUVEAU 1992, CHEATER 1986, COHEN 1969 et 1980, CÔPANS 1980, 1985a, 1987, 1988, 1991 et 1994, COQUERY-VIDROVITCH (ed.) 1983, 1990 et 1994, DE MIRAS 1982, 1984 et 1987, D'IRIBARNE 1986 et 1989, FENEYROL 1993, FOX (ed.) 1991, GLUCKMAN 1961, GREGOIRE 1986, GREGOIRE et LABAZEE 1993, HENRY 1991, HUGON 1993, ILIFFE 1983, KAPFERER 1969 et 1972, LABAZEE 1988 et 1991a et b, LAUTIER, DE MIRAS et MORICE 1991, LE WITA 1988, LLOYD 1982, LUBECK 1986, MACGAFFEY 1987 et 1991, MEILLASSOUX et FORDE 1971, MORICE 1985, MUNCK 1988, NADER 1974, OLIVIER DE SARDAN 1991, PENEFF 1981 et 1990, PICHE et TEAL 1989, PINCON et PINCON-CHARLOT 1989 et 1992, REMY 1975, VERDEAUX 1991, WILSON and HUNTER 1939, WARNIER 1993 et 1994.



Chapitre 11

Entreprises, promoteurs et rapports communautaires

Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux

Pascal LABAZEE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Entreprises et liens communautaires : l'économie des relations sociales

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Champ économique et stratégies entrepreneuriales : l'interface communautaire

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

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

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

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

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

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

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

Sources

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

Références bibliographiques

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



Chapitre 12

The Social Nature of Entrepreneurial Success

Three Cases of Entrepreneurial Careers of Waluguru Traders in Dar Es Salaam

Jan Kees VAN DONGE

Entrepreneurship in Africa is often depicted as suppressed by the state or outside capitalist forces. The fledgling emergence of autonomous economic activity is seen as dominated by an overwhelming state so that civic operation of the economy cannot develop. An economy liberalised from government or political regulation is therefore a precondition for the development of such activity. In this perspective, capital accumulation in Africa results mainly from political influence and not from the ability to respond to economic forces. Political influence is primarily geared to siphoning off surpluses, preferably to destinations outside the country. Genuine entrepreneurship in Africa is mostly seen as located in the informal sector, which was for a long time not recognised in the official world of state and bureaucracy. Such recognition can be viewed as a step towards the emancipation of entrepreneurship. Alternatively, this petty entrepreneurship can be considered an intrinsic element of wider processes of

capitalist exploitation, in which case the persons involved are seen as a reserve of labour upon which capitalism draws in time of need (MACGAFFEY 1987, BATES 1982, BOOTH 1991, HART 1973, BIENEFELD 1975, MOSER 1978).

The material presented here on traders, operating in Dar Es Salaam but originating from the Mgeta division in Tanzania's Uluguru mountains, shows a burgeoning entrepreneurship which has led to little capital accumulation. The argument in this paper is that this limited entrepreneurial success is not due to outside suppression, but results from particular patterns of entrepreneurial behaviour. Capital accumulation is, in this case, obstructed by an inability to build enduring social networks.

Economic forces extrinsic to the enterprise are important. For example, these entrepreneurs had to cope with hyperinflation, government controls, and so on. Such factors are not, however, determinant in entrepreneurial success. Entrepreneurship is a social activity as it involves brokerage between social actors. This is obviously so in contacts between suppliers and buyers. It is a truism that regular contacts can limit insecurity. The importance of social networks is also crucial in obtaining information about supply, prices and investment opportunities. Enlargement of scale requires more people working together. Entrepreneurs then need to be solidarity brokers who can make people live harmoniously together (LONG 1968 and 1979). Entrepreneurial choices are made in a social universe. Basic economic concepts like supply and demand or utility and preference are therefore socially constructed. This contrasts with economic approaches which see such factors as independent of time and place, and governed by economic laws (VAN DONGE 1993, HILL 1986).

The next section of this contribution outlines how an inability to build lasting networks structures the economic universe of Waluguru traders in Dar Es Salaam. Three case studies, one of a trader in decline and two of successful traders, will bring out the crucial importance in their careers of social factors intrinsic to their enterprise. The research for these case studies was carried out in the period 1988/89, when four Waluguru traders were asked to keep diaries in which they were to note their social contacts. These were discussed every two weeks over the period of a year. This gave an insight into the nature of their contacts and, on the basis of that, twenty life histories of Waluguru traders in various categories were collected.

The conclusion places these findings in the perspectives of the sociology of development.

Waluguru traders in Dar Es Salaam : an insecure social universe

Among the Waluguru in Mgeta, entrepreneurship is primarily a response to insecurity. Pressure on land is severe in the Uluguru mountains, as in other mountainous areas in Tanzania. Such pressure is particularly intense in the Uluguru as the mountains are very steep and thus prone to erosion, while the soil is less fertile than in similar areas elsewhere in the country. Mgeta has therefore become more and more dependent upon food imports. Vegetable cultivation provides a cash income for some, but it requires well-watered plots and these are scarce. A small minority can therefore make enough money from agriculture, but most people have to supplement their income by trade or remittances. Emigration is a dominant response to this situation in Mgeta. The major destination is Dar Es Salaam, about 250 kilometres away, where the Waluguru occupy a dominant, but not exclusive, position in the food trade, especially vegetables. Mgeta is a major, but not the sole, supplying area for Dar Es Salaam's vegetable requirements and increasingly faces competition. A link with the land and the home area is thus only partially a source of security for Waluguru migrants to Dar Es Salaam. (For further information on Mgeta, VAN DONGE 1992a and 1992b).

Trade is a source of cash which pervades life in Mgeta and can take many forms, but the dominant one is trading between Dar Es Salaam and Mgeta in vegetables and to a lesser extent in pulses. There are markets twice weekly in Lollo, the administrative headquarters of the division, where produce is bought. Lorries ply between Mgeta and Dar Es Salaam on those days. This trade can be entered with little capital. Consequently, the many entrants keep margins low. Many young boys enter this trade, partly because it is so easy to enter and partly because it is necessary to be strong and able to cope with discomfort. Only a few vegetable traders in Mgeta have long experience and have accumulated substantial capital in this type of trade. New entrants try to form partnerships with such traders, but these partnerships are fraught with conflicts over profits and losses. They are also very unequal as the junior partner has to suffer the discomfort of travelling on overloaded lorries, sleeping with the produce, and such like. Mgeta used to have a privileged position because of its relative proximity to Dar Es Salaam, but better roads and more intensive trade have led to a diversification of these trade links. Traders in Mgeta no longer control supply as before and are often faced with sudden gluts in the market. Success in this trade is thus not automatic.

A second entrance into trade is to be found in illegal street trading in Dar Es Salaam. This is by its nature an insecure existence. The first stepping stone in this trade is usually itinerant selling of produce salvaged from waste heaps. It

is difficult to rise from such a marginal existence. One way out is to establish a fixed selling point in an area where the city is growing. Dar Es Salaam is fast growing and therefore new markets spring up all the time.

When illegal selling places are legalised, the traders' status changes favourably. It means that the police will no longer harass them. A fixed selling place in a market is an asset which can be lent out, rented out or sold. But although a market stall can give some security, it cannot lead to large increases in capital formation. Many people want to enter this trade, and the resulting competition among marketeers, who often sell the same goods, depresses profits. Recognised markets tend in their turn to be surrounded by illegal sellers. Illegal sellers operate on the fringes of the market and increasingly constitute an obstruction for customers wishing to reach the legal area inside. A move into the wholesale trade, travelling up-country to buy produce, is seen as an opportunity to accumulate bigger profits. In this trade there are of course again numerous entrants.

The insecurity of trade is rooted in the lack of regulation in demand and supply in the markets. Since there are many entrants into the market, traders tend to outbid each other until an equilibrium price emerges. But this does not mean that an invisible hand guides the Waluguru traders to stability in business. Vegetable traders have no control over supply, chiefly because of a lack of information. There are many areas which supply Dar Es Salaam, and at any one time produce may be on the way to the city from places as diverse as Usambara, Arusha, Dodoma, Iringa or Mbeya. Climatic conditions in Tanzania vary considerably, and supply areas differ throughout the year. Big price swings can take place when one area stops producing and another has not yet started. This is especially so just before or after the rainy season. Vegetables rise sharply in price when the rains start and drop sharply after the rains are over. The more perishable the goods, the greater the risk of price fluctuations. The pressure to sell is greatest in a product like tomatoes, and least in what are called dry goods (such as rice, pulses, groundnuts) which can be kept for a considerable period. Such products are more expensive and sold in larger quantities. More capital is thus required and this is problematic.

Chance alone can provide the opportunity to make large profits. This happens mostly during wild price fluctuations around the change of seasons. Sometimes traders find a new supply area, but that is a temporary boon as it soon attracts many other traders. Many remain therefore on the fringes of economic success. If they take a risk, then the chance of bankruptcy is great, especially in seasons when prices are volatile. There are other reasons for the many bankruptcies which occur besides a sudden glut in the market. Waluguru traders depend mostly on hired transport. If a lorry breaks down with

perishable goods, it can ruin a trader. The onset of the rains, which coincides with a period of volatile prices, is a particularly risky period as lorries get stuck on muddy roads. Theft is a continuous menace as all transactions are effected in cash and this provides a ready target for thieves.

This insecure economic universe is primarily a social construction. Traders could organise systematic intelligence about market supply. Supply could be regulated by withdrawing goods from the market during periods of glut. Bankruptcy is seen as a natural disaster to which no shame is attached, but risks could be lessened by mutual insurance: traders could pool a percentage of their profits to help out in the event of the business failure of one of them. Security would improve if credit facilities were extended and people carried less cash. The pooling of resources and the provision of credit is, however, avoided as much as possible for fear of unreliable business partners.

Waluguru traders prefer to reduce lasting bonds with others as much as possible. Credit is preferably not given. If credit is given, then it is for one transaction at a time, and the money has to be paid -principal plus an agreed sum -immediately the goods have been sold. Credit is usually associated with unequal bargaining situations and is forced on the weaker partner. For example, in 1991, farmers in Mgeta often gave their vegetables on credit, which was a new departure for them. The reason was that many more areas in Tanzania produced vegetables for Dar Es Salaam, and fewer lorries came to Mgeta as the road was bad. There was thus no longer as ready a market as before, and the bargaining position of farmers had worsened considerably. Farmers complained bitterly about traders who did not pay. The latter claimed not to have been able to sell goods provided on credit, or to have sold at a loss. Joint capital is considered to be a most dangerous institution. The temptation to form partnerships is great as it facilitates enlargement of scale, whereby a trader can, for example, look after his market stall while a colleague or relative buys produce upcountry. But many tales of business partners disappearing with capital warn against this. If such partnerships occur, then capital is pooled for a limited purpose: one journey or one load of produce. *Kila munthu ana msingi yake* ("everybody has his own capital") is the maxim.

This wish to be independent of lasting social bonds structures especially traders' investment behaviour. For example, Waluguru traders hire transport and will seldom invest in lorries. The purchase of vehicles requires both the pooling of capital, as the amounts of money involved are very big, and reliance on people who are out of sight when the lorry is on the road. Real estate in urban areas is their favoured investment. Profits are quickly made from building plots and from cement. There are obvious economic reasons for this. Rapid urbanisation makes real estate a fast appreciating asset. It is an inflation-

proof investment, and hyperinflation is a fact of life in Tanzania. More importantly, it makes people less dependent upon others. That is obviously so when people own their own house, but, more importantly, renting out provides an income which continues in the event of illness and retirement.

The preoccupation with building leads to a permanent shortage of capital, as maximum capital tends to be drawn from trading into building. For example, if traders face adverse trading conditions and a large part of their capital is invested in unfinished houses, they are caught in a trap. The reluctance to give credit is another indication of this scarcity of capital. There is therefore more produce on the market than traders can buy. This gave rise to the emergence of brokers (*madalali*), who finance marketing at a minimum of risk. Farmers who have difficulty finding traders bring their produce to the cities and obtain transport on credit. They will then contact these brokers who offer to pay the driver and to look for a place to market the goods, and who are willing to be repaid this advance plus a fee for services after the goods have been sold. The *madalali* are the elite among the Waluguru traders, and they are the few who have surplus capital to finance these transactions. They provide finance without risk. The goods they will accept tend not to be quickly perishable, such as potatoès, beans, maize, rice, and these provide the security for the transaction. It is the farmer who bears the risk of price fluctuations. An essential feature of the operation is that the *madalali* avoids joint risks.

Waluguru traders prefer to be loners as much as possible, and the *madalali* epitomises social success in such terms. Of course, trade is not possible without social contacts, but these are preferably as noncommittal and as transient as possible. For instance, young relatives or people who have not made it in trade may be attached to enterprises to look after market stalls when the owner is away or may help to carry goods. They have as a rule no fixed remuneration, but are rewarded intermittently or in kind. Mostly, they hawk goods left over from the main trade. These attachments are usually of short duration and volatile. Waluguru traders know only one social bond in which they invest and which is enduring: marriage. This contrasts strongly with the marriage structure in Mgeta itself which tends to be very loose (VAN DONGE 1992a). Gender is thus an important aspect of economic life, and different economic relations reflect themselves in gender relations.

It is therefore not surprising that Waluguru traders like to keep their distance from politics and government, but there are ambiguities. On the one hand, they want markets to be legalised so that police harassment will stop. The cooperatives which take over the market are soon moribund, however, and perform as few functions as possible. Legalised traders are in their turn antagonistic to the illegal sellers swarming around the market, and want the

police to act against them. Government and politics are seen as a source of funds, but such access to funds is interpreted as useful for individual gain only. Those who manage to get hold of such funds are consequently not to be trusted. Access to cooperatively-owned lorries in Mgeta illustrates this well. One village, Tchenzema, is particularly successful in obtaining lorries, and their operation is of great importance to traders. The history of cooperative lorry ownership is, however, riddled with scandal. Some people nevertheless turn up every time a new source of funds makes purchase possible. Their obvious social skills do not lead, however, to enduring capital accumulation.

Influence with government is seen as a source of capital accumulation, but it was not possible to identify where that had succeeded in the case of the research described here. It was more obvious in the times when rationing, inspired by socialist policies, was common in Tanzania. Black marketeering of goods obtained through government channels was then a major source of capital accumulation and this formed a basis for some successful traders to transcend the world of risk. Government is plainly antagonistic in important respects. Stories about trade in gold, diamonds and other precious stones, hardwoods, tusks and hides permeate this economic universe. This is a trade without protection, and the stories of deceit and betrayal are more common than those of success.

The insecurity which these traders experience is not due to macro-economic forces or government intervention. It stems from the lack of organisation amongst themselves. The paradox of economic life here is that social organisation is seen as a source of risk, while lack of social organisation is such an obvious source of risk. Trade is by its nature a social activity, and the following case studies of trading careers are teeming with social life. They show, however, that these social bonds are brittle and this factor is a major obstacle to the development of these enterprises. These cases show successful entrepreneurs in an economic universe where failure is more common than success. The roots of their success are clearly social, but when their enterprises develop they prefer at the same time to limit social bonds as much as possible.

Menderath Elias : the decline of a big man

Menderath had been a big man who could buy and transport a whole lorry load of onions from upcountry to Dar Es Salaam. In the late 1980s,

however, his trading was a modest affair. He had a stall in Kisutu market, where he mostly sold potatoes to young boys who fried chips in the streets. He sold other produce as well which was, however, of inferior quality and mostly taken on credit. In 1991 he had completely stopped trading as he was bankrupt.

Menderath's business career was unusual among the Waluguru in Dar Es Salaam as he had been much more involved in politics than others. He came to Dar Es Salaam in 1953, but did not go into business until 1963. In those ten years he worked as a domestic servant, gardener and, above all, as a full time political activist for the Tanganyikan African National Union (TANU) in the independence struggle. He claims to have connections with a brother of Nyerere, Josephat Nyerere, who has faded away from politics. But Menderath's precise political connections were never clear. During the time of the research, people around him ridiculed his pretensions in this respect. He could not claim to have ever occupied political posts, but he had been much more involved in formal political organisation than others. He was certainly very clever at getting stalls in markets when these were legalised in the form of a cooperative.

That was the case in Kisutu market, where he started in 1964. He also had two stalls at Manzese market, one of which he had sold and the other he had rented out for a small sum. He struck lucky a third time when Kagera market was legalised and he obtained two stalls there, which he later gave to two nephews (sons of his sisters) who came to Dar Es Salaam. He never had functions in these cooperatives' management which is a nominal affair but can be a source of cash. Market fees are collected by the executive which does little in return.

From the early 1970s until 1983, his market stalls were only part of his business ventures. For a time, from 1973 to 1975, he had a tender to supply vegetables to one of the beach hotels in collaboration with an administrator at the University of Dar Es Salaam. This person was not from Mgeta, but a Mzaramo from the Coast. This business venture collapsed, because, according to Menderath, the Mzaramo drank too much and ran away with the money.

Another venture was highly successful, but short-lived. Menderath became sales manager of a cooperative selling building materials. Such a position gave access to scarce goods which could be sold at black market prices. He was the only Mluguru in the leadership of the cooperative and was not on the executive but an employee. Members of the executive used the opportunity to build houses and, according to Menderath, are now well off. He failed to do so at the time because he liked the good life too much.

He had also been sales manager for a vegetable marketing cooperative from the Usambara mountains, but he volunteered little information on that experience.

Another important venture was his membership of a cooperative which owned a lorry plying between Mgeta and Dar Es Salaam with vegetables. From 1978 until 1980 he was wholesaling vegetables from Mgeta in Dar Es Salaam. Then he was expelled from this cooperative. Others, says Menderath, were jealous of his business success. He mentioned with glee that the wreck of the lorry is still lying halfway between Dar Es Salaam and Morogoro.

The next three years (1980-83) were his best years in business. He traded wholesale in onions between Dar Es Salaam and other areas, especially Singida. Disaster struck in 1983 when the

lorry carrying his onions overturned and he broke his hand. The onions rotted on the roadside. He saw his capital reduced to one fifth in one week. Mzee Menderath blames the person who was looking after his onions for the disaster. That seems unfair since, at that time, at the end of the rains, onion prices were at a record high in Dar Es Salaam. Traders bought very expensively and then found that the price had collapsed.

He returned to his stall in Kisutu market. That was not easy. He had only two stalls at markets left by that time. The one in Manzese market was inaccessible to him as it was rented out on a long term basis until his son would be old enough to start trading there. (That had seemed the best solution at the time after a bad experience. Initially, somebody had been trading from there on Menderath's behalf, but he had run away with the money.) The stall at Kisutu was also in use, however. At that time, two people were trading from there. Pius Daudi, a brother of his wife, was in charge. He was helped by somebody called Joseph Mazese. Three people had to make a living from the stall now, and tensions ran high. Pius Daudi died shortly after Menderath's return to the stall. Mazese was accused of killing him by witchcraft and he was chased back to Mgeta, where he became mad. Menderath found an elder person from Mgeta as a successor for Mazese. This man eked out a living hawking vegetables provided on credit by Menderath and in return helped carry goods, looked after the goods when Menderath was not there, and so on. He was in a very marginal position and could not make many demands.

Trade at this stall never picked up in a big way. Custom has dropped as the market is more and more surrounded by illegal sellers. Menderath also had little capital. He used most of the capital left after the crash to build a house, which took him from 1982 till 1987. Like virtually all such houses, it is still under construction. Two rooms of the six in the house are irregularly rented out.

Menderath is in a difficult position. He is getting older and is without a regular source of income. His house is the only economic security he has. It is impossible for him to return to Mgeta because land in the family is extremely short. It is telling that he was under pressure to help his sisters' children by providing market stalls. Since the early 1970s he has been living with the same wife, who is also from Mgeta. They have five children ranging in age from three to 16 years. The eldest has repeated the last class of primary school regularly, but fails the examination every time. The son was supposed to trade from the stall in Manzese, but there is no capital. They therefore asked the wife's brother, who is a wholesaler in onions, to take care of their son. This has not met with success and it is unlikely that it will improve the family's fortunes. The son would not get a regular income and would be a general labourer in the uncle's business.

The business career of Menderath cannot be said to have suffered from exploitation from outside. Macro-economic forces have played no significant role in his rise and decline. Although socialist-inspired government policies have been a relevant factor, these opened more opportunities than they curtailed. The main reason for Menderath's dramatic decline in 1983 is inherent in the markets in which Waluguru traders operate: a basic uncertainty about supply.

Menderath's own interpretation of his decline is different. From his perspective, bankruptcy as such is no reason for a decline like his, since that

can happen to anybody and has happened to most people who are big now. He sometimes mentioned too much spending on pleasure (*starehe*) as a factor, but this is a minor cause compared with the unreliability of other people.

The difficulties of developing stable and dependable social relationships, and the consequences for business, are obvious to the outside observer. For example, market stalls are a fragile asset as they have to be defended against rights to them that other people may develop. Menderath's troubles when he returned to Kisumu show this. The man who rents his stall in Manzese has made extensions to his stall and will probably only partially quit the place if asked to do so, claiming the extensions as his own. Menderath is bitter that his own relatives, whom he has helped to acquire stalls in the market, do not want to help him. They deny that they owe him any assistance. Relations with his relatives are similar to the many others which he has cultivated in his life: they were of short duration and ended in claims and counterclaims about who was obliged to whom.

An example is Eduard Daniel and his wife, who were old and sick and needed money and claimed help from Menderath. Eduard had worked in the Dar Es Salaam harbour. From 1948 he had been working on a standby basis and supplemented his income by trading in vegetables around the streets. From 1965 until 1980 he had been employed full-time in the harbour. He owned stalls in Manzese market and had helped Menderath to establish himself there. This was hotly denied by Menderath who claimed to have obtained his stalls in Manzese by his own means as he knew an important person in the cooperative's executive. More importantly, Menderath claims to have helped Eduard. Eduard was sacked from the harbour in 1980 because of smuggling game skins. Menderath had been a witness in the trial and helped Eduard to get off. Eduard had built a house and Menderath claimed to have provided the building materials for that. Eduard had promised to reciprocate, but never fulfilled the promise.

There is another interpretation of his relationship with Eduard Daniel. A load of vegetables is good cover for the transport of hides, tusks, and other goods coming from the Selous Game Park which is located to the south of Mgeta. Until 1980, when he was expelled, Menderath was, as mentioned above, a member of a cooperative which owned a lorry. In the same year, 1980, Eduard Daniel was sacked from the harbour and had to face trial, in which Menderath was an important witness. That year was also a turning point in Menderath's career as he suddenly had the capital then to enter the wholesale trade in onions on a large scale. It was also the time when Eduard started to build his big house. The partners had divided the gains from the smuggling, but were jealous of each other.

In this case, government restrictions on trade do not hinder capital accumulation, but rather offer the opportunity for it. If this is to be transformed into lasting sources of income, then stable networks have to be built. In

Menderath's words, he should be helped. Eduard had failed to do this – such different interpretations of mutual obligations were common among people he knew – and that was the fundamental reason for the inability to overcome the insecurity of the economic universe in which these traders live.

Baba Laimondi : independent success?

Baba Laimondi is one of the people who should, in Menderath's opinion, help him. Baba Laimondi is a successful man these days, and his business career is unthinkable without Mzee Menderath. Both come from Mgeta and Laimondi's father was a brother of Menderath's mother. Baba Laimondi, however, keeps as much distance as possible between himself and Menderath and, although he acknowledges the latter's support at crucial moments, does not think he owes him anything.

The start of their careers is similar. Baba Laimondi also came to Dar Es Salaam in the 1950s where he worked first as a house servant and, later, in road construction. He returned to Mgeta in 1962 to marry the wife with whom he still lives. The idea was to make a living from agriculture supplemented by digging for mica in the old German mines in Mgeta. In 1968, however, he returned to Dar Es Salaam. Menderath invited him to help him in his stall at Kisutu.

This collaboration did not last long. In 1970 Laimondi branched out on his own, financed by Menderath. He had made himself a fixed structure at Kisutu market which was, however, soon destroyed by the authorities when the nearby grand Kariakoo market was opened. In the same year he became very ill as well and needed an operation. This depleted his capital. He was then lent money by Pius Daudi, Menderath's brother-in-law, who was by then looking after Menderath's stall at Kisutu. Laimondi used this money to travel up-country and started trading in onions between Dodoma and Dar Es Salaam. It is difficult to interpret these ties. Waluguru traders use the words "give" and "loan" in such contexts, but it is more often a kind of gratuity after working unpaid for some time or a limited sum of money to trade on the lender's behalf for shared profits.

Baba Laimondi made money and invested. He built a small hut in which to live in the Magomeni-Moscow area of Dar Es Salaam. He also obtained a plot in Manzese, an area of rapid unauthorised urbanisation. In addition, he bought land about 50 kilometres outside Dar Es Salaam on the road to Morogoro, where he planted oranges. Disaster struck again, however, in 1975: Baba Laimondi became very ill and he was no longer strong enough to carry the heavy sacks. He returned to Mgeta, where he had left his family. He stayed there for three years.

Then, in 1978, the whole family came to Dar Es Salaam, probably having been pushed out of Mgeta. His wife's sister died and quarrels, which continue even now, erupted over land.

Baba Laimondi and his wife renounced all claims to land there, except for partial claims on a plot planted with trees. Their land was distributed to the children of his wife's sister. Baba Laimondi started to do business in Kagera market where Menderath had skilfully moved in. According to the latter, he helped him settle there. Laimondi, however, claims to have bought a stall from an old man who wanted to stop trading. It was a modest business. It is significant that Laimondi sold mainly bananas there. One needs little capital for bananas, so there are many entrants and consequently low margins. Furthermore, bananas are perishable.

Laimondi's business fortunes started to improve considerably after 1982. His eldest son, Kobello, left school in that year. He took over the stall at Kagera market as Baba Laimondi concentrated on travelling up-country wholesaling in onions. He followed Menderath in this. For example, Menderath was *kiongozi* (leader) of a group of onion traders who bought at very high prices at the end of the rainy season in the fateful year of his downfall, 1983. All of them, except Baba Laimondi, bought and suffered great losses in Dar Es Salaam as prices had collapsed. Laimondi had travelled onwards by rail looking for trade. The train got stuck in a swamp area where there was an abundance of dried fish and no buyers. This made Laimondi's fortune.

Profits from trade were quickly reinvested. Before he made his fortune in dried fish, Laimondi had already completed building his solid six-roomed house in Moscow where he had built his first hovel. He built a very big house for his son Kobello on his plot in Manzese after he struck lucky. In fact Kobello lives in the house and rents out most of it.

Baba Laimondi's overriding aim, however, is to develop agricultural activities outside Mgeta which will give him a secure income. He planted orange trees on his plot 50 kilometres outside Dar Es Salaam in the early 1970s. These have given a good income, but are dependent upon irrigation, and water supply is not assured there. Uncontrolled fires in the dry season also do much damage to citrus trees. Coconut palms are considered an ideal retirement crop as they require little labour and provide a guaranteed income once the trees are mature. He experimented with these without success on a large farm, bought back in 1984, along the main road to Iringa in Morogoro district. This was a joint venture with another person from Mgeta. The intention was that the partner would live there and look after the trees. The joint enterprise ended in conflict and the farm was divided. The partner sold his share in the meantime. The coconuts failed, and Baba Laimondi now grows millet there. He rented a small farm in Iringa to experiment with the cultivation of tomatoes under irrigation. He dropped that after one season as there were too many conflicts about water.

The last plot he bought was in Matombo on the east side of the Uluguru mountains, Mgeta is on the west side. Land is less scarce there, but Matombo is much drier than Mgeta. He is again experimenting with coconut trees there.

He no longer sells low value, perishable goods. His main trade is in dried fish and his son Kobello sells rice and beans on the market stall. His son is now in charge of the stall and trades with his own capital. Kobello is also in charge of the farm outside Dar Es Salaam and especially the citrus trees there. Kobello has also experimented in wholesaling, travelling up-country, and went into crops neglected by others, such as sweet potatoes and millet. These are bulk crops of low value and do not require so much capital, but unlike other such crops, like tomatoes, they are not perishable.

Another son has also been given capital to trade on his own. He also sells rice and beans at Kagera market. Two sons of his father's deceased sister are also part of the enterprise. They

have no capital of their own, but look after things when Kobello is busy elsewhere. They live in his house. One looks especially after the market stall and the other after the plot with oranges just outside Dar Es Salaam.

A final aspect of Baba Laimondi's investment strategy is education. Two of his daughters were in secondary school at the time research was conducted and one of his sons was getting vocational training at Dar Technical College.

These households were obviously wealthy, but their wealth was under strain. Many other traders had invaded the area where Laimondi bought his dried fish. This trade still provided a dependable income, since the fish is not perishable and not as susceptible to price fluctuations, but margins had dropped drastically. His experiments in agriculture were costly and have not yielded any profit to date. Kobello was robbed of a substantial portion of his capital while he was carrying cash to buy rice. The citrus orchard had been razed by fire. They could do with another opportunity to enlarge their capital.

The contrast between Menderath and Laimondi is obvious. In the first place, Laimondi avoids risk. The same trip which ruined Menderath made Laimondi rich. The latter withdrew from the market. As soon as Laimondi could afford it, he moved into high value for bulk goods which are less perishable. He has consistently invested in houses and land. His search for a suitable crop in agricultural diversification is also primarily motivated by minimal risk. There are fewer social contacts in Laimondi's career, but these last longer. Menderath and his contacts have obviously played an important part in his development. Laimondi does not deny that, but it is not easy to establish how important Menderath's help has been. It appears that Laimondi does not feel such help to have been crucial.

At the time of the research, contacts between them were minimal and fraught with tension. Laimondi and Kobello were certainly not of the opinion that they should help Menderath and feared any kind of collaboration. Close involvement with business partners is also, in their opinion, simply dangerous. They stressed the limited nature of partnerships in which they had been engaged. Everybody has his own capital (*kila munthu ana msingi yake*), even among close relatives, and if people trade on other people's behalf then it is for a limited purpose. The insecurity of social bonds is also obvious in their career: there is major conflict over land in the family; the collaboration with the partner in the Morogoro farm broke up; there were conflicts about water, while fires troubled other farming ventures; and the robbery of Kobello was a major setback.

Despite this, it is obvious that the close, tight, network of Laimondi, Kobello, his brother and the two cousins is essential to their success. State intervention and macro-economic situations are, in contrast, simply not mentioned when they talk about business. The interdependence of their small

unit is crucial, and, unlike in Menderath's case, these outside forces play no rôle.

Lievens Mberege : a big man

Baba Laimondi's affairs were thus under strain and their great hope was that Lievens Mberege would provide capital to travel and buy oilseeds and pulses on commission.

Lievens was a much younger man than either Menderath or Baba Laimondi. He had been brought to Dar Es Salaam by Laimondi to help him when the latter went into business on his own, in the early 1970s. He was then in his mid-teens. As is usual in such situations, he was kept in a very dependent position without a salary of his own. The hope is then to branch out on one's own. Hawking in spare time is a common way to do so. Lievens did so, and he was unusual in that he sold pulses and oilseeds to the Indian community in Dar Es Salaam. He followed in his father's footsteps in this respect. Lievens comes from a low lying part of Mgeta which is too dry for vegetable cultivation. To make money from agriculture, people there have to sell pulses. Lievens soon became extremely successful, and he worked only a short period with Baba Laimondi. He managed to acquire a stall in the new Kariakoo market when this opened where he sold *vitu kavu* (dry produce), including lentils, beans and groundnuts.

The year 1978 was a dramatic year for Lievens. He achieved a milestone of success among Waluguru traders because he completed a very big house in Magomeni-Moscow, close to Baba Laimondi. That was also the occasion for a dramatic split with his business partner and brother. Lievens had been trading in cooperation with him. The brother had managed the stall during Lievens' frequent travels. When Lievens moved into his new house in 1978, his brother wanted to move in as well. He claimed half of the house. Lievens protested and argued that it was built out of his share of the profits, while the brother had squandered his. The brothers came to blows and the father had to come from Mgeta to apportion the capital. The brother returned to Mgeta and continues to be dependent upon remittances from Lievens. The story is told many times by many people as a warning against joint capital in trading.

Social contacts between Lievens and his brother played only a minor part in his business success, however. He was deeply involved in other networks. His door-to-door sales in the Indian community found a ready market overseas. Oilseeds, lentils and pulses keep well for considerable periods and fetch very good prices on the Indian subcontinent. The produce was exported unofficially by dhow, thereby giving access to foreign exchange outside official channels. Lievens had been furnished with capital through his connections and bought on commission for this export trade. The trade started to flourish especially when more and more crops, such as sim sim and groundnuts, were marketed by the state. Private trade in such goods was declared illegal, but the state had no marketing organisation in place to buy. These were golden times for Lievens. He found farmers who were desperate to sell and who extended him credit for up to one year. The fruits of those years are the big guest house

which he built and which was opened in 1986. It is managed by his wife, with whom he has been living since 1975.

Enlargement of scale demands that more people work together. Lievens was the mastermind of a triumvirate of traders who are still legendary as they were the first to travel by air on business. Oilseeds are especially grown in Southern Tanzania which is difficult to reach, and the triumvirate preferred to buy in distant places where the government marketing organisation was weak. In the late 1980s however, he was the only one of the three who was still rich. His closest collaborator was said to have lost all his money in a deal where he was sold fake diamonds.

Their business fortunes had also changed drastically in the late 1980s. Trade was liberalised and this brought in many new entrants. Farmers therefore demanded cash from traders, and Lievens' source of credit dried up. Margins were lower and much more capital was needed in the trade.

Lievens was moving in other directions. He was forming a company with his former partner who had been ruined because of the fake diamonds. The ostensible purpose was a tender for vegetables to a newly opened Indian-owned hotel. It is doubtful whether this was the real reason as it was highly unusual behaviour and Lievens could have dealt with the tender on his own. Waluguru traders also tend to cling to specialisation in trade and his was in dry produce, not perishable vegetables. The formation of the company required some form of joint capital which is feared and his partner did not have a particularly reliable reputation.

The actual reason behind the formation of the company was probably their desire to penetrate, themselves, the export trade in oilseeds and pulses. One aspect of the trade liberalisation policy was the stimulation of non-traditional agricultural exports, especially groundnuts, lentils, etc. This involved a retention scheme: some of the foreign exchange earned could be kept by the exporter. Registration as a company would therefore give access to foreign exchange along legal channels. An African-owned company would be better placed than an Indian-owned one in the bureaucratic procedure. Alas, Lievens died soon after the formation of the company, and its success or failure is not yet clear.

Lievens' business career is distinctly different from the previous ones as he is part of capital accumulation on a wider scale through foreign trade. This does not explain his success, which is phenomenal compared to other Waluguru traders. The degree of his success is evident from the fact that his two business partners did not manage to consolidate their profits, whereas he did. Lievens is, of course, adept at risk avoidance. From the beginning, he preferred to trade in less perishable commodities. He has invested in real estate and his guest house gives him a dependable income irrespective of his trading fortunes. The conflict with his brother illustrates well how the brittle nature of social bonds can threaten business. He must have kept capital strictly separate in all joint trading ventures, otherwise he would have been drawn into the downfall of his business partners. It was striking that the company, formed towards the end of his life, provided him with a chauffeur-driven hired car rather than a company-owned car, the purchase of which commits capital much more definitely. Lievens is

careful in social contacts: he was the only trader who insisted on the presence of a witness – a Mchagga from Kilimanjaro – during our meetings.

Despite these strategies to keep social contacts as non-committal as possible, his ability to forge social bonds successfully is crucial to the explanation of his success. This is shown especially by his ability to buy on long-term credit from farmers, an arrangement which requires trust. He has operated successfully in illegal trade and that requires tacit and hidden reliable contacts among the authorities. Oilseeds and pulses were shunned by many other big people even in the liberalised period of the late 1980s, as this trade involved government. Many people want others to travel and buy on their behalf, but this usually leads to great conflicts. Lievens must have managed these better than others. His skills in forging social bonds are of course most crucial in his contacts with the Indian community. Lievens' business boomed as a result of dependable contacts with Indian traders, but these were not exactly spelled out by him. Such contacts were coveted and praised among Waluguru traders, but few managed to establish them. I found one other big trader who had long and dependable contacts with Sikh traders. His case illustrates particularly well how organisation can bring security in this insecure economic universe.

He did not carry cash when he travelled, but collected and deposited money at various Sikh trading stores around the country. The Sikh traders offered him the services of the telephone. He had therefore a major advantage over other traders in respect of information on prices and movements of goods. This trader dealt in onions and was unavoidably caught up several times in substantial price fluctuations. His Sikh friends bailed him out then and gave him credit for new capital. These few cases were well known, but it did not lead to Waluguru organising among themselves to battle insecurity. Few Waluguru traders managed to build up the trust in the Indian community to establish such partnerships, which must be profitable to the Indian traders as well.

Conclusion

The cases presented here are exceptions. These traders have known much more success in their trading careers than most Waluguru traders in Dar Es Salaam. The great majority never succeed in capital accumulation on this

scale and even fewer manage to consolidate profits in the way that Baba Laimondi and Lievens have done. Bankruptcy due to the inherent insecurity in their trade or ruin through social conflicts shadow their lives. These exceptions deserve attention in order to understand better the forces behind capital accumulation. Such an examination reveals a different image of entrepreneurship in Africa than is common in the view presented at the beginning of this article. The economic universe is not one of suppressed entrepreneurship, but it is extremely difficult for enterprises to grow in such an insecure environment. This insecurity is primarily socially constructed and originates within the enterprise. Successful entrepreneurs will stress the unreliability of social contacts as a continuing problem in their work. They will therefore avoid complex and enduring social contacts as much as possible in their economic behaviour. The cases show, however, that the roots of their success are mostly social. Waluguru entrepreneurship is stunted by lack both of social organisation and of ways to operate effectively those social bonds that do exist.

Wider processes of social change undoubtedly play a role in the emergence of their entrepreneurship. Population pressure in Mgeta has made increasing involvement in wider exchange networks unavoidable. Waluguru trade is deeply embedded in processes of urbanisation. It makes no sense, however, to interpret their emergence and mode of operation as structured by an encompassing process of development whether in terms of modernisation or capitalist incorporation.

The latter has been most popular in interpreting African entrepreneurship, typically in articles of a general nature, which eschew detailed case material. It is also striking that the most influential Africanist in this school elaborated his ideas in a non-Africanist setting (WALLERSTEIN 1974). In this literature, the role of African enterprises in accumulation on a world scale through patterns of dependence has become a central focus for concern. Two of the above cases were directly involved in the export of resources (capital in its broadest sense): Menderath exported game skins and Lievens' market for oilseeds and pulses was ultimately in India.

The comparison of the two cases shows once again the limited relevance of such outside connections for capital accumulation. Menderath did not sustain his business success while Lievens consolidated his gains, in real estate especially. Such dependence perspectives implicitly assume a relationship where one party gains to the detriment of others. The case of Lievens shows a relationship based on the export of resources where all parties gained, including the farmers who could sell their produce.

The great majority of Waluguru traders in Dar Es Salaam operate, however, at the margin of wider economic networks. Their petty trade involves mainly contacts between urban consumers and farmers in Tanzania's rural areas. Their importance for wider capitalist networks is limited to the transport they require and the consumer goods which they buy. Their marginal position in this respect does not mean, though, that there is an inherent inability to accumulate in the interest of the world capitalist system or that they are a reserve labour reservoir for capitalist development. Some people have the chance to accumulate, and, as explained, the limitations on such accumulation are socially constructed from below, not imposed from outside.

Government is often assigned an intermediary role in such patterns of exploitation, but the material here gives no support to that. It is striking that the macro-economic situation in Tanzania deteriorated sharply from the early 1970s, interrupted by a small recovery in the middle of that decade. Such factors played no role whatsoever in the business careers described here. But trade liberalisation in the late 1980s was important. Waluguru traders all welcomed this, but further enquiry also elicited the response that trade was better in the days of more regulation. Liberalisation brought too many new entrants to the market and regulation provides much more opportunity for accumulation through illegality, as the case material shows. Regulation can, in perverse ways, establish order which limits insecurity in the market, as the case of Lievens shows. Reality is often paradoxical, and it would require twisted reasoning to depict the economic universe of these traders as part of a teleological process of accumulation through the mechanisms of politics or the world capitalist system.

It is more tempting to fit the material presented here into GEERTZ's (1963) modernisation perspective. He formulated, on the basis of his Indonesian research, a typology of the bazaar as opposed to the market. His image of the bazaar in many respects fits the situation of most Waluguru traders in Dar Es Salaam. In both situations, traders are dealing mainly in perishables in urban markets; neighbouring stalls sell the same goods and prices are remarkably stable; they are price takers.

Traders in a bazaar-type market are, in this view, unable to accumulate and are caught in a web of shared poverty. Geertz contrasts such traders with entrepreneurs in the market, who manage to organise economic life in more stable networks. The entrepreneurs overcome insecurity through the impersonal, routinised, dependable nature of social relations. Social relationships in the bazaar are personal, fragmentary and unreliable compared to these.

Geertz's pioneering work still deserves attention. His attention to social factors as compared to economic ones in the development of entrepreneurship has not lost relevance. The contrast between the impersonal market and the personal bazaar makes no sense, however, as it overlooks how the personal nature of relationships penetrates all economic behaviour. All order created in economic relationships appears in these cases to be of a personal nature and the emergence of a market-oriented entrepreneur like Lievens is dependent upon personal relations. A contrast between an impersonal modern world and a personalised traditional world does not make sense of the ability to accumulate.

Geertz' work is still inspiring because he does not see the outcome of development as given. Involvement in monetary relationships can result in a bazaar-type or a market-type economy. This points to the social construction of economic life, but his typology is too stifling. A bazaar-type economy can take many forms. For example: haggling is an essential ingredient of market behaviour in Indonesia, while it is absent among the Waluguru traders in Dar Es Salaam. Long lasting bonds are forged through credit relationships in Indonesia, while among the Waluguru credit is preferably avoided and of short duration. The Indonesian situation demands thus more social involvement than the one found in Dar Es Salaam.

Entrepreneurship takes thus historic specific forms which are not logically linked to universal patterns of development. Paradoxically, however, the study of African entrepreneurship may benefit from the more universal perspective as developed by Braudel to interpret this specificity ⁽¹⁾. Economic exchange and accumulation is, for him, not a centralised process belonging to one particular age as is often assumed in development theory. Capitalism is thus not a particular historical phase in which Europe and America are at the centre of the economic universe. Such a perspective allows much more for the emergence of entrepreneurship from below as in this case. Neither accumulation nor exchange is, in Braudel's world, a phenomenon which thrives on individualism and competition alone.

The establishment of dependable social networks and cooperation is required, especially if credit is important. Capital accumulation and exchange thus require some regulation, and it is a mistake to see regulation as the automatic antagonist of economic enterprise. Such regulation can come from government, but not necessarily so. Neither is regulation through government

⁽¹⁾ Purists may argue that I have interpreted Braudel here on my own terms. Indeed, my argument leaves out, for example, Braudel's view of economic centres and hierarchies. That is logical, as Waluguru traders in Dar es Salaam are only to a very limited extent captured by the dominant centres and hierarchies of the present. The intention is, nonetheless, to capture the spirit with which he looks at so-called economic facts (BRAUDEL 1979).

and politics necessarily beneficial, but can play any number of roles varying from nurturing accumulation to parasitism.

Bibliographical references

BATES 1982, BIENEFELD 1975, BOOTH 1991, GEERTZ 1963, HART 1973, HILL 1986, LONG 1968, 1979, MACGAFFEY 1987, MOSER 1978, VAN DONGE 1992a, 1992b, 1993, WALLERSTEIN 1974.

Résumé

Cet article présente les cas de trois entrepreneurs installés à Dar Es Salaam, tous originaires de Mgeta, situé sur les monts Uluguru en Tanzanie. En 1988-1989, deux d'entre eux avaient clairement réussi dans leurs affaires, tandis que le troisième avait connu des problèmes après une période de relative prospérité. Cependant cette proportion de succès est exceptionnelle parmi les nombreux Waluguru de Mgeta devenus commerçants à Dar Es Salaam. La faillite est fréquente dans ce milieu. Leurs trajectoires offrent donc la possibilité d'analyser les facteurs qui régissent l'accumulation de capital.

Le haut degré de risque auquel s'exposent les commerçants Waluguru provient d'un manque d'organisation dans les marchés. Par voie de conséquence les commerçants se créent et entretiennent des contacts de courte durée. Pourtant, en dernière analyse, il apparaît que la réussite dépend essentiellement de la construction de solides relations sociales.

Chapitre 13

Entreprises modernes, entreprises métisses

Alain HENRY

L'entreprise africaine donne généralement lieu à deux types de discours apparemment opposés. Dans le premier cas, le problème résiderait essentiellement dans la difficulté de donner naissance à un personnage peu répandu sous les cieux africains, l'*entrepreneur*, ce héros des temps modernes. Il conviendrait donc de former des acteurs d'un profil psychologique nouveau, et qu'ils se soumettent ensuite aux méthodes qui expriment les lois "pures" de l'économie. Dans ce discours, il n'est question que de saine gestion, d'organigrammes, de comptabilité, de fiches de fonction, de tableaux de bord, etc. (LATOURE 1974). Le postulat sous-jacent est que la seule loi qui s'impose est celle de la rentabilité. Dans l'autre cas, l'entrepreneur africain existerait bien mais il serait plongé dans les spécificités locales. Sa manière de gérer, à la frontière de l'informel, se caractériserait par une forte centralisation, par l'importance donnée aux solidarités communautaires et ethniques, par un rapport singulier au droit -la poignée de main l'emportant naturellement sur le contrat écrit-, par une faible maîtrise de la prévision que compenserait une belle capacité à "monter des coups". Ces traits persistants contribueraient même à lui donner un charme particulier, par comparaison avec l'oppressante rationalité des sociétés occidentales.

En réalité ces deux approches extrêmes ont ceci de commun qu'elles opposent modernité et tradition (D'IRIBARNE 1990a). D'un côté se trouveraient les sociétés modernes qui bénéficient d'un bien-être matériel enviable, acquis au prix d'un désenchantement inéluctable. La raison critique fondant leur supériorité ne les aurait malheureusement pas encore protégées de l'avidité effrénée qui ronge les corps sans âmes. De l'autre côté se situeraient des sociétés archaïques dépourvues des commodités modernes, mais attachées aux vertus "chaleureuses" d'un paradis originel (les anthropologues les auraient malencontreusement qualifiées de "froides" !). Face à pareille dualité on se trouverait invité à choisir entre deux visions de l'entreprise. La première, ne se souciant que de l'universelle rationalité, se refuserait à tout relativisme; tandis que la seconde, au nom d'une indispensable critique de la modernité, tendrait au contraire vers un relativisme absolu. Mais dans les deux cas, on garderait l'idée commune d'une coupure, infranchissable autant qu'invisible, entre deux mondes antagoniques.

Si la réalité se montre plus complexe, c'est que, au-delà du discours, modernité et tradition se mélangent partout d'une manière inséparable. Les sociétés qui se disent "modernes" apparaissent à chaque fois comme des métissages singuliers. Comme nous le verrons, on ne peut s'en tenir à un *relativisme généralisé* pour dessiner l'entreprise africaine de demain. Son développement devra impliquer un effort de modernisation. Dans une première partie, nous rappellerons les évolutions qui vont précisément dans ce sens. Certains traits, que l'on dit "africains" ne semblent d'ailleurs pas immuables. Dans le même temps, il faut aussi faire preuve d'un *relativisme relatif*. S'il existe une grande diversité entre les sociétés que l'on nomme "traditionnelles", on observe aussi une belle variété parmi celles qui sont plus développées. On voit ainsi que la manière dont ces dernières donnent droit aux rationalités économiques s'articule à des exigences sociales. La modernité n'y paraît jamais aussi sensée que lorsqu'elle tire sa force d'une haute tradition. Si les sociétés évoluent, c'est notamment en réinterprétant, en des formes toujours imprévisibles, certains registres qui leur sont propres et qu'elles se transmettent sur de longues générations. Dans une seconde partie, nous verrons qu'il existe des pratiques de gestion modernes qui répondent cependant à des spécificités locales. L'observation comparative montre que certaines constructions valables en un lieu n'ont guère de sens ailleurs. Aussi, lorsque les experts édictent la "la bonne manière" de faire, ils se fondent souvent sur un "sens commun" qui n'est en fait que le leur. Nous soulignerons donc, pour finir, que faute d'une remise en cause de leurs grilles de lecture, leurs apports risquent de demeurer lettre morte, à moins qu'ils ne fassent qu'ajouter à la confusion d'un paysage qui n'en manque déjà pas.

De la modernisation de l'entrepreneur à celle de l'entreprise

Les récentes études consacrées aux entreprises africaines font apparaître à la fois d'importantes singularités et des évolutions sensibles. Pour des raisons économiques, historiques, sociales ou culturelles, certaines oligarchies traditionnelles se sont révélées être des creusets plus dynamiques. Elles ont investi successivement dans la production agricole, le commerce et le transport, puis dans l'immobilier, l'agro-alimentaire et la petite industrie. La première phase de développement a été relativement longue. Faute de pouvoir s'appuyer sur un tissu économique porteur, les entreprises ont dû "bricoler". Elles sont encore aujourd'hui confrontées à la faible taille des marchés intérieurs, au rançonnement des institutions publiques ainsi qu'aux difficultés d'accès des circuits internationaux. Il est vrai que les chefs d'entreprises butent aussi sur les comportements sociaux de type traditionnel.

Cependant des changements sont apparus au cours des dernières années. Une première modernisation s'est manifestement produite avec l'entrée en scène du *comptable*. Même si l'on est parfois loin des normes de la profession, cette fonction occupe maintenant une place de choix, au point que des chefs d'entreprises s'inquiètent de l'importance prise par ce mandarin de la cour" (TSEMO 1991). Certaines firmes ont également recours à un encadrement expatrié qui est jugé moins sensible aux influences locales mais dont le coût pèse sur la compétitivité. On observe parfois que les principes d'une solidarité traditionnelle sont retournés au profit du patron (GREGOIRE 1990, WARNIER 1993). Enfin, les brassages urbains et la diffusion des modes de vie modernes tendent à effacer d'éventuelles frontières ethniques. On voit donc arriver une nouvelle génération d'entrepreneurs, issus du système d'éducation moderne.

Quels que soient les progrès réalisés, on ne peut pas encore parler d'un véritable tissu économique moderne. La croissance des entreprises s'est notamment faite au travers d'une incessante diversification. Le compartimentage de l'entreprise reste en effet l'un des premiers principes de gestion pour des entrepreneurs qui hésitent à déléguer. L'effectif consolidé de leurs sociétés dépasse rarement les 300 personnes. Celles-ci ont des difficultés à réaliser des économies d'échelles ou à atteindre certains standards de qualité internationaux, ce qui limite leurs possibilités d'expansion. Elles ressemblent encore souvent au portrait qui est donné de l'*entreprise africaine*, sauf que ce portrait n'a rien d'africain et qu'il est plutôt celui de l'entreprise patrimoniale type.

Toutefois la production en grandes séries, l'allongement des circuits économiques, les contraintes d'une concurrence plus large et les exigences des

consommateurs nécessiteraient un effort de rationalisation. Le passage à une véritable économie d'entreprise supposerait une gestion plus proche du type *légal-rationnel*, selon le modèle construit par Weber et qui figure comme l'une des premières théories du management. L'entreprise doit tendre vers une standardisation de ses produits et de son processus de fabrication. Elle doit structurer ses méthodes de ventes et maîtriser des technologies multiples. Sa réussite fait appel à une complexité technique et organisationnelle. Bien entendu, il faudrait distinguer entre les différents types d'entreprises selon leur taille, leur branche ou encore leur ancienneté. Cependant, que l'on songe à privatiser les entreprises publiques ou que l'on pense au développement des petites et moyennes entreprises, l'on en revient toujours à une même question : celle de la capacité à mettre en oeuvre localement les principes d'une organisation efficace.

Si les dernières décennies ont été celles de l'émergence de nouveaux entrepreneurs africains, les prochaines années devraient donc être celles de la modernisation de leurs méthodes de gestion.

L'espace affine de la noix de cola

Nul ne peut ignorer les lois de la technique, ni déroger indéfiniment aux principes de la rentabilité financière. Dans l'entreprise, la gestion des hommes obéit elle-même à quelques principes universels. Partout, les hommes sont prêts à bien des efforts pourvu qu'ils en obtiennent une juste rémunération.

Toutefois la manière dont s'établit le sens de ce qui est "juste" ou de ce qui ne l'est pas varie sensiblement d'une région à l'autre, d'une culture à l'autre. Notons qu'il ne s'agit pas ici de nourrir quelques clichés populaires à propos des cultures, auxquels l'anti-culturalisme savant s'en prend couramment. Les différences culturelles que nous observons ne conduisent pas à des déterminismes psychologiques qui condamneraient les membres d'une société à agir d'une façon identique, ou inversement qui les rendraient incapables de certaines actions. Contrairement à certaines fables, il n'existe pas de populations qui auraient un sens du travail inégalable, tandis que d'autres en seraient privées. Il n'est pas non plus question de partir à la recherche d'une âme africaine. Il s'agit plutôt de la manière dont chaque culture tend à donner un sens singulier à des situations comparables dans leur contexte (GEERTZ 1973, D'IRIBARNE 1989).

A titre d'illustration, regardons le cas d'une panne de machine dans des usines semblables. Selon l'environnement culturel, les employés exprimeront leurs réactions d'après des référentiels différents.

Si notre usine se situe aux Etats-Unis, l'ouvrier en poste réagira plutôt par référence à une logique contractuelle qui définit clairement ses responsabilités et celles de ses collègues de la maintenance. Il saura vraisemblablement que faire et qui prévenir suivant des instructions définies à l'avance. Si l'intervention d'un tiers est prévue, une attitude correcte de sa part consistera à attendre que la réparation soit faite, fût-ce au prix d'un arrêt de production prolongé. S'il tentait une réparation de fortune, il engagerait indûment sa responsabilité. Il serait alors "comptable" devant sa hiérarchie de ce qui pourrait en résulter (D'IRIBARNE 1989).

Face au même cas son homologue français envisagera certainement la situation différemment. Jugeant au départ que la panne était prévisible compte tenu des "déficiences bien connues de ses collègues de la maintenance", il pourra considérer qu'il lui revient tout de même de se débrouiller pour faire en sorte que les choses marchent. S'il bénéficie d'un statut reconnu, ses actions devront autant à d'éventuelles instructions hiérarchiques qu'à une conscience du devoir qui lui est inspirée par les "normes de sa profession". Relativement moins sensible à l'état de l'organisation environnante, son engagement devra beaucoup à l'idée qu'il se fait de son métier.

Quant à leur collègue togolais (HENRY 1991), il devrait commencer par s'interroger sur l'origine première de cette panne. Faute d'explications, il risque notamment de se demander si elle ne serait pas due à l'intervention d'une main malveillante. Toutefois, il jugera normal de prévenir rapidement son supérieur hiérarchique. Et s'il existe entre eux une relation de confiance, ce dernier pourra aisément requérir son aide pour renforcer l'équipe chargée de la réparation, bien au-delà des horaires contractuels.

Dans chacun de ces cas, nous voyons comment l'acteur peut faire état d'un sens des responsabilités -il pourra aussi vouloir y échapper-. Mais à chaque fois ce sens s'exprime de façon particulière. Les attitudes correspondantes peuvent notamment s'éclairer par référence aux traditions propres de chaque société. Notre citoyen américain, en héritier *fair* des passagers du *May Flower*, tend à considérer qu'il faut s'en tenir à un strict respect des règles afin notamment que les droits de chaque individu soient clairement préservés. Son voisin français préfère considérer qu'il faut d'abord pouvoir compter sur la conscience professionnelle de chacun liée à son *état*. Concernant l'application des règles, il suppose plutôt, selon une tradition locale, qu'il convient de distinguer constamment "l'esprit de la lettre. Quant à leur cousin africain, il juge plus normal de se méfier des appétits trop naturels, voire des mauvaises intentions, qui risquent de reprendre le dessus (ADJAHO 1992). Comme l'enseignent ses anciens, notamment au travers des contes, il trouve cependant essentiel de manifester sa bonne volonté par rapport aux demandes qui lui sont adressées.

Il faudrait naturellement commencer par décrire les multiples spécificités qui jalonnent le continent africain. Si dans le contexte béninois plusieurs traditions insistent nettement sur le danger que l'on encourt à dévoiler un secret, les communautés maures encouragent plus volontiers leurs membres à se montrer ouverts. Certes, les individus n'y sont pas plus transparents pour autant. Dans chaque cas, la profondeur de la communication exige le temps d'entrer en connaissance avec le milieu. Toutefois, l'obtention d'une

information sensible chez les premiers supposera un lien de connivence avec un membre du groupe, alors que, chez les seconds, elle demandera plutôt de nombreux recoupements entre des propos qui, parce qu'ils se veulent sans barrières, n'en sont que plus allusifs. On imagine sans mal que, dans chacun de ces milieux, les objectifs et le contenu d'une réunion professionnelle ne pourront pas être identiques.

Cependant les observations que nous avons faites à ce jour montrent qu'il existe aussi entre les pays d'Afrique subsaharienne des lignes de récurrence qui forment simultanément des traits singuliers par rapport au contexte européen (1). D'une manière assez générale, la frontière entre ce qui ressort d'une "bonne" ou d'une "mauvaise intention" semble ici particulièrement significative. Dans certaines régions, cette perception s'adosse aux logiques sociales de l'"amitié" qui sont prégnantes. Un peu plus loin, elle se trouve également confortée par des préceptes qui, mêlant le droit à la religion, soulignent que "les actes ne valent que par leurs intentions". On y tient pour essentiel qu'il faille "juger chaque homme selon ses intentions" (LAOUST 1950).

Au-delà de multiples variations, l'hypothèse d'un ensemble régional homogène selon certaines fonctions d'affinités sociales ou linguistiques n'est pas dénuée de sens. A titre d'image, on notera que l'amitié et la noix de cola circulent depuis plusieurs siècles entre Dakar et Kinshasa, comme des denrées précieuses qui sont d'ailleurs associées entre elles par des liens rituels. Elles sont comme les deux termes d'une même valeur d'échange qui a cours dans l'ensemble de cet espace régional.

Le métissage des méthodes de gestion

Sur un plan pratique l'observation d'entreprises techniquement comparables, situées en France, aux USA, au Japon ou au Cameroun, fait apparaître des manières d'organiser le travail, de le contrôler, de gérer les conflits ou de résister aux pressions qui sont irréductibles à une stricte rationalité universelle et qui répondent à chaque fois aux singularités locales.

(1) Les observations qui suivent peuvent s'appliquer au sous-ensemble culturel que l'on ferait correspondre *grosso modo* à la famille linguistique congo-kordofanienne qui s'étend au sud d'une ligne qui, d'ouest en est, part du fleuve Sénégal et s'infléchit progressivement vers le sud-est jusqu'au Kenya.

En chaque lieu, les traditions locales informent la conception que les acteurs se font de la bonne manière de travailler ensemble. Les méthodes de gestion mises en oeuvre dans les organisations modernes, si elles répondent à des impératifs techniques, remplissent tout autant une fonction sociale. Toute forme d'organisation repose implicitement sur l'idée que les acteurs se font du bon droit.

Selon le contexte considéré, les outils usuels de gestion bénéficient d'une efficacité plus ou moins grande pour exercer des pressions légitimes sur les individus ou pour faciliter les ajustements entre eux. L'utilisation de *fiches de fonction* peut apparaître essentielle lorsque les acteurs lient leur responsabilité dans l'entreprise à "l'appropriation d'un domaine". Ailleurs, la mesure des résultats par rapport à des *objectifs* semble être le moyen privilégié d'une responsabilisation individuelle. Plus loin encore, on présupposera que les résultats dépendent en fait d'une multitude de facteurs interdépendants tels que les moyens initialement alloués, la formation accordée, la qualité des travaux en amont ou encore les aléas de l'environnement. Les résultats sont regardés comme la résultante d'un effort collectif. Ils ne sauraient servir à évaluer les apports individuels. Le contrôle de l'application des procédures de travail peut alors apparaître comme un moyen de responsabilisation plus approprié. Ainsi le rôle et l'importance accordés à chacun de ces dispositifs, la manière même dont ils sont utilisés, subissent d'importantes variations.

Nous avons pu montrer à diverses reprises que la mise par écrit de guides opératoires, détaillés et rigoureusement contrôlés, apportait des améliorations sensibles (HENRY et alii 1991, HENRY 1991) (2). D'un côté, un jugement porté sur les *résultats individuels* apparaît assez peu légitime. Etant peu séparable d'une critique sur les personnes, il peut prendre une tournure relationnelle délicate (D'IRIBARNE 1990b). De l'autre, il est difficile pour les acteurs, parfois impensable, de vouloir déroger ouvertement à des instructions techniques, pour peu qu'elles aient été clairement explicitées. Dès lors que le milieu social met l'accent sur les bonnes intentions, la mise en place de *procédures descriptives* est un facteur de fluidité. Lorsque la taille des organisations dépasse un certain niveau, que les acteurs deviennent étrangers les uns aux autres, l'appréciation des intentions qui est ici sous-jacente aux rapports sociaux tend à générer des jugements subjectifs et partisans. Sans des procédures codifiées, les relations se détériorent. Le contrôle de leur application, s'il permet de juger équitablement de la volonté de chacun de contribuer au bien commun, semble également indispensable pour garantir leur caractère obligatoire. Faute d'un contrôle sanctionné, les acteurs se jouent rapidement des procédures. Elles sont réputées contournables. Enfin, le

(2) Sauf indication particulière les propositions qui suivent concernent principalement le Cameroun, le Togo, le Bénin et le Burkina Faso.

contrôle étant lui-même porteur d'une forte personnalisation des jugements, il ne peut s'exercer que par rapport à des procédures clairement codifiées. Un tel dispositif peut être en partie regardé comme la version moderne et industrielle des prescriptions comportementales détaillées qui réglaient la vie des communautés traditionnelles. Parallèlement les précautions techniques minutieuses dont l'auditeur interne doit s'entourer le font apparaître comme un nouvel avatar du *nganga* -ou devin guérisseur- auquel les membres d'une parentèle avaient traditionnellement recours pour dire le droit.

Du côté du suivi des *objectifs* de l'entreprise, nous avons pu observer dans certaines entreprises africaines que l'existence de ratios types offrait un bon moyen de "motiver", c'est-à-dire de justifier un appel à l'effort. D'un côté, les méthodes dites classiques présupposent que les objectifs font l'objet d'une "négociation équitable", ce qui est peu compatible avec l'existence d'un poids hiérarchique élevé. D'un autre côté, la conception qui s'exprime dans les entreprises françaises reprend plutôt l'image du poste de pilotage et de son *tableau de bord*. Elle doit plus à l'idée d'un auto-contrôle qu'aux principes d'une vérification contractuelle (BERRY 1983, D'IRIBARNE 1989). En contexte africain le recours à des *ratios standards* provenant d'installations industrielles similaires limite les risques de conflit dans la définition des objectifs. De telles données constituent une sorte de vérité neutre échappant aux excès hiérarchiques et à laquelle personne ne peut se soustraire. Le suivi des résultats apparaît alors moins comme une finalité que comme une mesure de la position de l'entreprise. A l'instar des amers qui permettent au navigateur de faire le point, il sert à argumenter la prise des nouveaux caps. Le *contrôle de gestion* consiste donc moins à fixer des engagements individuels sur des cibles, qu'à établir un horizon collectif "à poursuivre". Cette situation n'est d'ailleurs pas sans rapport avec le rôle qui est dévolu aux experts. La mise en place d'une sorte de Centrale des Ratios rendrait leur présence moins indispensable. Elle offrirait surtout un bon moyen d'accroître le dynamisme interne des entreprises.

Il est encore possible d'évoquer la *mobilité* des carrières. On observe que son traitement varie sensiblement selon les contextes. Les mobilités professionnelles, quelle que soit la part de promotion qui y est incluse, remplissent généralement trois types de fonctions. Elles peuvent servir : de dispositif contre la sclérose et l'ennui routinier, de protection contre une personnalisation excessive du poste -il s'agit alors d'un mécanisme dit de contrôle interne-, de procédé pédagogique pour élargir les compétences. De façon schématique, ces trois fonctions sont toujours plus ou moins présentes, avec cependant des dosages qui diffèrent selon les lieux. Même si les entreprises japonaises semblent concevoir la mobilité comme un moyen de limiter les accaparements individualistes, elles y voient plus largement un mode de construction des technicités (AOKI 1991, LANCIANO et alii 1992).

Comparativement les carrières françaises sont faites d'un attachement à des « métiers » et d'une succession de ruptures, qui témoignent plus d'un besoin de renouvellement que d'une volonté de contrôle ou d'un souci pédagogique. Même si certaines professions se réfèrent explicitement à l'idée du contrôle - ainsi des releveurs de compteurs électriques ou des diplomates-, la mobilité est ressentie plutôt négativement. Dans certains pays africains, nous avons pu constater qu'une rotation périodique des postes apparaissait comme un mécanisme de transparence et d'équité. Les vertus pédagogiques qui en découlent apparaissent également comme une préparation aux responsabilités supérieures.

Enfin on sait que les entreprises africaines sont le théâtre de luttes, parfois dramatiques, entre jeunes diplômés et anciens issus du rang. Ces conflits, qui dégénèrent parfois en règlements de compte occultes, ont contribué à la production d'une classe de cadres impotents, les "cadres-agendas". Les jeunes recrutés qui viennent court-circuiter les espoirs de carrière des anciens sont en effet la proie des pièges qui leur sont tendus par leurs subordonnés : fausses pannes, montages techniques truqués, etc. Ceux-ci y cherchent la preuve ultime de l'incompétence des nouveaux arrivants. Les jeunes chefs, croyant éviter le pire et pour ne pas être pris en flagrant délit d'ignorance, se réfugient alors dans leurs bureaux, s'enfermant du même coup définitivement dans leur incompétence. Il serait pourtant possible de proposer des parcours d'intégration qui, en faisant repartir les intéressés de la base, aurait une fonction d'apprentissage sociale autant que technique. Un tel processus serait d'autant plus justifié qu'il est nécessaire de créer ici des catégories homogènes entre des diplômés d'origine très diverses (Europe, Amérique, pays africains, pays de l'Est, etc.).

La résistance de l'"expert" au changement

Le problème posé est celui d'une sorte de *métissage* des formes de l'économie, dans le contexte singulier des sociétés africaines. Toutefois il faut noter que les experts font preuve ici d'une grande résistance au changement.

Une critique précise de leur prétendue *rationalité* reste encore à faire. Comment expliquer, par exemple, les modes irrésistibles qui se succèdent dans le prêt-à-porter du développement ? Au fil des saisons, les économistes parviennent toujours à découvrir les "bonnes lois" qui s'ordonnent

merveilleusement bien autour des intérêts du moment. C'est encore le cas aujourd'hui avec les "faiseurs de vague" qui annoncent, avec force exhortations, le nouveau déferlement des privatisations (HENRY 1993). Les formules savantes dites par le masque d'expert font plus jouer les ressorts de la pensée magique que le poids des réalités expérimentales (LABURTHE et WARNIER 1993). Elles ont un pouvoir exorcisant, utile parce qu'il rassure et qu'il facilite le consensus. Elles bénéficient d'une certaine audience. Leur valeur sociale et politique l'emporte très nettement sur leur qualité technique.

Sous couvert de rationalité, ce sont leurs propres préjugés qu'ils exportent. Certains économistes français soutiennent ainsi une opposition, toute physiocratique, entre la noblesse des activités de production et la stérilité de la distribution, reprenant en cela leurs vieilles croyances sur le caractère impur du commerce. Avec de tels critères, les entrepreneurs dépeints par Weber, figures emblématiques du capitalisme naissant, ne seraient pas finançables : n'étant "que des intermédiaires" entre les producteurs auxquels ils imposaient des normes et les clients qu'ils prospectaient, leur valeur ajoutée aurait été trop faible. Les experts considèrent encore que, depuis que leurs ancêtres ont fondé la vie industrielle, les hommes sont séparés en trois classes : cadres, maîtrise et exécution. Or cette partition sociale ne semble pas correspondre à la ligne hiérarchique des entreprises africaines, malgré l'empreinte des structures importées. Rien pourtant ne semble devoir les empêcher de continuer à dénombrer les sociétés selon cette grille immuable.

Avec le poète, notons tout ce qu'il faut de bon sens pour n'avoir pas le sens commun. Nous devrions commencer par réviser le présupposé d'une opposition quasi ontologique entre modernité et tradition. Ainsi, l'*homo modernus* croit pouvoir séparer constamment l'économique du social, sans cesse dissocier le technique du politique (LATOUR 1991). Suivant ce préjugé, les sociétés modernes seraient transparentes à elles-mêmes, libérées des attachements humains et soumises aux vérités d'une science intemporelle. Elles n'auraient donc plus de part commune avec ces populations archaïques qui savent, elles, que le pouvoir et la technique, l'économique et l'éthique, la mythologie et le savoir restent indissociablement mêlés. Si la croyance d'une séparation entre le politique et la science a donné aux premières un plus grand degré de liberté, elles en gardent néanmoins une part de naïveté quant à leur propre fonctionnement. On ne peut plus tout à fait les croire lorsqu'elles prétendent que leurs théories économiques sont purifiées des contingences humaines. Pareille idée est pourtant bien celle que partagent ceux qui s'affrontent sur les entreprises africaines. Les uns défendent une sorte de pureté moderne universelle, tandis que les autres se font les protecteurs d'une richesse exotique, mais les deux supposent une même coupure mythique. Les deux refusent de considérer des modernités métisses.

En matière d'entreprise, les experts français présupposent, conformément aux mythes qui opèrent dans leur propre monde, que des procédures écrites ne sauraient avoir de vertus opérationnelles et qu'il faut surtout se prémunir contre les excès qu'elles provoquent. Pour eux, les textes ne jouent qu'un rôle de garde-fou, servant principalement à enrayer les éventuels abus. Ils présupposent que les règles sont d'abord faites... pour être interprétées. Ils ont pris l'habitude de les rédiger en fonction de cette idée. Selon cette vision des choses, les "recettes" sont réservées aux agents subalternes. Les chefs apprécient plutôt les notes abstraites qui dessinent de belles logiques. Qu'elles n'aient qu'un lointain rapport avec la réalité importe même assez peu. C'est là le signe d'une élévation d'esprit que les intéressés soulignent en invoquant leur ancêtre commun, un certain Descartes.

Pourtant, du côté des entreprises africaines, l'expérience montre que les *manuels de procédures* pourraient apparaître comme un préalable à toute démarche de modernisation, comme une sorte de chaînon manquant. Malheureusement, les experts n'arrivent pas à croire que de tels guides puissent être dynamisants et ils se refusent à en accepter l'augure. Ils préfèrent rappeler obstinément les avantages que l'on doit tirer par exemple d'une formalisation des frontières entre fonctions. Même lorsqu'ils sont contraints d'admettre qu'il existe une demande de procédures, leur pratique reste entièrement faite de restrictions. La tendance de leurs partenaires africains à vouloir respecter scrupuleusement les textes leur sert même d'argument pour ne pas trop écrire. Quant à ces derniers, ils croient reconnaître dans cette résistance une "attitude délibérée des spécialistes qui cherchent à garder leurs secrets" pour mieux rester indispensables. Ils pensent, eux, que ce choix technique n'est pas totalement indemne des intérêts en jeu. Tant et si bien qu'il est difficile à chacun d'échapper aux lunettes qui lui servent à interpréter la situation.

La difficulté pourtant ne date pas d'aujourd'hui. Autrefois, en pays bamiléké, les notables habitaient au creux des vallons. Le sol y était en effet plus riche en humus, la proximité de l'eau facilitait les tâches domestiques et les toitures y étaient à l'abri des vents. Or ce choix technique se trouvait confirmé, fort à propos, par la mythologie locale qui enseignait que la fraîcheur est synonyme de vie et que les mauvais morts résident au sommet des collines desséchées (PRADELLES DE LATOUR 1991). Lorsque, au début du siècle, les missionnaires arrivèrent, ils furent aimablement priés de s'installer auprès des chefs. Malheureusement nos arrivants pensaient que la proximité des rivières était source de rhumatismes, de paludismes et de bien d'autres affections. Ils disposaient d'ailleurs des serviteurs et des machines nécessaires à la valorisation des hautes terres. Ils savaient bien, eux, que ce sont les serviteurs et les petites gens qui habitent au pied des collines. Ne leur avait-on pas appris, de bonne source, que la tête se situe au sommet du corps pour le

diriger ? Malgré leurs prières instantes pour s'installer sur les hauteurs, les chefs locaux ne les entendirent point.

Ainsi les experts, qui se font un métier d'être les spécialistes du changement, sont les premiers à résister aux évolutions qui leur sont demandées par leurs interlocuteurs. Faute d'un tel effort, les formes importées du développement risquent pourtant de rester source d'anomie. Comme le rappelle un vieil adage africain : "L'étranger a de gros yeux, mais il ne voit rien".

Références bibliographiques

ADJAHO 1992, AOKI 1991, BERRY 1983, GEERTZ 1973, GREGOIRE 1990, HENRY 1991 et 1993, HENRY et alii 1991, D'IRIBARNE 1989, 1990a et b, LABURTHE-TOLRA et WARNIER 1993, LANCIANO et alii 1992, LAOUST 1950, LATOUR 1974 et 1991, PRADELLES DE LATOUR 1991, TSEMO 1991, WARNIER 1993.

Chapitre 14

Chaotic Social Change in Zaïre

Its Opportunities and Problems for Entrepreneurs

Janet MACGAFFEY

"When changes are in process, they are defined as social *problems* rather than as social *opportunities*" (OBBO 1980 p. 5). Zaïre since independence in 1960 has moved from one political and economic crisis to another, but the extraordinary dynamism of Zaïrian entrepreneurs is nevertheless constantly evident. Obbo's comment illuminates the reason : these crises produce extraordinary opportunities for some of these men and women. They may later succumb to the problems that also come with crisis, but as they fail others come and find new niches of opportunity which they expand in their turn.

Their enterprises range from large scale capitalist firms ⁽¹⁾ to small and medium-scale businesses, and they encompass a great variety of activities, both

(1) Following Paul Kennedy, capitalist enterprises are here defined as those employing a firm-type structure and operating in the modern sector. Their business activities are oriented towards profit and the achievement of expansion and capital accumulation (KENNEDY 1988 p. 8).

in the official system and outside it in the second economy. In this economy men and women operate illegally, or on the margins of the law, to counteract the constraints of an oppressive state and the greed of a parasitic state-based class.

In order to understand who these entrepreneurs are, how they are organised, how they obtain capital, and the factors that govern their success or failure, it is necessary first to look at the context in which they operate and at the particular kind of capitalist development that has taken place in Zaïre.

Capitalism in Zaïre

In the penetration of capitalism into Africa in the colonial period, Zaïre was almost unique in the power of its "Colonial Trinity" : the state, the big companies and the church (YOUNG 1965 p. 32). The state provided a degree of support for the mining and plantation companies unequalled in other colonies: it granted enormous land concessions, imposed a head tax that drove people to seek work in order to acquire the money to pay it, and backed up the recruitment and control of labour with state force. The Catholic church, which ran the schools, supported this endeavor with an education designed to produce a literate labour force, although one that lacked the skills to advance beyond agricultural work or wage labour. On the eve of independence the Congo was the most industrialized country in Africa south of the Sahara, except for South Africa (LACROIX 1967 pp. 25-27), but its élite, lacking education and experience, was ill-prepared to take over government.

After independence this degree of industrialisation was not sustained and industry now functions far below capacity. The administrative efficiency of the state and the social and economic infrastructure deteriorated drastically after the political and economic troubles that followed independence, and the country has spiralled deeper and deeper into economic crisis since the mid-seventies. Zaïre has ceased to be the favourable environment it once was for multinational capitalism, yet the size and power of the multinational firms continuing to operate there still constitute formidable competition for the development of indigenous capitalism.

Alongside multinational capitalism there exists a parasitic form of capitalism, consisting of the large-scale enterprises of the state-based class.

State power was used to acquire private property and businesses; surplus was channelled into the "pockets of a parasitic bourgeoisie whose wealth and business interests derive from their political and administrative positions" (ILIFFE 1983 p. 81). Like the multinationals, the "parasitic capitalists" of the state-based class have the advantage of political power. The term "parasitic" aptly reflects the way in which those in the top level of society have used their virtually unlimited power to pillage the natural riches of their country and amass vast fortunes. Their position in the state has enabled them to manipulate legislation in their favour and gain access to scarce resources. Profits are squandered in conspicuous consumption or deposited in foreign bank accounts, not in expansion of enterprises or in investment that develops the local economy. These "parasites" suck the lifeblood of their country for their own benefit. Their immense wealth and their political power and connections absolve them from the consequences of bad management; they can afford to plunder unheedingly (MACGAFFEY 1987 pp. 62-64 and 186-196; YOUNG and TURNER 1985 p. 180). The neglect and mismanagement of their vast enterprises in Zaïre has contributed to the drop in the production of export and food crops; their misuse of state position to the continuing decline in the administrative efficiency of the state and of the economic infrastructure.

A nascent true bourgeoisie of local capitalists who did not hold political position did, nevertheless, emerge in the 1970s and 1980s. These entrepreneurs invested in productive enterprise for the local market as well as for export, and managed and expanded their businesses in rational capitalist fashion. They have contended with a ruined economy and a collapsed infrastructure, an oppressive unresponsive state, and a rent-seeking corrupt governing class. How have these entrepreneurs been able to build up their enterprises successfully in circumstances so apparently inimical to the development of indigenous capitalism? What has happened to them and what prospects are there for their future?

Zaïrian entrepreneurs : reasons for success or failure

My 1980 study of businessmen and businesswomen in Kisangani (MACGAFFEY 1987) revealed that this incipient local bourgeoisie was typical of indigenous capitalism emerging elsewhere in Africa: it was expanding in the border area between petty producers and big foreign firms, in saw-milling, furniture-making, baking, building materials and motor transport, all areas in

which venture capital does not have to be large and technology is relatively simple (ILIFFE 1983 p. 75). Kisangani's entrepreneurs avoided the competition of the multinationals by expanding in these sectors. These men and women came from a variety of backgrounds and occupations: petty commerce and travelling traders, teachers, ranchers, employees of private companies, political careers that had failed. Their fathers ranged from village farmers, to government employees, employees of private companies, customary chiefs and foreign businessmen; their education from a few years of primary education or two to six years of secondary education, to a university degree.

Various factors account for the success of such entrepreneurs. As the following brief histories show, periods of political and economic trouble presented opportunities to some entrepreneurs to get started, to acquire venture capital, or to expand their businesses. One woman, using profits she had made from running a bar, bought two coffee plantations cheaply from Belgians fleeing the chaos that followed Zaïre's abrupt transition to independence. Then in 1965, after the devastation of the city during the defeat of the rebellion of 1964, she opened a nightclub and sold alcohol wholesale to the occupying military, making extraordinary profits. She invested them in real estate and wholesale and retail businesses and by 1980 was one of the biggest businesswomen in the city and a licensed coffee exporter: she was presented with two gold medals by President Mobutu for her businesses and plantations. One large-scale businessman got his start by buying up houses cheaply when they were abandoned after the rebellion of 1964, and using them as collateral for bank loans to start a food importing business in Kisangani; by 1980 his business empire included hotels, a wholesale company, bakeries, electrical stores and garages, in cities all over the country.

In 1963, the government issued its first Zaïrianisation decrees, turning over retail and wholesale businesses, small factories, plantations and fisheries owned by foreigners to Zairians. Many such businesses were allocated as political favours to people who were not serious businessmen and large numbers of them went rapidly bankrupt. This caused economic chaos but also, either directly or indirectly, enabled entrepreneurs of talent and motivation to get started or expand their existing enterprises into successful business careers. One of Kisangani's largest businessmen in 1980, for example, had Zaïrianised a furniture factory from a Belgian in 1973. This enterprise flourished and in 1977 he started a bakery and bakery store, then in 1979 he added timber, coffee and food plantations. For others the disastrous effects on the economy of the bankruptcy and bad management of many acquirers (*acquéreurs*) of Zaïrianised businesses provided extraordinary opportunities because of the resulting disappearance of competition. One woman, who had accumulated venture capital for a lucrative travelling trade business by selling manioc from a

canoe down the river, invested in a retail store in Kisangani in 1973. In the absence of competition, her business flourished to the extent that in 1974 she was able to start a transport business and by 1979 she had three more stores, four houses which she rented out, and a bus service. One young man had a retail clothing store in 1972 but refused on ethical grounds to take the businesses offered him in Zaïrianisation. "After a while" he said, "I was almost the only Zaïrian businessman in town; everybody came to me and business flourished." He subsequently opened a jewellery manufacturing business in Kinshasa.

These individuals all showed innovative entrepreneurial talent in the sense of identifying and supplying a market opportunity. They concerned themselves with good management, worked extremely hard, were serious and highly motivated, reinvested their profits and expanded and diversified their businesses. Some received help from their families, both in starting out and in help with the business.

Entrepreneurs also had to find ways to avoid the depredations of the state and the rentier state-based class. Some of them got around the difficulty of securing credit, foreign exchange and allocations of supplies for their business, all of which constituted barriers to developing their enterprises, by operating outside the official system in the second economy. Some smuggled gold, diamonds, coffee and a variety of other commodities, and imported the commodities they needed in exchange (MACGAFFEY and al. 1991). Through these activities they were able to accumulate venture and working capital. In Kivu, the easternmost region of Zaïre, for example, entrepreneurs invested their profits from smuggling gold and coffee to East Africa in plantations, livestock ranches and wholesale and retail stores. This illegal trade existed on a large scale : "From Nairobi, Kenya, Butembo is supplied with general retail commodities including clothing, hardware, laundry and toilet material, jewellery, perfumes, medical products... These are entirely paid for in gold" to the amount of four to five truckloads of goods every month (VWAKYANAKAZI 1982 pp. 282-283). In 1984-85, in the coffee-growing zones of Beni and Lubero, it was estimated that between 30 and 35% of the coffee produced was clandestinely exported, and in 1985-86 about 60% (VWAKYANAKAZI 1991 pp. 48-50). Early in 1987, a single trader in Butembo brought thirty six trailer trucks of merchandise into town from East Africa (*ibid.* p. 54).

But those who became large-scale entrepreneurs have found it difficult to sustain their success : they have been overtaken by subsequent events that proved ruinous. Some were foundering in the late 1980s because of the economic situation after the structural adjustment reforms of 1983, the

accompanying austerity measures, and the failure of the expected inflow of foreign capital. Subsequently the riots and political disturbances of the move to multi-party democracy in the early 1990s reportedly ruined the businesses of many of those still surviving. Such economic and political chaos, however, again offers potential opportunities for the future for others to get started or expand.

Small and medium-sized entrepreneurs from whose ranks new larger-scale business-owners may be expected to come are extremely numerous. Many of them operate outside or on the margins of the law in the second, unofficial or underground economy as they attempt to evade oppressive state regulations and a predatory bureaucracy. They constitute what is referred to as the informal sector which has enormously expanded in the years since independence: an International Labour Organization (ILO) survey in the mid-1980s found 12.000 informal sector businesses in Kinshasa; in 1985, informal transport enterprises operating outside the law provided nearly half the city's transportation (BAERHREL and al. 1985); two thirds of Zaïre's expenditures on construction occur in the informal sector, and in 1985 unplanned growth accounted for 70% of the residential urban area of Kinshasa, accomodating two thirds of the population (DELIS and GIRARD 1985). These enterprises in retail and wholesale trade, services, crafts and small-scale manufacturing, construction, and transport provide a starting point for the accumulation of capital and experience. It is the entrepreneurs of this second economy whose dynamic resourcefulness has somehow provided the population with not only the means of survival but also the possibility of wealth accumulation and expansion into large-scale enterprise in circumstances that, with the combination of world recession and the unstable nature of the political system, remain unrelentingly difficult.

Conclusion

Motivation, organisation and innovative talent have enabled Zaïrian entrepreneurs to make the most of opportunities offered by particular historical circumstances, and to evade the constraints of an oppressive state and ruling class, but their enterprises cannot continue to flourish and expand given Zaïre's unsettled political and economic situation and the present exigencies of the world economy. It seems that entrepreneurs of talent can take advantage of opportunities that open up for them, but that circumstances beyond their control

doom them sooner or later to failure or to curtail their business activity. Not only do they need the end of global recession like entrepreneurs everywhere, but in order to expand their businesses and promote development of the local economy, they also need a period of political and economic stability, the setting up of a supportive legal system, the repair and maintenance of an adequate economic and social infrastructure, and other conditions that promote economic efficiency. Hernando de Soto (1989 pp. 152-158) has shown that in mercantilist states such as Peru, where the economy is governed by politics and not by markets, business is stifled with taxes and regulations. Informal business defies the law and thus confronts the state instead of succumbing to it, but in so doing it suffers tremendous costs, brought about particularly by the absence of a legal system that guarantees property rights and contracts and promotes economic efficiency. Zaïre's illicit trade and other second economy activities help people to survive and evade the worst problems of the official system but cannot provide a satisfactory alternative to a functioning official system and a supportive state, a necessity for the continuing success and expansion of entrepreneurs.

Bibliographical references

BAERHREL et al. 1985, DE SOTO 1989, DELIS and GIRARD 1985, ILIFFE 1983, LACROIX 1967, MACGAFFEY 1987, MACGAFFEY et al. 1991, OBBO 1980, VWAKYANAKAZI 1982, 1991, YOUNG 1965, YOUNG and TURNER 1985.

Résumé

Les nombreuses crises qui ont secoué le Zaïre depuis l'indépendance ont ouvert des opportunités pour des entrepreneurs qui ont su s'adapter aux circonstances. Alors que des carrières professionnelles individuelles peuvent se bâtir et se défaire avec une égale rapidité, nombre de grandes, moyennes et petites

entreprises ont été créées pendant cette période. Les dirigeants des plus grandes firmes ont éprouvé des difficultés à soutenir leur succès dans un climat d'insécurité permanente. D'un autre côté les possibilités offertes par le secteur informel constituent essentiellement un moyen de survie et ne peuvent donc pas représenter une alternative satisfaisante puisque fait défaut un système politique et un univers institutionnel sain et fonctionnel.

Chapitre 15

Les entreprises et la question de l'héritage

Rémi CLIGNET

En créant le concept de "développement continu", les planificateurs voudraient conjurer l'effet négatif des catastrophes naturelles et des phases descendantes du cycle sur la croissance économique. Ils n'abordent pas pour autant les problèmes que pose la transmission de la richesse à titre gracieux ou onéreux, alors que celle-ci fait pourtant partie intégrante de ce concept de développement continu. La littérature sur le développement en Afrique subsaharienne n'offre qu'un éclairage théorique ou empirique limité sur la continuité des patrimoines (LIFFE 1983, p. 20). Les observateurs des mouvements de capitaux adoptent une perspective macroscopique. Les économistes et sociologues qui se placent à un niveau microscopique analysent davantage les salaires que l'épargne ou le transfert des biens d'une génération à l'autre. Enfin les chercheurs qui traitent des successions font souvent l'impasse sur les conséquences des révolutions techniques, économiques ou politiques.

Le présent chapitre vise à interpréter les quelques indications empiriques disponibles quant aux successions des entreprises africaines à la lumière de deux hypothèses mutuellement exclusives. La première se trouve dans les écrits de Marx. Si ce dernier a raison d'écrire que "des formes de propriété distinctes font naître des superstructures de sentiments, de manières de penser et de

conceptions de l'existence différentes les unes des autres " (cité dans NEWBY, BELL, ROSE and SAUNDERS 1979, p. 24), les pratiques et les représentations des entrepreneurs africains devraient varier en fonction du *montant* et de la *forme* de leurs capitaux ainsi que du contexte matériel dans lequel ils opèrent. La première hypothèse est donc que la surface et la nature d'une entreprise comme leurs changements modèlent la manière dont l'entreprise est transmise.

Inversement, quand Max Weber note l'existence de pratiques et d'idéologies successorales distinctes parmi les fermiers allemands et polonais d'une même région, il souligne la nature "irrationnelle" des conduites et des attitudes successorales (WEBER 1968). Le sociologue allemand emploie le mot irrationnel pour indiquer, soit que la logique gouvernant les successions a toujours été modelée par le besoin de "faire les choses comme il faut", soit que les déterminants de cette logique ont évolué et que ce qui était à l'origine exclusivement inspiré par les contraintes immédiates du milieu matériel a été peu à peu sacralisé. Dans cette perspective weberienne les pratiques et les idéologies successorales des entrepreneurs africains reflèteraient ainsi les représentations distinctes qu'ils se font de la légitimité de leurs choix en fonction de leur sexe, de leur origine ethnique ou nationale, de leur religion, de leur classe et de leur génération (CLIGNET 1992, chapitre 2).

La seconde hypothèse est que les entreprises n'ont d'autres qualités que celles que leur prêtent leurs propriétaires en fonction de leur origine sociale. Cette seconde hypothèse souligne aussi bien la résistance qu'opposent les idéologies et les pratiques successorales aux changements dans l'organisation matérielle de la vie sociale que l'effet des mutations strictement idéologiques sur les comportements individuels dont il est question ici.

Tester la validité relative des deux hypothèses consiste à examiner comment on peut expliquer la gamme des variations prises par la forme des successions et la sélection des héritiers en fonction des dynamiques propres aux changements matériels d'une part, et idéologiques de l'autre. La conclusion de l'analyse est double. Elle concerne d'abord le temps de latence séparant les deux types de changement (OGBURN 1955). Elle porte aussi sur les conséquences que peuvent avoir des pratiques successorales distinctes sur le développement économique des sociétés africaines contemporaines.

Variations du régime successoral africain

En Afrique comme ailleurs la différenciation sociale et culturelle croissante diversifie aussi bien les formes de reproduction mobilisées dans les phénomènes de succession que les principes employés pour choisir les héritiers.

La variabilité des formes successorales

La reproduction mise en jeu par un héritage prend des formes mécaniques ou interprétatives (BOURDIEU et PASSERON 1970). Chacune de ces formes est le fait non seulement de moments historiques distincts, mais aussi et surtout de groupes sociaux différents. Les modes de reproduction des paysans africains sont souvent mécaniques, ceux des industriels ou des grands commerçants davantage interprétatifs. La complexité relative de la vie économique nationale et des activités propres aux groupes familiaux étudiés modifie donc la conception dominante que les entrepreneurs se font de leurs obligations à l'égard de leur parentèle. De plus, au fur et à mesure que croît cette complexité, les solutions adoptées pour satisfaire à ces obligations se font plus diverses, leurs efficacités respectives plus variables.

Dans le cadre d'un système social de succession et de reproduction mécaniques, l'héritier revêt l'"habit juridique" du défunt (MAINE 1954). Quand ces habits sont à la fois économiques, politiques et religieux, une succession porte donc simultanément sur la transmission de l'appareil de production agricole ou du cheptel familial et sur celle de l'identité du groupe familial et des relations de domination et de solidarité mises en jeu en son sein. Les structures et les dimensions des unités de production et de reproduction sociale coïncidant largement, la perpétuation des modes de division du travail économique se superpose à celle de l'organisation hiérarchique des groupes domestiques (BEAUSSOU 1983, p.210).

S'agissant d'un régime social de succession et reproduction interprétatives, on note qu'en dépit ou à cause de la différenciation croissante des activités économiques, les relations inter-groupes ou inter-personnelles deviennent gouvernées par des systèmes d'équivalences symboliques entre leurs supports tangibles respectifs. Facilitée par la diffusion d'une économie marchande monétarisée, la notion de reproduction interprétative soulève donc le problème du champ de ces équivalences. Par exemple, au lieu d'accroître la

superficie ou de moderniser l'équipement de leurs plantations, la plupart des "planteurs entrepreneurs" Agni de Côte-d'Ivoire préfèrent placer leurs bénéfices dans l'immobilier, et certains dans un nombre croissant d'activités commerciales (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 173-174). Ces réinvestissements correspondent-ils à la constitution de rentes ou représentent-ils au contraire des formes élargies de reproduction du capital (FAURE et MEDARD 1982, p. 143) ? La diversification sous-jacente des risques correspond en tout état de cause à une "interprétation" de la réussite.

La notion de reproduction interprétative pose également le problème de la généralisation des règles de succession originellement applicables à des formes spécifiques de richesse. La diffusion de la notion de "capital humain" parmi de nombreuses couches sociales africaines illustre le dilemme correspondant. Certains parents scolarisent ceux de leurs enfants écartés des composantes du patrimoine considérées comme les plus significatives afin de les compenser de la perte qu'ils subissent. D'autres parents, par contre, voient dans la scolarisation de leurs héritiers un moyen d'accroître la valeur du patrimoine familial. Pour donner un autre exemple : quand les salariés d'une entreprise africaine moderne (les Brasseries du Togo) font accéder leurs dépendants et donc leurs héritiers aux postes de travail disponibles (AGIER et LULLE 1987), ils traitent l'embauche comme l'équivalent symbolique de la parcelle que celui qui contrôlait la terre confiait à l'héritier de jadis et ils posent le problème de la continuité entre les conceptions que différentes cultures se font de la propriété et de la divisibilité des droits correspondants.

Il reste à déterminer si les formes mécaniques et interprétatives de reproduction sont bien mutuellement exclusives. L'essaimage par lequel l'entrepreneur donne à son ou ses héritiers les moyens financiers ou matériels de reconstituer dans une autre localité une entreprise analogue à la "maison mère" représente-t-il une forme mécanique de succession (LABAZEE 1988, p. 44) ? De fait, la monétarisation et la généralisation d'une économie marchande se soldent souvent par la coexistence des deux formes mécaniques et interprétatives de reproduction dans la nature des symboles matériels de la solidarité liant les générations les unes aux autres : les règles invoquées ne sont pas les mêmes dans le cas de l'entreprise et en ce qui concerne le reste du patrimoine.

Variabilité des modes de sélection des héritiers

En Afrique comme ailleurs les entrepreneurs hésitent constamment entre

le désir de maintenir l'intégrité de leur "affaire" et celui d'en répartir les profits, soit parmi les héritiers que désigne la coutume, soit parmi ceux qui leur semblent les plus méritants ou encore les plus nécessiteux. Le dilemme est de déterminer s'il faut "faire de l'argent avec les hommes ou des hommes avec de l'argent" (AGIER 1983, pp. 179-184). A une extrémité du continuum, "un des plus importants négociants de Bamako avait installé son frère cadet de même père et de même mère à Thies, son neveu utérin à Sikensi dans le cercle de Dabou et un frère de même père à Kayes. La fortune appartenant aux quatre parents était indivise, mais gérée par le chef de famille" (AMSELLE 1977, pp. 193-194). L'empire de la dynastie évoquée s'étend donc ici sur un territoire géographique particulier plutôt que sur un ensemble de secteurs d'activité distincts. Mais la dynastie sert des fonctions éventuellement contradictoires. En symbolisant la cohésion du groupe familial, le partage égalitaire coupe également court à toute velléité individualiste (GREGOIRE 1992, p. 157; HILL 1970).

A l'autre extrémité du même continuum d'autres chefs d'entreprise mettent en regard leurs héritiers éligibles et les biens dont ils disposent. Un nombre limité mais croissant de commerçants haussa choisissent leur héritier qu'ils préparent à assumer ses fonctions (COHEN 1969 cité par FAURE 1991 pp. 31-32; GREGOIRE 1992, p. 158). La plupart des entrepreneurs actuels attribuent cependant leur trajectoire à leur exclusion de l'exploitation agricole familiale du fait de leur rang ou de leur sexe. Qu'elle soit positive ou négative, la sélection des héritiers met en jeu des critères indépendants de la réussite économique (le sexe ou le rang de naissance de l'héritier), ou au contraire supposés infléchir cette réussite.

Logique des biens accumulés et successions

Les différences opposant la taille des entreprises africaines, la nature spécifique de leurs activités, ou encore leur organisation (cf. la distinction entre celles qui appartiennent au secteur moderne et celles qui relèvent du secteur informel) devraient contribuer à expliquer les variations observées dans les idéologies comme dans les comportements successoraux.

La plupart des entreprises africaines ont grandi à la sueur du front de leurs propriétaires. Ceux-ci ont profité de leur apprentissage auprès d'un entrepreneur déjà installé (que celui-ci leur soit apparenté ou non), de leur

passage dans le secteur moderne public ou privé, ou encore des revenus acquis par leur (s) épouse(s) pour créer les réseaux et acquérir les fonds nécessaires au développement de leurs activités (CHAMPAUD 1983, p. 271; BAYART 1989, p.130; DE MIRAS 1982, p.195). Dans les villes moyennes de Côte-d'Ivoire, par exemple, rares sont les entrepreneurs ayant hérité de leurs affaires. Ainsi à Daoukro 3 pour cent seulement des 280 entreprises enquêtées ont fait l'objet de succession (FAURE 1994). Quelle que soit la branche d'activité considérée, les entrepreneurs ivoiriens ayant bénéficié de dons et/ou de prêts familiaux sont peu nombreux et les sommes ainsi mobilisées restent modestes (LOOTVOET 1988, pp. 197-198). De même, les grands planteurs Agni bénéficient rarement d'une succession faite en leur faveur par leur père ou leur oncle maternel (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 156-159). De ce fait, la taille des entreprises africaines reste modeste et leurs chances de vie limitées.

La survie de ces entreprises dépend de la manière dont leurs propriétaires gèrent trois sortes de risques. Le premier concerne les incertitudes des relations avec les fournisseurs; le second, les incertitudes des relations avec les clients; le troisième, l'organisation du travail au sein de l'entreprise à proprement parler. Dans les trois cas l'entrepreneur doit décider s'il peut faire davantage confiance à la solidarité familiale qu'aux loyautés forgées par le partage d'une même expérience professionnelle. Les réponses à ce type de dilemme sont variées. Certains entrepreneurs font confiance à leurs héritiers directs, surtout s'ils assoient leurs choix sur une base magico-religieuse et assortissent leur sélection d'une prise de serment (LABAZEE 1991b, p. 546). En distinguant les parents qu'ils *assistent* de ceux auxquels ils s'*associent*, d'autres entrepreneurs essaient de limiter les risques (BREDELOUP 1988, pp. 503-512). Ils préfèrent donc recruter des cousins éloignés sur une base temporaire pour les mettre à l'épreuve et donner des compensations financières forfaitaires aux parents plus proches dans lesquels ils n'ont qu'une confiance limitée et qu'ils veulent tenir à distance de leur entreprise. "J'emploie les petits de la famille et je leur apprend le commerce" dit un des marchands interrogés par Labazée (LABAZEE 1988). D'autres, enfin, privilégient les solidarités professionnelles. Ils recrutent des étrangers voire des Européens afin d'imposer une image "moderne" à leur affaire et de cloisonner les exigences de la vie familiale et de la vie professionnelle (KENNEDY 1980 cité par FAURE 1991). Ils donnent éventuellement de l'argent à leurs parents mais se refusent à embaucher qui que ce soit de leur parentèle.

On peut soupçonner que la solution retenue varie en fonction du contexte dans lequel opère l'entrepreneur. Le rare entrepreneur qui est propriétaire du local dans lequel il travaille n'a sans doute pas les mêmes attentes à l'égard de sa descendance que celui qui ne dispose que de droits précaires (LOOTVOET 1988, pp.169-190). De même ces attentes et les choix qu'elles inspirent

dépendent des enjeux techniques de l'entreprise. Un vendeur de disques ou de pièces détachées pour bicyclettes et un commerçant empruntant les itinéraires commerciaux traditionnels ne courent pas des risques comparables.

L'importance du rôle joué par les risques en la matière explique aussi pourquoi les planteurs divisent leurs patrimoines selon des règles variables en fonction de la nature des cultures, et implicitement au moins des bénéficiaires qu'ils en escomptent comme des investissements qui leur semblent nécessaires (BERNARDET 1988; BOUTILLIER 1960; FAUSSEY-DOMALAIN et VIMARD 1991). C'est sans doute la même raison qui incite les marchands Zongo de Lomé à employer des principes distincts pour disposer de leur maison et de leur commerce (AGIER 1983, pp. 219 et s.). Alors que le produit de la vente de la maison est divisé également entre les enfants, l'affaire, elle, est léguée à celui des héritiers que le marchand considère comme étant le plus capable de la faire fructifier. Il resterait à savoir si ces marchands ou plus généralement les entrepreneurs ne poussent pas plus loin la division de leur patrimoine commercial ou artisanal en fonction, par exemple, de la complexité ou de la valeur des composantes de leurs stocks (LABAZEE 1988, p.60).

Logique culturelle et successions

Indiquer comment les variations possibles dans la distribution des successions associées aux entreprises africaines reflètent la taille ou la nature des activités de ces entreprises n'est pas suffisant. En effet, le projet capitaliste n'est pas le déterminant ultime des formes d'accumulation, ni des formes de transmission (LABAZEE 1991b, p. 545).

De fait, "l'importance accordée au capital symbolique et aux pratiques redistributives assure la continuité des réseaux d'échanges à longue distance constitués dans le temps long sur lesquels repose en partie l'accumulation" (PAIX 1990, p. 731). Du fait des incertitudes qui pèsent sur les effets de leurs choix, les entrepreneurs sont soucieux de faire les choses "comme il faut". Il reste à déterminer les critères qu'ils invoquent pour faire que leurs choix soient légitimes.

Le rôle de l'origine ethnique

L'origine ethnique est appelée pour légitimer quatre composantes des pratiques successorales adoptées par un entrepreneur. En premier lieu, cette origine influe sur la répartition en parts égales ou au contraire inégales. Alors que les Moba-Gurma du Nord Togo tendent à partager toutes les composantes du patrimoine familial en parts égales parmi leurs descendants (PILON 1991), les paysans Camerounais choisissent leurs héritiers d'une manière exclusive, contribuant ainsi indirectement à la création d'entreprises non-agricoles. Chez les Bamiléké on pousse ainsi les exclus de l'héritage à fréquenter l'école et à faire fortune ailleurs (WARNIER et MIAFFO 1990). Chez les Matakam, la terre revenant aux cadets, ce sont les aînés qui sont scolarisés en premier afin qu'ils puissent trouver une source de revenu autre que familial (MARTIN 1970).

L'origine ethnique influe aussi sur les dispositions successorales correspondant à l'organisation de la parenté. Les attentes à l'égard des neveux utérins et des fils ne sont pas les mêmes dans les sociétés matrilineaires et patrilineaires. Warnier et Miaffo ne font aucune référence à l'oncle maternel et ses attentes en ce qui concerne les Bamiléké patrilineaires (WARNIER et MIAFFO 1990). Inversement, si l'influence des oncles maternels sur les fortunes des grands planteurs Agni est devenue modeste (GASTELLU et YAPI 1982, pp. 156-159; PILLET-SCHWARTZ 1982), le déclin est récent; dans les années soixante les groupes de parenté cognatiques (matrilineaires) continuaient à exiger leurs droits sur les plantations de café qu'ils considéraient comme les sources de richesse les plus significatives (BOUTILLIER 1960).

En troisième lieu, les dispositions varient en fonction des règles culturellement spécifiques qui régissent les diverses formes de mobilité matrimoniale. Au sein des sociétés patrilineaires, l'ordre dans lequel les enfants peuvent bénéficier du capital familial dépend moins de la date de leur naissance que du rang matrimonial de leur mère dans le cas des foyers polygames (PILON 1991; CLIGNET 1993). Pour la même raison, l'influence du divorce sur les parts des enfants nés de lits différents n'est sans doute pas la même dans le cas des sociétés patri- et matrilineaires.

En dernier lieu, l'exécution de ces mêmes dispositions varie avec le degré de modernité du groupe ethnique étudié. Alors que les N'Zima de Côte-d'Ivoire faisaient originellement appel à des héritiers issus de divers segments de lignage pour maintenir la cohésion du groupe familial, certains d'entre eux tirent désormais avantage de la distance sociale et physique croissante séparant les divers éléments du groupe familial pour "manger l'héritage" au nom d'un

droit dont les autres membres de la famille ne se souviennent plus ou qu'ils ne connaissent pas encore (VERDEAUX 1980, pp. 69-85).

En résumé, en Afrique comme ailleurs, l'origine ethnique commande tant la définition des biens qu'il est convenable d'acquérir que celle de la manière convenable de les répartir. Dans la mesure où, en Afrique comme ailleurs, le concept de famille implique un certain attachement à la notion d'équité, les "exclus" se voient ainsi souvent dotés d'un capital humain leur permettant de créer leur propre dynastie. De ce point de vue, les Bamiléké ressemblent aux habitants de la Bohême-Moravie pré-industrielle évoquée par Habbakuk (HABBAKUK 1955).

Le rôle de la religion

L'influence de la religion sur les pratiques successorales des entrepreneurs africains est double. La survie de l'entreprise étant menacée par la dissolution croissante des loyautés existantes, les entrepreneurs font souvent appel au serment pour identifier celui de leurs héritiers auquel ils vont décider de faire confiance, ou au contraire qu'il convient d'exclure. L'accumulation d'un savoir islamique devient ainsi aussi importante que l'adhésion à des règles scientifiques dans la gestion des risques (LABAZEE 1990b, p. 850; GREGOIRE 1992, p. 157).

Par ailleurs, les prescriptions coraniques qui prévoient la liquidation du capital productif et son partage en parts égales, bien que distinctes selon le sexe des enfants, limitent de ce fait même la croissance des entreprises (GREGOIRE 1992). Cependant ces prescriptions ne sont pas uniformément applicables; les marchands de Zongo ne soumettent ainsi que leur résidence au partage requis par le Coran.

Le rôle des générations

Qu'on définisse la génération indépendamment de l'histoire ou par référence aux phases successives de la colonisation, les générations d'entrepreneurs africains diffèrent les unes des autres en termes de nature ou d'organisation de leurs activités. Elles adoptent également des conduites distinctes en matière de solidarités familiales. Le nombre d'héritiers considérés

comme éligibles décroît aussi avec le passage du temps. Les descendants directs occupent une position de plus en plus privilégiée, la parenté lointaine ne se voyant éventuellement octroyer qu'un forfait libératoire.

En outre, les relations entre entreprise et scolarisation deviennent moins équivoques. Certains entrepreneurs de première génération traitent la scolarisation de leurs enfants comme une forme de dépense somptuaire qu'ils abolissent dès qu'ils ont des revers de fortune (LABAZEE 1988, pp. 28-45), même si d'autres s'appuient sur celui ou celle de leurs héritiers qui ont fréquenté l'école pour faire leur comptabilité (LABAZEE 1988, pp. 28-45; VERDEAUX 1991).

Enfin, les entrepreneurs de deuxième génération deviennent plus oecuméniques dans leur traitement juridique de leurs liens avec leur parentèle, leurs fournisseurs ou leurs clients. Ils apprennent ainsi à jouer des discordances entre le caractère enregistré et fixe de la loi moderne et la nature orale et éventuellement ondoyante des prescriptions coutumières pour imposer leurs propres solutions (VERDEAUX 1980).

Le rôle du sexe

Les variations dans les modes de division du travail et de division de l'autorité familiale entre maris et femmes influent sur les pratiques successorales des entrepreneurs des deux sexes. Dans de nombreuses règles coutumières, les femmes font partie de la succession du défunt et ne constituent qu'un des objets de l'héritage. Pourtant, elles sont aussi elles mêmes souvent héritières, même si leurs parts sont souvent inférieures à celles de leurs frères ou portent sur des formes autres de richesse.

La concentration des femmes dans certains commerces ou certains types d'artisanat de même que la sélection de leurs collaborateurs pose le problème des limites au sein desquelles la transmission de leurs entreprises s'opère exclusivement *entre femmes* (CORDONNIER 1979). Ce type de ségrégation sexuelle favorise-t-il ou freine-t-il le développement économique micro- et macroscopiques ?

Conclusions

L'analyse des données éparses recueillies dans les différents pays de l'Afrique Occidentale et Centrale fait ressortir deux problèmes importants. D'une part, distinguer l'effet du capital économique et du capital symbolique des entrepreneurs africains sur leurs pratiques successorales ne dispense pas pour autant d'évaluer les discordances éventuelles dans les dynamiques propres aux deux formes de capital. Si les pratiques successorales des fermiers irlandais et allemands du Mid-West américain diffèrent les unes des autres encore aujourd'hui (SALAMON 1980), les contrastes ethniques en matière de succession devraient *a fortiori* demeurer davantage marqués en Afrique, quelles que soient la région et l'activité considérées. En effet, la participation d'individus isolés à une économie marchande ne suffit pas pour modifier les stratégies traditionnelles portant sur l'accumulation et la transmission de capital. Tant que l'économie d'un groupe ethnique continue de fonctionner en circuit fermé, et tant que la stratification de cette société reste indépendante et de la division du travail et de la spécialisation technique, l'accumulation de capital reste quantitativement limitée et les formes de richesse peu diversifiées. Il n'y a alors de place ni pour la naissance d'entreprises reconnues comme telles par les acteurs cruciaux du groupe ethnique en question, ni pour une modification correspondante des règles de succession (SAVONNET-GUYOT 1986, pp. 41-47).

D'autre part, on peut se demander si les effets des changements structurels sur les idéologies et les pratiques successorales sont réversibles ou non (COLE et WOLFF 1974). Les modèles existant de transmission peuvent se trouver respectés quand les conditions économiques le permettent, mais mis sous le boisseau quand la conjoncture devient exceptionnelle. De là, l'importance des distinctions établies entre héritiers et prolétaires ou encore entre les entrepreneurs qui se disent *exilés* ou prêts à retourner au bercaïl et ceux qui se voient comme *marginalisés* ou fiers d'être des innovateurs (AGIER et LULLE 1987; BREDELOUP 1988, pp. 513-542). Bien que les premiers soient davantage capables de respecter les règles successorales de leur milieu d'origine, les seconds restent suffisamment soucieux de garder leur identité culturelle pour restaurer ces règles dès qu'ils le peuvent.

Ces questions permettent d'évaluer l'influence des pratiques distributives distinctes sur les ressources du groupe domestique et celles de la société toute entière. Contrairement à ce que pensait Adam Smith, transmettre l'entreprise à un seul héritier ne donne pas toujours les résultats positifs escomptés. Il faut donc identifier les déterminants matériels et culturels des stratégies successorales afin de mieux évaluer leurs retombées sur la formation d'une

classe particulière ou sur le développement économique d'un pays.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AGIER et LULLE 1987, AMSELLE 1977, AUGE 1971, BAYART 1989, BEAUSSOU 1983, BERNARDET 1988, BREDELOÛP 1988, BOURDIEU ET PASSERON 1970, BOUTILLIER 1960, CHAMPAUD 1983, CLIGNET 1992 et 1993, COLE et WOLFF 1974, CORDONNIER 1979, DE MIRAS 1982, FAURE 1989, 1991, 1992 et 1993, FAURE et MEDARD 1982, FAUSSEY-DOMALAIN et VIMARD 1991, GASTELLU et YAPI 1982, GREGOIRE 1992, HABBAKUK 1955, HILL 1972, ILIFFE 1983, LABAZEE 1988, 1990b et 1991b, LOOTVOET 1988, MAINE 1954, MARTIN 1970, NEWBY et alii 1979, OGBURN 1955, PAIX 1990, PILLET-SCHWARTZ 1982, PILON 1991, SALAMON 1980, SAVONNET-GUYOT 1986, VERDEAUX 1980 et 1991, WARNIER et MIAFFO 1990, WEBER 1968.

Chapitre 16

Agrobusinessmen in Botswana

Isaac N. MAZONDE

Botswana, like most countries, has always had agrobusiness. Opportunities for enterprise in general have increased since independence in 1966. However, entrepreneurial trends and characteristics seem to have remained much the same, and from the colonial to the post-colonial period, agrobusinessmen have operated both within the state and outside it. In either case, social networks have been a means for entrepreneurs to link with others in order to enhance the viability of their businesses. An important aspect of agrobusinessmen is the variation in the manner in which they structure their businesses and in their styles of mediation. Some of them team up with their sons in family firms, others prefer to have companies owned collectively by family members, while another group decide to have a business that is managed by the head of the family. The last option is common while sons are still in their minority.

Behind the specific strategies chosen by entrepreneurs are factors such as the availability of family labour, economic resources of the household, and the nature of the civil state. I elaborate on these factors later in this introduction. In most cases, agrobusiness is bound up with an entrepreneur's other economic

ventures. Seldom is it a discrete undertaking that can be studied in isolation. Such a situation calls for a holistic investigation of the entire or overall economic life of an entrepreneur in order for one to understand the form, scope and dynamics of agrobusiness in Botswana. This makes it difficult, however, to isolate and measure the contribution of each enterprise to the overall success or failure of an entrepreneur. In a number of cases, this problem is compounded by the failure of most Botswana entrepreneurs, even the most successful, to keep audited books. Nevertheless, it has to be stressed that the success or failure is often of the entrepreneur and not of the enterprise as such.

In this chapter agrobusiness refers to an enterprise that involves either cattle or arable farming or the manufacturing of agricultural products. It also includes economic activities associated with agriculture such as transportation of animals or crops, and borehole drilling. A common strategy among agro-entrepreneurs is often to combine enterprises that are primarily agricultural with others, some of which may be completely non-agricultural, such as storekeeping. In some cases, the non-agricultural enterprises are the ones that contribute more to the viability of the agro-entrepreneur.

This chapter opens by outlining the political and economic situation of Botswana, which has a bearing on the success or failure of enterprise. After that, Botswana's social structure is briefly presented. This is necessary to show how different individuals carve out a career of enterprise for themselves. In this study, I collapse, for the purpose of universalising, material from many different cases, some of which I have studied separately. Summarising different cases in this manner makes it difficult to present a coherent overall view of the entrepreneur at work in his socio-economic milieu or of the entrepreneurial role of the individual in its totality. It is not the intention of this chapter to review literature on agrobusinessmen, but merely to give a "state of the art" account of agrobusinessmen and agrobusinesswomen in Botswana. However, citations are made wherever the need for them arises.

The politico-economic situation in Botswana

Botswana is a multiparty democracy with a mixed economy in which the state and the private sector are partners. The state deliberately avoids intervening strongly in an economy whose base is livestock and minerals. Perhaps as a result of healthy reserves of foreign currency, the country

maintains a liberal exchange control policy which allows foreign investors to repatriate their profits to wherever they want.

Beef sales rank second after diamonds as a foreign exchange earner. Livestock production is subsidised. But the ownership of cattle, the economically dominant livestock, is very skewed. Only 45% of households own cattle. A meagre 5% of those households that own cattle possess 60% of the total number of livestock units. Most of the households that own cattle do not have more than 15 animals. Thus the cattle industry is dominated by large-scale cattle farmers, who are also the group of farmers that enjoy the greatest subsidies in the livestock sector.

Large-scale cattle farmers are also the agrobusiness class in the fast modernising and swiftly changing society of Botswana. A strong agent of such change is the mass introduction of pupils to formal education and the availability of job opportunities for those with sufficient formal schooling. Upward movement from one social class to another is taking place for some while for others the movement is downward as poverty increases. It has become common for people to move from one social class to another backwards and forwards. For that reason, it is not easy to stratify the society beyond the usual categorisation of low income class, the middle and the high income class. Of interest to this chapter is the high income class because it is this class that is in agrobusiness. The manner in which the various income groups participate in agriculture and how they derive their livelihood from it will emerge during the discussion.

Generally, those in the high income class derive a lot of their income from agriculture because they have invested heavily in it. For most of them, it is the major economic activity. It must be stated, however, that a number of members of this category have diversified economies and have invested in many different activities, including outside agriculture. Letting property, food wholesaling, brickmaking and haulage of building materials within the booming construction industry, are but some of the economic activities members of this class engage in.

The high income class consists of people who raise large numbers of cattle and cultivate large acreages of land. In both arable and pastoral production, this class produces for the market. The degree to which they depend upon the state for economic support varies from person to person, some depending overtly, others covertly. Among members of this class, there are variations in the manner in which income is generated. Traditionally, income has come from agriculture, either from the production and sale of crops or from the sale of livestock. Currently, income comes from a number of sources, including merchant and retail trading. A number of farmers in this category own ranches and usually sell livestock once a year. Under the circumstances the day to day cash needs are met in part from income that has been raised from trading.

Major agrobusinesses in Botswana

Because of Botswana's history, which gave white settlers exclusive rights to own freehold ranches, some of the large-scale ranchers today are the former settlers. Quite a few indigenous Batswana have now bought farms in areas formerly reserved for white freehold farming. It is imperative to compare the two groups when discussing the characteristics of Botswana's agrobusinessmen today.

A comparative approach is helpful to draw out the distinct differences and the occasional similarities of the two groups of farmer.

There are, however, other types of agrobusinessmen who are quite different from these two. These include arable farmers who have moved to recently opened arable farms in the northwestern part of the country where there are good rains and also the horticulturalists who are farming on individually owned farms around the major urban areas. In an effort to encourage the production locally of cereals, the government some five years ago decided to allocate arable farms to interested farmers in Pandamatenga. Heavy subsidies were provided to assist farmers destump, plough and harvest cereals. A big silo was built in that area and the Botswana Agricultural Marketing Board (BAMB) opened an office to enable farmers to market their crops on the farms. Only big farmers were able to take advantage of this opportunity.

Another group of farmers has focused on milling. First they milled sorghum and maize produced on their own lands. Later, when drought came and they were unable to produce crops, some of them began to purchase cereals from others and from South Africa for milling. They took to milling full time even though they did not do milling only. For them to be able to enter milling on a commercial scale, they were given financial assistance by the state through the Financial Assistance Policy (FAP), a programme aimed at financing the manufacturing activity that may be undertaken either by individuals or by groups among both citizens and non citizens.

The account that follows in this chapter will describe the characteristics of these various types of businessmen.

Settler agrobusinessmen

The settler agrobusinessmen fall essentially into three categories.

The first category consists of those settlers who are closely tied to the state, either directly as members of policy-making public committees, or through their sons directly employed by the relevant departments of government. A number of settlers in this category actually started their agrobusinesses, mainly cattle ranching, before independence. Most of them are third generation ranchers. As such, their businesses are passed on from one generation to the next. The basic financial momentum is intrinsic within the agrobusiness and continues between generations. About two thirds of them combine cattle ranching with merchant trading while a third specialise solely in the production of exotic cattle breeds. Those who combine cattle production with merchant trading deliberately avoid specialisation in exotic breeds. This is because this exercise is costly and risky, even though it pays well for those who have the resources and the comparative advantage to engage in it.

This group depends for the success of its enterprise upon access to privileged information on new and planned state initiatives in agriculture and the related sectors. The ability of the group to access such information enables its members to plan their agrobusinesses on the basis of solid knowledge about what is coming. As such, members of this group are spared the high risk of planning in darkness to which their colleagues without such a privilege are subjected. More importantly, members of this group are also tied to the state in ways that certainly underpin the viability of their agrobusinesses. In some cases, they have a contract with the state to market their products, either a special breed of cattle or special crops. Finding a market at the right time can be a problem for many livestock producers in Botswana. Farmers with a contract to produce on behalf of the state clearly have a great advantage over their colleagues who are not in that situation.

An occasional disadvantage for these privileged farmers is that the prices that the state sets may sometimes be lower than those that other livestock producers are able to negotiate with clients. Notwithstanding that, the fact that the farmers are guaranteed a market enables them to plan more systematically than others. Such controlled planning has been considered in the wider literature to give the farmers an economic leeway which is not enjoyed by those without similar contracts (KENNEDY 1988 p. 186). This group is normally considered to be entrepreneurially superior to the one that is tied to the state. This view is based largely upon the widely held belief that state-backed firms are inefficient due to the assured benefits of the contract and that when firms are purely on their own then they are forced to be efficient to avoid bankruptcy (LONG 1984 p. 9). While there may be merit in this argument, it would appear that in Botswana the members of the state-backed group are as much entrepreneurs as are those of the group that does not enjoy the backing of the state.

The second group of settlers is those that are not tied to the state. This group deliberately avoids specialising in exotic breeds. Agrobusinessmen within this category combine cattle ranching with merchant trading and also arable

production. The scope of their farming is wider and the level of intensity of their farming is higher than that of the state-backed settler agrobusinessmen described above. They produce crops on a large scale and are large-scale cattle ranchers. Agrobusinessmen in this category also engage in many activities that are related to agriculture. They own sophisticated equipment for arable production which they use on their farms and also hire out to neighbouring farmers. Because of the multi-faceted nature of their agrobusinesses, they have a wider network of clients and associates with whom they are in constant contact. Actually, the success of networking is what seems to be behind their success as agrobusinessmen.

While the state-backed group tends to rely upon hired managers, this group has the tendency to make full use of its own family or household labour upon whom it depends especially for management. Social connections with relevant outsiders are often forged through various members of the family. Comparatively, in Botswana this group has been better able than the state-backed one to withstand the vagaries of agrobusiness such as drought. The entrepreneurial logic that is espoused by this group has proved to be more enduring and more capable of standing the test of time than that of the state-backed group.

A discussion of *the third group* of settlers introduces a different dimension of entrepreneurial strategy. This group is made up of agrobusinessmen that invite partners to team up with them for the purposes of sharing profits. The arrangement is something of a patron/client relationship, although not quite that. A larger-scale entrepreneur with assets such as too much land simply invites an agrobusinessman with less endowments to come and set up a dairy on the farm of the main partner who also provides all or some of the milk cows (or credit to purchase them). Whatever profits are made by the junior partner are shared with the major partner according to an agreed formula. All the major partner does is to put down the capital and then proceed to reap profits more or less in the same way as a landlord normally does with his tenant in a conventional share-cropping set-up. In most cases, major partners involve more than one junior partner but then in different ventures. One junior partner might be in the dairy industry while another may be producing lucerne. In another instance, someone else might be using the farmer's equipment to produce crops in the large arable estates of Pandamatenga in north-east Botswana.

Under this arrangement, the overall aim of the large agrobusinessman is to reap the maximum possible profit from his capital without any risks to his capital. Whatever risks there may be are borne by the junior partner whose labour actually produces the goods. Quite clearly, it is the very large scale agrobusinessmen that may be found within this category. As may be expected, the category also has the smallest number of members in comparison with the two others discussed above.

The manner in which members of this category use their labour is also different from what has been described so far in respect of the other two types of settler agrobusinessmen.

Members of this category give a bonus to their regular employees according to the margin of profit that the employee has made. This procedure, they assert, makes the employee exert himself to the best of his capability with the full knowledge that he will get what he puts in. There is, of course, a relationship between such a pay arrangement and the kind of major/junior partnership described earlier among members of this category.

To end the account of the settler agrobusinessmen, two points need to be made. First, virtually all settlers have kinship links in South Africa across the national frontier. They use the advantage of these links to the advantage of their agrobusinesses which also often span both countries. These links go a long way in making settler agrobusinesses much more profitable than those of the locals who do not have such an advantage. Afrikaners, because they hail from the Transvaal, have a wider network of kin than the settlers of British origin who do not have many relations in South Africa. The second point relates to conspicuous consumption. For all settler agrobusinessmen in general, conspicuous consumption in the form of expensive luxury cars and large modern houses shows among the most successful members of the category. The display of wealth does not, as a matter of rule, precede the actual attainment of wealth. For a reason that is not quite clear, it is the Afrikaners and not the British agrobusinessmen who exhibit a lifestyle of luxury, once income allows.

Local agrobusinessmen

Local agrobusiness is more difficult to categorise than that of the settlers. The difficulty derives mainly from the fact that local agrobusiness does not have as long a history as that of the settlers. Because local agrobusiness is still evolving, the variation within its types is very faint and the businesses blend into each other in a way that makes them virtually indiscrete. Yet, this does not mean that local agrobusinessmen do the same things or exhibit the same entrepreneurial characteristics. Within that configuration there is variation in almost every factor, except that the variation is less conspicuous than that in the settler agrobusiness. In fact, the variation is of a different kind.

In spite of the acknowledged difficulty in differentiating between local agrobusinessmen, an attempt will be made here to suggest some kind of separation of these entrepreneurs in terms of certain traits. Such traits are what the agrobusinessmen are doing, what their source of finance is and what constitutes the power behind their businesses. Using this format, three types of entrepreneurs can be delineated from local agrobusiness. The first two types of

entrepreneurs have started their business careers by re-allocating income earned from cattle-raising. This means they are cattle farmers in the first place, branching into other activities later. In the third case, acquisition of high formal education and subsequently obtaining a high public position have aided the entrepreneurial success of some local agrobusinessmen.

The first category of local agrobusinessmen consists of actors who are high-ranking public notables. This class of notables includes senior civil servants, executives of parastatals who also sit on national boards, and politicians. Politicians could either be Members of Parliament or government ministers. They are policy-makers at the national level. Members of this category of agrobusinessmen keep many cattle but unlike other cattle barons outside this category, they have become heavily involved in agricultural production other than cattle-raising. They have become arable farmers producing a variety of crops on state contract. Among such crops are special varieties of seeds, mainly cereals, which are produced for the government which then re-sells them to the wider public. Some of these agrobusinessmen have entered horticulture, especially around the large urban areas of Botswana. The horticultural items produced include onions, cabbages and tomatoes.

Because members of this category have political influence, they prevail upon the government to impose restrictions on the amount of imported horticultural items when they themselves have produced sufficient quantities of the same items locally.

Apart from the fact that a number of them have secured a state contract so that the market of their arable produce is assured, virtually all of them have received FAP grants to enable them to produce crops commercially. While the entrepreneurial expertise of the settler farmers who produce livestock is unquestionable, it cannot be said that these local elite arable producers are also true and viable entrepreneurs. A number of them who have lost their FAP financing have closed their arable ventures. Some of them have survived, but there is no documented case of evident success without government financial support. Even where there is evident entrepreneurial success, some scholars argue that such success may be accounted for by the fact that these agrobusinessmen actually frame national policies in such a manner as to make their enterprises viable (WHITE 1993; also WERBNER 1988 in sources). The argument here is that as long as the acumen of these agrobusinessmen has not been tested, one cannot declare them successful agrobusinessmen. It is much easier, instead, to acknowledge their shrewdness in making good use of their positions and the privileged information they receive through it.

Whereas policy-makers at the District level have a tendency to display their 'success' in agrobusiness, national level policy-makers who are also agrobusinessmen tend to veil their success. They project an outward appearance of simplicity. The reasons for this contrasting display are not clear but it is possible that national level politicians (unlike out-and-out business executives) avoid an appearance of affluence because that might give the impression that they are abusing public funds (PARSON 1979 p. 28).

The second category of local agrobusinessmen is made up of arable farmers who have been allocated large farms in Pandamatenga for the purpose of producing cereals. Due mainly to its poor soils and low rainfall, Botswana relies heavily on South Africa for its supply of cereals. About a decade ago, the government opened up state land in Pandamatenga for the purpose of producing crops, especially cereals. Pandamatenga has reasonable rainfall compared with the rest of the country. Land was made available to capable farmers on a 50 year lease to enable them to produce food so as to reduce reliance on South Africa for food provision. It was mainly the farmers who already had large numbers of cattle that were successful with applications for the leases. The state gave them large grants as assistance towards the high cost of de-bushing the farms. The majority of farmers in Pandamatenga are partly resident on the farms and partly resident in their home villages, where many of them run retail outlets.

The Pandamatenga arable venture is not considered a failure, but the anticipated level of success has not been reached. While many factors have been cited as probable causes of reduced output—for example, flooding and the problem of rats—there is also a general feeling that the local farmers there lack the necessary skills and experience for large-scale arable production.

Agrobusinessmen in Pandamatenga are largely retired public officers. This is in contrast to our first category of local agrobusinessmen, who are tied to the state. Those in Pandamatenga do not wield as much political power as does the category that is dominated by the political elite. Consequently, Pandamatenga is not given as much attention as it might have received had it been farmed by the political agrobusinessmen.

There are also white farmers in Pandamatenga. A number of them have come to Pandamatenga from their well-established bases in freehold farms. These white farmers, as might be expected, are better equipped than their local colleagues, both in terms of experience and physical resources, for arable farming. By contrast, local farmers here are under-resourced, lacking farming implements as well as the necessary experience. Consequently, local agrobusinessmen in Pandamatenga, just as is the case on freehold farms, rely very heavily on their white colleagues for expertise and equipment. They still have to establish themselves as competent arable farmers, even though they have been farming on large arable farms.

The third category of local agrobusinessmen is the group that focuses on food processing. This category is dominated by grain millers who produce maize meal, sorghum meal and malt. It also includes dairymen.

The social background of the agrobusinessmen and agrobusinesswomen in this category is variable but, in general, the category is dominated by people with formal education, sometimes at advanced level. Unlike in the other two categories discussed so far, a number of agrobusinesspeople within this category are female, mostly single mothers. In terms of economic resources, members of this category are generally less endowed than members of the other two categories discussed above. Most of them are just grappling with a start in life. Consequently, they depend very much on the FAP, at least for establishing their businesses.

Ideally, FAP-funded activities should be located in the rural areas. When they are located in urban areas, the government contribution is smaller than in cases where they are located in rural areas. Some members of this category are not employed but are full-time agrobusiness people, living in the rural areas. However, most of them are employees in government, the university and parastatals, working in urban areas. This places a constraint on self-management since they work away from their businesses. The need for a manager is underscored by the fact that these people are in most cases only part-time entrepreneurs.

The way round this problem is for the absentee entrepreneur to hire a manager. It is with the hiring of a manager that problems often arise. Due to lack of sufficient funds, these agrobusiness people are unable to hire managers who possess the necessary skills. In the majority of cases, they opt for their kin. It is necessary to state that the kinsman who is selected is normally one who is docile so that he will do exactly what he is told to do by his employer. The very first problem is that these inexperienced managers can be a factor in the failure of an agrobusiness to expand. This is to be expected because both the manager and owner of the business lack entrepreneurial skills. The owner of the business depends for his understanding of business skills on the extension service provided by public officers to all entrepreneurs with FAP grants. Such extension services are often so casual and superficial that they are not of much use to entrepreneurs who are still in the making.

A visible problem with this category is that its members, perhaps because they consider themselves as the up-coming elite, tend to invest whatever profits they are able to make from their agrobusinesses in status-related consumer items. Chief among such items are expensive cars which symbolise wealth. In this respect, members of this category behave rather like members of the District political elite and quite differently from the national political elite. In spite of that, members of this category also invest conspicuously in houses, in part as a consolidation of a niche within the social ladder, but also for investment purposes. Investment in houses is considered a priority economic activity across society in contemporary Botswana. What is taking place here seems to fall squarely within what APPADURAI 1986 p. 135 notes, namely that status symbols are sometimes displayed with the overall purpose of claiming status even before it has been achieved.

This category, like the two before it, has still to prove its claim that it is a category of entrepreneurs in the true sense of the word. The rate of insolvency is highest among members of this category. Channelling money from the business to luxury items and the sheer lack of business skills are likely to be the causes of bankruptcy (cf. CRAIG and DOUGLAS 1983 p. 125).

Conclusion

This chapter has attempted to highlight some of the salient features of agrobusinessmen in Botswana. A striking phenomenon in the account has been the wideness of the scale of variation both among settler farmers and among

those of local origin. The variation occurs in almost every aspect of agrobusiness: sources of finance, organisation of the enterprise, labour, relationships with clients and fellow entrepreneurs, mediation, and the presentation by the agrobusinessperson of the image of success or failure.

A few important points have emerged from this brief account. First, settler agrobusinessmen appear to be genuine entrepreneurs, whether they are tied to the state or not. Their links with the state do not seem to compromise their entrepreneurial development. By contrast, local entrepreneurs have not as yet demonstrated beyond doubt that their agrobusinesses are actually viable without state support. The dependence of local agrobusinessmen and agrobusinesswomen on the state is very high. However, although their businesses do not appear to be viable without state support, the amount of wealth that individual local agrobusinessmen make from their agrobusinesses is not insignificant. It is possible, therefore, that they siphon money from the agrobusiness and place it into activities of their choice. Younger educated people like to spend on such luxury items as expensive cars and large modern houses, while the political agrobusinessmen invest in less visible assets.

A remarkable difference between agrobusinessmen of local origin and settlers is that settlers refrain from a luxurious life until they can afford it, while some locals channel the money needed for expansion into luxury items in an effort to give a false impression of having achieved high status. In a number of cases, they end up insolvent.

Social inequality has been shown to be a living reality among local agrobusinessmen. The agrobusinessmen who are also national policy makers receive much greater state assistance than those far below. Consequently, they are able to perpetuate their businesses even if the businesses may not be economically viable.

Sources

WERBNER R. P. 1988 : "From Heartland to Hinterland : Elites and the Geo-Politics of Land in Botswana", paper presented at the 15th Annual Symposium on Land in African Agrarian Systems, Center for African Studies, University of Illinois, Urbana-Champaign.

Bibliographical references

APPADURAI 1986, CRAIG and DOUGLAS 1983, KENNEDY 1988, LONG 1984, MAZONDE 1987, PARSON 1979, WERBNER 1982, WHITE 1993.

Résumé

Les entrepreneurs agricoles au Botswana ont su organiser leurs entreprises de différentes manières. Les facteurs qui dominent les choix de structures sont liés à la disponibilité de la main d'oeuvre familiale, aux ressources de l'entourage et aux actions que l'Etat exerce dans le secteur. Les entreprises agricoles s'adonnent à de multiples activités économiquement articulées. De ce fait il devient évident que les affaires des entrepreneurs doivent être saisies et analysées dans leur globalité. Il en résulte également qu'il est difficile d'identifier la contribution de chaque activité à la réussite ou à l'échec d'un patron. Les agro-entrepreneurs blancs, le plus souvent d'origine sud-africaine, peuvent réussir hors du soutien des pouvoirs publics. Les agro-entrepreneurs botswanais, par contre, se trouvent le plus souvent dans une situation de forte dépendance à l'égard des subventions et autres aides de l'Etat. Il apparaît que beaucoup utilisent une partie des profits tirés de leurs activités agricoles de base pour investir dans d'autres types d'affaires.

Chapitre 17

Les diamantaires de la vallée du Sénégal

Sylvie BREDELOUP

Depuis plus d'un siècle, DE BEERS fait partie de la légende du diamant alors que les diamantaires ouest-africains sont restés dans l'ombre. Le cartel sud-africain, l'un des plus grands de tous les temps, rachète de par le monde 80% des pierres brutes *via* sa centrale, la CSO, pour les écouler au comptegouttes auprès de clients sélectionnés (*Sightholders*). Les 20% qui lui échappent proviennent de petits producteurs sud-américains ou africains. Selon la logique monopolistique, pour maintenir artificiellement élevé le prix du diamant, le géant constitue des réserves, limite l'approvisionnement quand la demande baisse et déstocke en période de prospérité. Depuis 1931 les prix n'ont jamais chuté. Mais aujourd'hui, l'empire DE BEERS est menacé par la contrebande en provenance d'Afrique, la réorganisation de la CEI issue de l'ex-URSS, premier producteur mondial en valeur, et par une baisse importante et durable de la demande. Au Zaïre, en dépit des contrôles sévères des autorités de Kinshasa (1993) sur la vente des pierres extraites de la région du Kasai, le trafic illicite, favorisé par une monnaie dévaluée, s'est étendu. En Angola, le trafic est également devenu incontrôlable depuis le changement radical en 1991 de la législation nationale autorisant les particuliers à s'établir dans le négoce des pierres non taillées, jusque-là monopole d'Etat. Plus de 50.000 *garimperos*,

attirés par cette opportunité, creusent la terre à la recherche des plus beaux gemmes du monde. Luanda grouille de diamantaires étrangers. En 1992, plus de 500 millions de dollars de diamants auraient quitté illégalement le pays. Quant à la nouvelle république autonome de Sakha, elle n'est pas disposée à respecter les contrats d'exclusivité négociés entre le consortium sud-africain et l'ancienne URSS.

C'est donc dans les interstices laissés par DE BEERS que les ressortissants du fleuve Sénégal (Mali, Mauritanie, Sénégal) ont développé et structurent encore aujourd'hui leurs activités de diamantaires, acquérant les pierres brutes dans des zones d'exploitation artisanale le plus souvent clandestines et les écoulant sur le marché libre d'Anvers auprès de ceux qui ne traitent pas avec la CSO ou encore de ceux qui souhaitent accroître leurs stocks limités artificiellement par la CSO. Quels chemins ont parcouru ces hommes d'affaires ouest-africains pour s'imposer sur un marché verrouillé ? Quelles stratégies ont-ils mises en oeuvre pour survivre à cette incertitude quotidienne inhérente aux trafics illicites ? Dans quel esprit ont-ils participé à la course aux diamants en Afrique, phénomène tournant, précédant la décolonisation ? Comment quelques-uns ont-ils pu sortir du lot commun et parvenir à une accumulation ? Sur quels territoires s'étendent et se combinent leurs activités ? En fonction de quel capital relationnel ? Autant de questions auxquelles nous essaierons d'apporter brièvement quelques éléments de réponse.

Ruée vers le diamant : le *Far West* africain

Les premiers gisements ont été découverts dès 1930 en Sierra Leone et dès 1949 en Côte-d'Ivoire. Mais la ruée vers le diamant a débuté au milieu des années cinquante, période de transition et de flottement où la politique coloniale fragilisée ne pouvait imposer ses lois. Profitant des divergences qui opposaient colons et sociétés minières internationales, les clandestins accaparent les gisements alluvionnaires. L'extraction du diamant n'étant pas coutumière en Afrique, les étrangers profitent de cette vacance laissée par les autochtones pour s'y engouffrer. De 70.000 à 80.000 étrangers auraient déferlé sur le pays Kono entre 1954 et 1956 (CAUSSE 1991). Parmi ces *diggers* ou diamineurs, beaucoup de Malinké, de Peul et de Marka provenant de Guinée et du Mali. Parmi les intermédiaires, des Malinké, Soninké et Haalpulaaren (Mali, Sénégal) mais aussi des Libano-syriens, des Belges, des Britanniques (VAN DER LAAN 1965).

Tous les arrangements passés entre les territoires et la compagnie DE BEERS pour régler l'exploitation artisanale ont échoué. Il faudra les arrestations massives dans la zone de Séfadu pour que quelques 30.000 clandestins passent la frontière et envahissent la Haute Guinée (CAUSSE 1991, VAN DER LAAN 1965). Les "opérations bulldozers" dirigées par Sékou Touré en 1958, dans la région de Kerouané, repousseront ces mêmes clandestins vers les placers de Séguéla en Côte-d'Ivoire (PERSON 1983). Ce sont enfin l'intervention musclée de l'armée française (1958) puis de l'armée ivoirienne (1962) et de milices privées qui disperseront les diamineurs et trafiquants et les inciteront à poursuivre leur chemins vers l'Afrique forestière.

Trente ans plus tard, dans l'imaginaire collectif des diamantaires, petits ou grands patrons, Séfadu et Séguéla constituent des bornes -point de départ ou point terminal- de leur apprentissage de la clandestinité et du milieu diamantaire. A défaut d'être des trafiquants illustres, ceux qui "ont fait Séfadu et Séguéla" demeurent de grands aventuriers ayant participé à l'histoire en marche. Ceux-là n'en étaient pourtant pas à leur première expérience migratoire. Nés dans les années vingt ou trente, ils avaient quitté la vallée du fleuve Sénégal pour travailler à Dakar ou à Bamako dans l'artisanat, l'hôtellerie ou le commerce (tissus, or) pendant de nombreuses années et avaient pu thésauriser. Leur contribution à la ruée vers le diamant ne fut ni une affaire de jeunesse ni le résultat d'un coup de tête. Ils ont avant tout saisi une opportunité qui se présentait sur leur parcours migratoire. Au long de ces chemins de la contrebande, les Soninké ont précédé les Haalpulaaren. Si les grands parents des premiers avaient participé à la traite des esclaves, au commerce de sel, de l'or ou au convoyage de bétail, les ascendants des seconds étaient le plus souvent agriculteurs et ne s'étaient jamais éloignés de leur terroir.

Une fois sur les chantiers clandestins, rares sont ceux qui ont creusé les puits. Au statut de diamineur, ils lui ont préféré celui de *masta* (chef d'équipe) alors que les plus organisés ou, déjà, les plus fortunés exploraient activement les arcanes de la profession d'intermédiaire. La supériorité des contremaîtres et intermédiaires sur ceux qui creusent, ils la doivent précisément à leur connaissance de la valeur des pierres, qui se calcule en fonction de leur transparence, couleur, forme et poids. Ils se doivent de différencier au premier coup d'oeil une pierre pour l'industrie d'une pierre pour la joaillerie. Pour être de première qualité un diamant doit être incolore et exempt de cristaux, givres et matières charbonneuses (SCHUBNEL 1984). Ce savoir-faire s'acquiert moins sur le terrain qu'au contact des agents de la DE BEERS et des trafiquants européens ou libano-syriens lesquels traitent directement avec les lapidaires anversoises. Installés à la périphérie des chantiers clandestins, les intermédiaires ouest-africains développent, parallèlement au trafic de pierres précieuses, une activité commerciale de façade. Parce que la vente de produits (alimentaires,

textiles et manufacturés) leur assure respectabilité aux yeux des autorités, revenus réguliers et constitue, de surcroît, une monnaie d'échange, ils peuvent à moindres risques se lancer dans le négoce de la "pierre des pierres". Les grands patrons de l'époque ou *trapitalistes* opéraient leurs transactions à la nuit tombée, équipés d'un matériel sommaire, composé au mieux de lampes, loupes et balances. En 1959, le carat (diamant blanc) se vendait à 125.000 F. CFA, le *tiap tiap* ou débris pour l'industrie quinze fois moins. Ils allaient négocier à Bouaké, Abidjan ou encore à Monrovia, carrefour stratégique quand les commerçants européens ne se déplaçaient pas eux-mêmes.

Les nouveaux territoires de la contrebande

La version africaine du *Far West* touchait cependant à sa fin. Seuls quelques trafiquants, les plus aguerris ou les mieux avertis, accompagnèrent le mouvement plus au sud du continent, en direction de la République de Centre Afrique, de la République Démocratique du Congo (ex-Congo belge), traversant cinq à six pays en alternant les modes de transport. La rumeur courrait; il fallait arriver les premiers, profiter des troubles qui secouaient le Kivu, le Katanga, le Kasai pour passer les frontières sans difficultés. Il s'agissait de tirer parti, au plus vite, de la désorganisation des exportations pour développer un circuit commercial autonome à partir de sites inexploités, riches en pierres précieuses. En l'absence de contacts sérieux dans le pays d'accueil un tel voyage relevait de la gageure. Refoulés à plusieurs reprises, bon nombre d'aventuriers abandonnèrent cette fois-ci définitivement la piste des diamants.

Le diatigi : la pierre angulaire du système résidentiel

Ceux qui avaient anticipé le mouvement demandèrent assistance à des compatriotes installés sur les rives du fleuve Congo depuis le début de la colonisation, à l'époque de la construction des voies ferrées. Déjà en 1914 la ville de Poto Poto abritait un quartier sénégalais. Les nouveaux arrivants contribuèrent à la réactivation des pratiques d'hébergement développées par les Haoussa dans le commerce de bétail (COHEN 1971, AGIER 1983), par les Kooroko du Mali dans la négoce de la cola (AMSELLE 1977) ou les Soninke dans le cadre de leurs migrations saisonnières (MANCHUELLE 1987). Dans

ce type de situation, le logeur joue le rôle de courtier auprès des vendeurs et acheteurs qui ne se connaissent pas. Non seulement il pourvoit à leur hébergement mais encore se constitue garant des uns et des autres lors de transactions et les représente avantageusement auprès des pouvoirs publics. S'il ne reçoit pas systématiquement une compensation financière en satisfaisant leurs besoins passagers d'hébergement, il perçoit une commission après la négociation. Au-delà de relations ethniques ou familiales, c'est l'islam qui offre aux commerçants un cadre communautaire et cimente les liens de dépendance à l'intérieur de ces réseaux marchands.

Hier au Congo et au Zaïre, aujourd'hui au Burundi ou en Zambie, dans ces pays où les gouvernements conçoivent l'expulsion comme un principe régulateur, ce système de logeurs-intermédiaires a facilité l'insertion de ceux qu'on appelle les *Sene Sene* -terme générique pour désigner tous les étrangers musulmans, originaires d'Afrique de l'Ouest, s'apparentant aux Sénégalais, primo-arrivants parmi les Africains- (MACGAFFEY 1987). Dans ces aires de transit les logeurs deviennent les correspondants de la communauté ouest-africaine toute entière, organisant l'accueil des uns, le rapatriement ou la sortie de prison des autres. C'est leur propre stabilité qui rend possible la mobilité des autres. En 1964, trois grands logeurs se partageaient la ville de Bazzaville. L'un remplissait 75 chambres dans le quartier Poto Poto; un autre mettait à disposition de ses hôtes neuf maisons. C'est dire combien le trafic était florissant. Libanais et Juifs installaient des comptoirs pour écouler les stocks importants disponibles à Kinshasa.

Mais les nouvelles législations réglementant l'exportation des diamants combinées aux expulsions, au lendemain de la prise du pouvoir par Mobutu (1965), amenèrent les trafiquants étrangers à contracter des alliances commerciales, politiques et matrimoniales pour continuer à exercer leur activité avec une sérénité relative.

Points d'ancrage : Brazzaville, Bujumbura, Amsterdam, Anvers

Le Kasai (Mbuji-Mayi, Kananga, Tshikapa) étant devenu une zone difficile d'accès, les *Sene Sene* réorientèrent leurs circuits vers Lubumbashi (Katanga). Ils développèrent de nouvelles bases de repli aux frontières (Bujumbura au Burundi) ainsi que des bases arrières en Belgique et en Hollande. Plus récemment encore, depuis le développement du commerce de l'émeraude et la levée de restrictions fiscales (bourse de diamant) et d'interdictions d'exploitation, ils ont intégré à leur aire la Zambie, l'Angola,

l'Afrique du Sud et les villes de Genève et de Tel Aviv. Ce n'est que progressivement qu'ils ont pu déployer ce dispositif commercial international, passant alliance avec des acheteurs européens installés un temps dans les comptoirs de diamants en Afrique, créant en leur compagnie des bureaux au Nord. Les *Sene Sene* ne traitent plus directement avec les mineurs autochtones mais avec des collecteurs des pays producteurs. Au gré des conjonctures politiques, ils résident d'un côté ou de l'autre du fleuve Congo ou encore en Europe. Pour conquérir et maîtriser à la fois éloignement et illicéité, ils composent leur territoire non pas comme une succession d'espaces éclatés mais bien comme un réseau de places et de solidarités solidement connectées entre elles et hiérarchisées.

Interdictions de travailler puis de résider dans les zones minières, expulsions répétées, arrestations, emprisonnements, autant de mesures qui rythment depuis toujours la vie quotidienne des diamantaires ouest-africains et de leurs familles installés provisoirement dans les Etats d'Afrique orientale. Dans cet environnement hostile, ils ont été conduits à intensifier leurs circulations et à multiplier leurs réseaux de compétence, passant maîtres dans l'art de gérer les risques et d'annihiler les distances. Si le trafic de pierres précieuses demeure une activité interdite aux étrangers dans les pays producteurs, elle est considérée comme légale, une fois certaines frontières traversées. Les pierres sont très aisées à dissimuler, les douaniers très faciles à corrompre et les *hommes valises* ouest-africains très mobiles.

Quand le troc reste de mise

Le développement d'activités marchandes complémentaires a toujours fait partie des stratégies des *Sene Sene*. Longtemps, ils troquaient des tissus (confection, bonneterie) contre des pierres auprès des paysans africains. Le commerce de pagnes favorisa leur installation puis conforta leur assise dans les circuits d'import-export. C'est à Amsterdam qu'ils s'approvisionnaient en wax de qualité supérieure après y avoir écoulé les pierres précieuses. Ils ont été nombreux à créer des boutiques de "marchandises diverses" à Kinshasa, Brazzaville, occupant ainsi une place centrale dans l'échange des biens et, du coup, rendant invisible leur activité principale auprès des gouvernements. Aujourd'hui, en Angola, on troque les diamants contre des voitures neuves, des armes ou encore des produits alimentaires, pharmaceutiques ("pions"). Plus ponctuellement, les *Sene Sene* trafiquèrent l'ivoire et la malachite dans le Haut Zaïre qu'ils écoulaient, une fois travaillés, sur les marchés de Dakar et d'Abidjan. Devançant les interdictions, ils continuèrent quelques temps le

commerce de l'ivoire brut à partir du Burundi, achetant des défenses à des Zambiens et Tanzaniens et les réexpédiant à Singapour ou au Japon. Quand les gisements commencèrent à s'épuiser à la frontière du Zaïre, ils partirent au Nigéria ou en Zambie trafiquer l'émeraude, en Tanzanie, au Rwanda, à Madagascar négocier des pierres semi-précieuses avant de s'aventurer plus au Sud (Angola, Namibie, Botswana, Afrique du Sud), nouveaux pays de cocagne. Au fil des années, ces commerçants ont pu mettre en contact des aires de productions complémentaires et recomposer leur dispositif commercial au gré des réglementations ou opportunités de marchés. Ces négoce sont en effet faciles à monnayer, à transférer. En revanche, on ne repère aucune tentative d'intégration verticale bien que ces hommes d'affaires, de retour au pays, investissent parfois dans des agences immobilières ou compagnies de transport.

Mariages et capital relationnel

Pour déjouer les interdictions et faciliter leur insertion à l'étranger, les *Sene Sene* conjuguent, de surcroît, plusieurs unités familiales. Ils combinent en effet mariages endogamiques parentaux au village et unions exogamiques officielles ou officieuses, pratiques rarissimes chez les autres migrants du fleuve Sénégal installés en Europe ou sur le continent africain. Grâce à ces alliances opportunistes, les trafiquants peuvent ouvrir des boutiques, acheter des biens, employer du personnel sous couvert de l'identité de leurs épouses et par ailleurs bénéficier de l'appui de leurs belles familles en cas d'interpellation et d'emprisonnement. Ces liaisons leur permettent parfois d'approcher les pouvoirs locaux et d'annihiler, par anticipation, les effets des nouvelles réglementations. Les plus grands diamantaires n'ont pas toujours eu besoin d'user de ce subterfuge pour s'allier aux autorités politiques influentes. Ce n'est pas dévoiler une information nouvelle que de rappeler les liens amicaux qui unissaient le Sénégalais Ndiougou Kebe à Mobutu ou le malien S* à l'ancien président congolais Fulbert Youlou. Leurs cadets déclinent le jeu matrimonial selon une palette encore plus riche : pour respecter la tradition, ils épousent une fille du village, pour échapper au statut de clandestin se marient à une ressortissante d'un pays minier et enfin pour élargir leurs marchés convolent avec une fille de la *nomenklatura* diamantaire.

En dépit d'une mobilité accrue et d'une sophistication des systèmes commerciaux, résidentiels ou matrimoniaux, les "réussites" demeurent limitées. Au Sénégal, les très grosses fortunes n'auraient pas été faites dans le diamant mais plutôt dans les milieux maraboutiques (AMIN 1969). A la fin des années soixante, cet économiste n'estimait qu'à 150 le nombre de diamantaires

"sénégalais" installés à Mbuji Mayi, capitale de la fraude. Pourtant en 1971, 700 sénégalais furent emprisonnés au camp de N'Dolo puis expulsés pour avoir fait perdre à la République Démocratique du Congo l'équivalent de 40 millions de dollars pour le seul trafic de diamants. En janvier 1983, le Nigéria expulsa 2 à 3 millions d'étrangers dont près de 400 Sénégalais. Six ans plus tard il chassait à nouveaux des mines de Kafanchan 400 Africains de l'Ouest. La Zambie, quant à elle, a renvoyé à deux reprises (février 1987 et février 1992) des trafiquants d'émeraudes. Parmi eux, en 1992, on comptait près de 200 Sénégalais. L'année 1992 fut aussi marquée par l'expulsion de 5.000 diamantaires d'Angola vers Brazzaville, dont 1500 *Sene Sene*, et de 300 Sénégalais des zones minières sierra léonaises investies par la guérilla dirigée par F. Sankoh. Sans opérer de recensement systématique et sur la seule base d'une quarantaine d'entretiens, il a été possible d'identifier au Sénégal 150 personnes, originaires des départements de Matam et de Podor trafiquant ou ayant trafiqué des pierres précieuses. Face à de telles fluctuations, il est difficile d'évaluer avec précision l'ampleur du phénomène d'autant plus que le terme générique de diamantaire recouvre plusieurs catégories d'opérateurs économiques et plusieurs générations. Collecteurs dans les zones de production, *hommes-valise*, co-responsables d'un comptoir en Europe, ils contribuent tous à la filière du diamant à des niveaux différents d'intermédiation. Certains d'entre eux ont été approchés par DE BEERS et, s'ils ont refusé de travailler pour le cartel sud-africain, ils traitent de toute évidence avec lui.

Les premières générations ont pu mettre à profit leur avance dans la profession en réinvestissant économiquement ou politiquement dans leur pays d'origine : à titre indicatif on rappellera l'appui de Modibo Keita au diamantaire Mamadou Diakité après son expulsion de Guinée ou celui d'Abdou Diouf à l'endroit de Souleye Guisse lors des difficultés rencontrées par celui-ci au Zaïre; on signalera aussi le rôle d'intermédiaire et de modérateur qu'a pu jouer récemment un grand diamantaire à la suite d'une grève des commerçants maliens ou celui de l'Association des Commerçants Emigrés lors des dernières élections présidentielles sénégalaises). Les cadets -qui se recrutent rarement parmi les enfants des premiers diamantaires; ceux-ci ont fait en sorte que leurs enfants suivent des études pour exercer des activités moins dangereuses-, en dépit de leur initiation au savoir-faire et au savoir-circuler, sont arrivés sur un marché saturé où leur avenir professionnel de "travailleur indépendant" semble encore plus aléatoire.

Références bibliographiques

AGIER 1983, AMIN 1969, AMSELLE 1977 et 1987, BALANDIER 1985, BIYAYA 1985, BREDELOUP 1993, BWANA N'SEFU 1992, CAUSSE 1991, COHEN 1971, DUPRIEZ 1970, HILL 1966, LABAZEE 1992, MACGAFFEY 1987 et 1991, MALAURENT 1991, MANCHUELLE 1987, NKOLA 1984, PERSON 1983, ROSEN 1973, SCHUBNEL 1984, SKINNER 1965, TSHIBANZA 1986, TSHIBANZA et TSHIMANGA 1985, VAN DER LAAN 1965, VWAKYANAKAZI 1982, WALDINGER, ALDRICH et WARD 1990.



Chapitre 18

The Hausa Contractor

The Image of an Entrepreneur

Graham FURNISS

The oil boom of the 1970s in Nigeria produced rapid changes in the social fabric of Nigerian society. The particular nature of wealth accumulation during that period produced anomalous and contrasting perceptions of opportunity and social status. On the one hand there were those whose wealth-creating activities were clearly based upon their investment in manufacturing, assembling, and trade. Often these were families and organisations which expanded upon a base of pre-boom activity. On the other hand there were those who profited from the political control over the distribution of the oil revenues from abroad down through federal, state and local organisations. These latter patrons established their clienteles through the provision of government-funded contracts to undertake a wide variety of projects –schools, roads, culverts, house-building– and the clients who undertook these contracts became rich on the profits. While the pre-boom merchant class was also fully involved in the contract business, there arose, certainly in northern Nigeria, a popular image of

the incompetent, shyster, jack-of-all-trades contractor, the *dan kwangila*, who fails to build the culvert, or whose school falls down in the first rainy season, and who becomes a ubiquitous figure on the northern social scene.

This new perception has been articulated in print in a book entitled *Turmin Danya* ("The Tough One") by Sulaiman Ibrahim Katsina (1). This rapacious entrepreneurial class is embodied in the personage of Alhaji Gabatari. Alhaji is portrayed in the early part of the book as a man of great personal wealth who in addition to his three wives employs a go-between to procure for him girls whom he then keeps in a number of establishments around town. He pays Mista Samai, the chief customs officer, to turn a blind eye to the smuggling of cigarettes and other contraband from over the border into the town of Karaini, either in his own vehicles or those of his associates. Anyone wishing to do any such deals has to go through Alhaji Gabatari since he controls the customs and the local police. Those who attempt to circumvent him or try to put the police onto him are themselves caught in the act. In between his dalliance with his lady-friends he suborns the local authorities who have put various construction contracts out to tender, squeezes those in his debt for every penny, quarrels with his mother about money she has spent, arranges for a major cross-border shipment, fixes it so that both the electricity is off when the shipment passes through Karaini and the police are well out of the way. The arranged marriage of his daughter to a big man in the transport business is the occasion for a major bout of conspicuous consumption, and he plants bribery money on an officer who has double-crossed him. Through all of this, the occasional individual stands out against his web of corruption: Muktari, the uncorrupt, lowly, customs officer, refuses to take a kickback from Alhaji.

In the final stages of the story an incorruptible building inspector refuses to accept Alhaji's money and declares the construction undertaken by Alhaji to be unsound and fraudulent; one of the *malamai* "Islamic clerics" who are being paid to produce success for Alhaji's ventures declares the process of getting spiritual forces on board to be unIslamic; Alhaji's girlfriend, having been given the ownership of the house built for her by Alhaji, declares her love for the go-between and proposes that she and he set up in business together; and when Alhaji falls ill, from too much drug consumption, no-one wants him better. At the very end, a new national leader orders the replacement of customs officials and a clamp-down on smuggling. As a result of a letter from Muktari, the honest customs officer, police from out of town are mobilised to stake out the

(1) The title means literally, "The mortar made from the hog-plum tree", and is the first part of a longer saying, *Turmin danya : an buga an bar ka*, "The Hog-Plum mortar has been beaten and then left alone". The implication is that the toughness of the wood is such that it resists even the most severe pounding. The present chapter is an expanded version of part of a previous publication (FURNISS 1991).

border when Alhaji and associates are due to bring in a large consignment. The trap is sprung and Alhaji's network of collaborators is picked up; in the arrest of the smugglers Alhaji pulls out a gun and in the ensuing exchange of fire kills a policeman. At the trial, collaborators are given prison sentences and Alhaji is sentenced to death for the killing of a policeman. Girlfriend and go-between walk off into the sunset !

In constructing the image of the entrepreneur in this highly moralistic book the author is at pains to capture typical characteristics which the reader can not only identify in people around him or her but which summarise and establish the stereotype. The typification presented in this book is assuredly not the only way the type is portrayed in the north of Nigeria, since these things are always the subject of debate and counter-characterisation. Nevertheless, this particular position represents a view commonly held among educated as well as many uneducated people, as far as I can tell. The selection of translated extracts that follows picks out not key moments of the action or plot, but descriptions and verbal exchanges that summarise key identifiers in terms of appearance and observable behaviour –Alhaji Gabatari's physical surroundings, his personal appearance, his cars, his ownership of property, his dealings with underlings, his treatment of neighbours, his control over commercial relations, his control over public officials, his method of obtaining contracts and his involvement in smuggling.

In contrast to many previous prose narratives in Hausa, *Turmin Danya* begins with extensive physical description of the immediate environment in which Gabatari operates, and the central concern is the appearance of the office; status and the nature of social interactions between Gabatari and his visitors are determined by these surroundings. The notion of an office as a group workplace, with the pursuit of various business-related activities and a division of functions, is consciously ruled out through the image of the single desk, with some papers on it, and the rolling-up of all functions in the one man :

In the shade of the porch stood beautiful flowers in large earthenware pots. The house was large, a concrete construction with shops on each side. In the centre of the building was an office with a large glass door. Fixed above, a signboard read, "Gabatari's Trading, Transport and General Contracting Company". On the linoleum that covered the floor lay a thick brown carpet that gave as you walked on it as if walking on pillows stuffed with silk-cotton bolls. Lined up to one side were a three-seater sofa and a number of matching easy chairs. Their colour toned with the carpet.

Facing the chairs was a large desk of polished mahogany sporting a shine in which you could see yourself reflected. It was embellished with red leather tacked down with embossed gold-coloured pins. A set of wire trays held a series of files intended for receipts and important

letters. Some papers lay on the desk and to one side sat a telephone. A swivel chair stood behind the desk.

Alhaji Gabatari sat at the desk and this was the office in which he received guests, he was clerk, secretary, manager and director of this company of his which, apart from contract work, conducted its trade entirely on the black market.

Unusually again for Hausa narratives there is a picture of the physical appearance of the man himself, marking him out as a physical type, a "fat cat" careful of his appearance, but, most significantly, not an outsider, not with the fair skin of someone of Fulani descent, nor a Syrian trader, nor a southerner. Clearly, "one of us", but, as the book goes on to show, no longer really "one of us" :

Alhaji Gabatari was a man of medium build, so dark-skinned that his skin seemed to glisten; his eyes and nose were of considerable size as was his mouth. Although a smoker he took great care of his teeth and they shone as a result. He was a young man of thirty-seven but his opulence had brought him the beginnings of a substantial paunch.

Apart from his physical appearance, the next most striking feature of the man is the car he drives :

Alhaji climbed into his large Mercedes, the kind with the parallel scarifications on the back lights just like the lines on a Gobir man's cheeks, started up the engine and was off. He travelled a considerable distance and then turned off to the right thereby leaving Aliyu Babajo Street where his office stood at number twenty-one. On he went until he arrived at his destination, braked and came to a halt. Amongst the cars of all the important people who had come to eat, there was no Mercedes to match his. Apart from being spanking new it was also the latest model. What's more he also had a Citroen Pallas and a Peugeot 504 for carrying his wives about. These were for travelling in, he also owned innumerable large goods vehicles.

Within a description of the town and its people Alhaji Gabatari is situated such that he is seen as representing the new affluent class which is buying up property close to the main roads, thereby relegating the ordinary people more and more to the overcrowded back streets or into dormitory suburbs:

Then he got into his car and headed for home. The house was at some distance in the old part of the town within the old walls of Karaini. And it was not at all like his office in the new part of the town. Although the town had long since filled to overflowing, people were reluctant to move outside because they seldom wanted to move to where they had no relatives who could help in time of need. The town was surrounded by a wall which had started to crumble, and in fact in some places buildings had been put up on top of it. But in other places the wall was still high. There were places where the wall had been made into part of a building. The town had nine gates, some new and some that had been there for a very long time. But not one of them still had the original doors. Through each gate went a major road that led into the town and these roads nearly all joined up inside. They had all been made after the arrival in the country of the Europeans. Apart from these there were very few other large roads inside the town. Like in the old Hausa cities the original streets of this town were

narrow. Often they were covered with refuse and thick with mud. Some were clean, where people had directed the drainage out at the back of the house. The majority of the houses were made of earth, and the spouts of the roof drains kept the streets looking good. Some houses were single storey, here and there was a two-storey house. Some had been finished off with a coat of cement on top of the earth construction. Others had seen no cement at all. Modern times had seen the beginnings of building with breeze blocks. Dotted around were such houses belonging to the well-to-do, the "nice clothes *and* a pillow for the head" people. As you walk along the streets of the town you constantly come across people in cars, on motorbikes, on bicycles, and on foot, and you see people selling things on the side of the road like groundnuts and boiled cassava. And there are shops and stalls everywhere.

At one spot students are learning to read the Koran; at another there are mechanics. And there are hotels where you can eat and places selling food. Alhaji Gabatari was lucky that his house stood on a wide street. His car could get right up to the door of his house so he did not need to go asking other people for a place to leave his car. Although there were streets in the town they generally had no names only the quarters of the town had names, though just recently names of streets had started to be written up. The quarter where Alhaji lived was called Fanyawa. It was a quarter filled with ordinary people; however, because of the major road that ran through it the more affluent had started to take over. They were for ever buying the best places from the ordinary people thereby relegating them to the overcrowded lanes and congested quarters. Money talks.

The road on which Alhaji's house was situated ran from north to south. It faced east. It was a large house with two storeys. There was a patio outside the main door with flowers planted around and two papaya trees with an open space beyond. To the left was a door leading through to his wives' rooms and beyond that the garage doors.

While his appearance and his cars mark him out visually, it is his behaviour that confirms his estrangement from the expected norms of social interaction. Peremptory behaviour towards underlings is not unexpected of the high and mighty, but at least some sense of what is reasonable to expect seems to be the message conveyed in the following passage:

As for Alhaji, when he saw that one o'clock was approaching he got ready to go to the Rest House for lunch. He locked his office. At the door of the office were a number of big strong men with nothing to do and some other people who were waiting for him. When his messenger told him these people wanted to see him he rounded on them,

"It seems people can never arrive early in the morning, how come they only start to pester others when the sun is at its hottest?" The messenger said nothing, so frightened was he of Alhaji. And this in spite of the fact that he knew very well that Alhaji himself would only appear when the sun was well up.

The contravention of norms of social interaction is most particularly pointed when Alhaji is involved in dealings not with underlings but with people to whom normal politeness would be appropriate in circumstances where they have nothing to gain from Alhaji nor he from them, such as neighbours :

Alhaji entered through the glass doors into his main reception room. A number of well-built men sat around the front door. They did nothing but eat and cause trouble for people who came to the house, particularly those who had incurred Alhaji's displeasure. It was difficult for someone to come to Alhaji's house without being in some way belittled; unless he came with his own army. Whenever Alhaji travelled in his car he wound up the windows and turned on the airconditioner. He paid no attention to the people on the street and wouldn't dream of lifting a hand in greeting. As far as he was concerned since he needed nothing from anybody why should he waste his time with greetings ?

The key to the story of *Turmin Danya* is of course Alhaji Gabatari's control over commercial activity in the town. As a fixer he is unparalleled and wealth flows from the control, it would appear, of contraband, Karaini being a town close to the border. In the following passage it is clear that a distinction is to be drawn between wealth in cash that typifies the *nouveau riche*, the entrepreneurs, and wealth in property and land that marks out the old elite. That old elite, undifferentiated in terms of aristocracy or old merchant class, is followed by specific reference to the aristocracy where Gabatari's money now gives him an entrée. To complete the picture, his influence based upon money extends to the judiciary as well. But –and here we return to the authorial position– in the end he is a bitter pill to swallow in the new social firmament:

When it came to this kind of dealing Alhaji Gabatari was way ahead of everyone in Karaini, and in fact ahead of everyone in Tambuki and all the towns that used Karaini as a route for their imports and exports. Alhaji was the ladder on which you stepped to gain access to the customs men and reach an arrangement with them so that the goods passed without hindrance. Any plan in which he was not included was as good as ruined. The goods might be lost and sometimes even people caught. The people of Tambuki had often tried to get round him but their plans had always come to naught. He was like the rope that held a parcel together, without it it would all fall apart. For this reason he had become enormously wealthy and if measured in cash terms rather than land and property then he had already overtaken everyone in Karaini. The aristocracy had become his friends, a gathering was not complete without him and if the law caught up with someone then it was through him that the matter could be forgotten. When he stirred the bowl everyone drank however unpleasant the taste.

The exercise of control by Gabatari is manifested in the novel through descriptions of venal officials as in the case of the customs officer Mista Samai Aciba :

As soon as Alhaji Gabatari got home from his drive he called the Chief Customs Officer, Mista Samai Aciba on the phone. He told him to come straightaway, something serious was afoot. But he told him not to get nervous it was just one of those minor irritations. Before long his car appeared and he parked round behind the house so that people shouldn't see him, knowing how people talk; they'll make a mountain out of a molehill and everyone hears about it...Samai was tall and fair-skinned, six foot at least. He had a pot-belly like a donkey's pannier, so fat that the flesh of his neck lay in folds over his collar. The standard issue belt had to sit up over his belly when he sat. He was wearing a large pair of trousers and a short-sleeved shirt that was not tucked in. He was not Hausa and could not speak it properly. He was from Agema and was Yango in origin. A jolly, personable sort of man. His only aim

was to build property in his home town. If he had wanted he could have left his job and lived on his wealth. What he welcomed most in life was another way to make money.

Control is also apparent in the representation of conversational styles in which the person in authority, in this case the police chief, having complained of a lack of attention from Gabatari (a veiled reference to money), responds to an invitation (implying the possibility of money) with alacrity :

He then phoned the police chief. He heard it ring and waited. Finally a reply came,

"Hallo

Greetings, sir

Yes, who is that ?

It's Gabatari.

Ah, Alhaji Gabatari how are you ?

I am very well, sir. But we don't see you in town. You've disappeared.

Of course I am seen. Unless you don't come to my office.

Well, sir, I think the last time we met must be the send-off party for the last local government secretary, don't you think ?

Yes, that's right Alhaji. I think that must be nearly a month. You have clearly decided to discard me.

How can you say that, sir, nothing goes on without you. But you know how busy one is. But I hoped you might have a spare moment to come by for a little chat.

You're at home now ?

No, I am at my house on Marafa street. You know the place I think ?

Yes I know it. I will be round right now when my man comes with the car.

See you then, then.

Good."

Corruption is the name of the game for both Alhaji and all those he deals with and the author spells out for the reader precisely how it works in its charming simplicity:

Alhaji's tea arrived and he drank his fill. He began to feel sleepy but he had things to do. Tenders had been invited on a new contract so he had no time for a nap. Out of his bag he took a bottle of ICD pills and swallowed two to give himself a lift. That was how he always was, he always took two sometimes even four. He called them "chalk" so people would not call him a drug-taker. That was what others called them too. If he said, "Bansuwai go and fetch me some chalk," then he knew what he meant. After swallowing the pills he made for the office taking tenders for the contract to build four office blocks. The contractors had to submit estimates of cost and whoever came nearest to the amount allocated or was the lowest offer got the job. He went straight to the Chairman of the committee as soon as he arrived.

"I hear you are inviting tenders.

That's right. Are you wanting the job ?

Of course.

Ah well, we do like to see your sort applying, who can do the job. We are not too keen on the small men who are always looking for more money.

We are aware of the help you do give us: Had it been anyone else I would not have bothered to come.

Have you written in ?

I will do so.

You must.

Alhaji put his hand in his pocket and took out a thousand Naira for the Chairman.

Something to buy the kids chocolate with.

It is no trouble. Don't worry yourself please.

No, honestly, it's nothing. We trust each other, that's what brings us together, and that is why I give you this, for no other reason.

The Chairman took it.

Thank you. Stop by the secretary and he will show you the estimate we made for the contract.

Thank you !

According to the rules of tender, the ministry makes an estimate of costs and under no circumstances are any of the contractors to see it before the tenders are in. Alhaji pulled his chair close up to the secretary's desk and said,

Long time no see.

You are the one doing the boycotting. Unless there is a tender out we never see you. We are very cross with you.

Don't be cross.

Alright. Did you see the Chairman ?

I've come straight from his office. We were talking about the contract on offer.

Do you want to know how much we estimated for the job ?

That would be good. If you don't see the estimate then you are wasting your time.

The secretary said he had put a copy aside for Alhaji in any case.

In this novel the crooked entrepreneur is equivalent to the smuggler and they are considered to be equally criminal and corrupting, with the proviso that not every entrepreneur is a crook :

Apart from smugglers there's no-one who cares less than contractors. Some of them, like Alhaji Gabatari, do both. Money by any means. They try any possible way to make money. The only thing they do with money is to carry on their evil ways, trying to corrupt those who have not yet succumbed to their style of doing things. Not every contractor is a crook but every smuggler does damage to his country and to his people. How can you say which does more damage to his country, the smuggler or the contractor ?

Turmin Danya establishes the salient characteristics of the new entrepreneurial class through the picture drawn of Alhaji Gabatari, a new "reality" for modern Nigerians far removed from the *jinn*-fighting joker or the epitome of moral uprightness of earlier novels. And again, Alhaji Gabatari's domination of society is not an inevitability. Isolated and ineffective at first, there are pockets of resistance to the web of control spun by Alhaji, but in the end those who hold out form part of the larger force unleashed by central government that sweeps away Alhaji and his ilk. The symbolic importance of the few figures in the story who stand against Alhaji cannot be underestimated.

It is there that Sulaiman Ibrahim Katsina reveals his agenda for the renewal of Hausa society, but even there he comes up against the reality of individual powerlessness in the face of concerted corruption. It might be suggested that the author's fantasy lies in the notion that central government will be the agent of reform. Listen to one of the few voices in the story that resist :

Alhaji travelled on until he reached the border. He got out, greeted the customs officers who were standing around and went in to see the senior officers. The more junior officers were overjoyed because they knew Alhaji would slip them money, so none of them wanted to go far in case they missed him when he reappeared. All except one -Muktari Mamman. One of them said,

"Things have really dried up recently. Nobody has been trying to bring stuff through. And I've got extra mouths to feed at the moment."

Another said,

"Yes, it's the same for me. Muktari won't take anything out of fear of Allah. Any old gristle is good enough for me."

...Muktari said,

"What you don't understand is that if Allah has determined that you will be rich you will be rich without taking bribes. So there is no reason to take money."

Muktari Mamman was angry and upset. Crimes were being committed, goods were passing through without customs duty being paid, and there was nowhere he could take his complaint. The criminals enjoyed a lot more respect than he did. Thinking about it he decided to hold on and consider a way to counteract it all. Or he might just have to wait until Allah provided some remedy. Too much haste would be a mistake. It was possible that he might be got rid of before he had a chance to change things.

In the end Alhaji Gabatari is defeated through the *deus ex machina* of central government acting on information provided by the local resistance in the form of Muktari. Within the framework of the story, however, he has built up enemies among rivals and among disaffected clients such that his world has begun to come apart even before his arrest and execution. One of the more intriguing aspects of this novel, that has not been addressed here, is the relationship between Alhaji, his go-between, Bawale, and his favoured girl-friend, Bebi, who eventually takes him for a lot of money; it is control in the personal world of sex and clientage which also slips from his grasp. The determination by the girl-friend and go-between to go it alone and dump Alhaji never reaches testing-point because Alhaji is removed by others from the scene, leaving them to enjoy the spoils of a different kind of war.

In conclusion, then, this novel sees the presentation to a Hausa-reading audience of a new phenomenon in Nigerian society, the rapacious entrepreneur of the boom years of the 1970s and 80s. Encapsulated in his physical

appearance, his social interactions and his control of others is an image, with strong moral overtones, that captures the mood of those times. Where those entrepreneurs are now, in the lean years that have followed, we wait for a new novel to describe. Hausa novels, song, poetry and oral narratives are constantly throwing up characterisations of types, groups and individuals, re-working understandings of society for each new generation of Nigerians.

Bibliographical references

FURNISS 1991, KATSINA 1982.

Résumé

Au Nigéria, le boom pétrolier des années 70 a provoqué d'importants et rapides changements dans la société. Parmi les conséquences notables de ces transformations on peut identifier l'apparition de nouvelles perceptions du statut social et de la moralité. Au coeur des nouvelles figures sociales créées dans cette période prend place celle du *contractor*, homme d'affaires bénéficiaire de licences officielles et/ou de marchés administratifs, en fait véritable entrepreneur politique, malhonnête et incompetent, qui use de ses relations avec le pouvoir pour s'enrichir.

Cet article analyse un roman paru en langue haoussa, *Turmin Danya*, de Sulaiman Ibrahim Katsina. La nouvelle classe entrepreneuriale nigériane, parasitaire, y est admirablement représentée dans le personnage fictif d'Alhaji Gabatari.

Chapitre 19

Lebanese Entrepreneurs in West Africa

Saïd BOUMEDOUHA

It is estimated that as many as 250.000 Lebanese live in West Africa and many of them are third or fourth-generation Africans. Some of them are small traders, while others are powerful entrepreneurs. In the last few years they have been under attack from certain West African leaders as well as from ordinary people. Most studies of the economic history of West Africa tend to give little attention to the Lebanese and their trading activities. Only a handful of works have been entirely devoted to the Lebanese.

This paper looks at the development of Lebanese trade from the time the Lebanese arrived in West Africa until recently. I shall first give a bird's eye view of how the first immigrants landed in this region and look at their early history. Then I shall look at their entrepreneurial activities in post-colonial West Africa. Finally, I shall attempt to look at some of their qualities and the strategies they have adopted to maintain their prominence in business.

A short history of the Lebanese in West Africa

Modern Lebanese emigration started during the second half of the 19th century as a result of such factors as population pressure, religious strife, political upheaval and declining economic opportunities in Lebanon. Most emigrants at that time went to the Americas. Emigration to West Africa started at the end of the 19th century when the Americas-bound migration was diverted to the West African Coast. There were several factors behind this diversion. First, health requirements for immigration to the United States became much stricter towards the end of the century. Many Lebanese emigrants were prevented from entering the United States because they failed to satisfy these requirements, mainly because of trachoma. Hence they had either to go back to Lebanon or find other recipient countries. Second, many emigrants were left with insufficient funds to make a passage to the Americas since they had spent most of their money in Marseille, a main transit port for Lebanese and Syrian emigrants to different parts of the world, while waiting for transport. Third, West Africa turned out to be an acceptable alternative for many Lebanese because fares were cheap and health requirements were lax. In addition, shipping lines made regular trips between Marseilles and West African ports such as Dakar and Saint-Louis (HANNA 1958, SAFA 1960). The agents of the French shipping lines were very keen to secure business and therefore gave favourable reports of the situation in West Africa. Many Lebanese were influenced by these agents in their decision to go to West Africa.

A number of Lebanese who had arrived in Senegal moved to other parts of West Africa, including British colonies. When the early emigrants had already settled in the area, those waiting in Marseilles heard about their success and it was even believed that gold was abundant there (MURUWAH 1939).

The early immigrants started as small pedlars and lived modestly in huts which they hired from Africans. But later they became middlemen acting between the major European companies operating on the coast and African farmers in the hinterland. The European companies advanced money and goods to the Lebanese who would take these imported goods to the producers and exchange them for West African products. Because of their direct contact with African producers, the Lebanese managed to learn local languages. This turned out to be one of the key factors behind Lebanese success in trade. Many Lebanese opened their own shops, especially during the First World War when a large number of European and African traders joined the armed forces.

Up to the First World War immigration was slow and most emigrants were Christians. After the War, Syria and Lebanon came under the French

Mandate and as a result immigration increased considerably. This time many Shi'a Muslims joined the flow. A large number of Lebanese became shopkeepers in the main urban centres and even in remote areas. Senegal, which harboured the largest Lebanese community until quite recently, saw economic prosperity during the 1920s as a result of the expansion in groundnut trade. This prosperity attracted many French and Lebanese and enabled a large number of those already established there to strike out for themselves. The successful Lebanese acquired lorries starting from the end of the 1920s. But the economic depression of the early 1930s badly affected French small traders who blamed Lebanese competition for their precarious situation. They urged the administration to restrict Lebanese immigration and to punish those involved in illegal commercial practices. The same criticisms were levelled against the Lebanese by French traders after the Second World War when they served as scapegoats for a decline in profits (BOUMEDOUHA 1992).

The colonial administration promised to curb immigration and take tough measures against the Lebanese, but in reality it failed to keep its promises because the Mandate gave the Lebanese the right to French protection in the colonies. Another consideration was the fact that the French cared about the well-being of their own nationals in the Levant. They were aware that any drastic actions taken against the Lebanese in West Africa would endanger the lives of their nationals. Hence political protection was guaranteed by the colonial authorities.

The Lebanese knew well how to strengthen such protection by participating in all charitable activities and supporting the colonial authorities' efforts during the First and Second World Wars. Lebanese traders showed certain qualities which enabled them to succeed in trade. They had business acumen and worked very hard. Their solidarity with each other during times of hardship worked to their advantage. They also employed members of their extended families in their shops and were quite happy with smaller profit margins.

Shortly after settling in West Africa the Lebanese realised the importance of making good African contacts. Their clients were overwhelmingly Africans, and therefore the best way to attract more customers and to transact business was to learn their languages. They managed to master African languages in a short time. This enabled them to bargain at length with their African customers and they provided them credit with less risk than their European competitors. In some cases they learned more than one language. For example in Senegal there were Lebanese who spoke, and still do, Wolof—the most widely spoken language in the country—Toucouleur, Serer and Peul. This was in sharp contradiction with European traders who did not make any efforts

to learn these languages and kept a distance between themselves and the Africans.

With the exception of Sierra Leone, there was no publicised African animosity towards the Lebanese. The 1919 anti-Lebanese riots in Sierra Leone, commonly known as the Syrian riots, were orchestrated by the Creoles who blamed the Lebanese for a rice shortage. In the event Lebanese shops were looted and one Lebanese was killed. The riots then spread to several protectorate towns. There were calls for their deportation, but the British Secretary of State for the Colonies gave instructions which not only guaranteed the continued protection of the Lebanese but gave them compensation for their losses. He also warned that any violence against the Lebanese would be punished (VAN DER LAAN 1975, AKINTOLA 1979).

From shopkeeping to entrepreneurship

Most Lebanese retreated from the countryside after independence and moved to the main regional centres. They moved to new fields of investment as many African traders entered small and middle-level trade. Some of them entered the import/export trade, others took up road transport activities, or set up small industries processing local agricultural products. Transport attracted a large number of Lebanese entrepreneurs. In Senegal the most prominent Lebanese entrepreneurs in this sector were, and still are, the Khoury family. They monopolised the distribution of fuel to Shell petrol stations throughout the country and dominated the transport of groundnuts (BOUMEDOUHA 1990 p. 540).

Wealthy Lebanese invested heavily, especially in Senegal, Côte d'Ivoire and Nigeria, and established a number of large industrial companies. They invested in such fields as building materials, textiles, soap, plastics, perfumery and beauty care products. Other Lebanese investment went into services such as pharmacies, hotels, fast-food shops, restaurants, bakeries, video-shops, petrol stations, insurance and property. It is safe to say that the Lebanese contribution to the economies of West African countries during the post-colonial period has been quite substantial.

In Senegal one of the most prominent entrepreneurs is Fou'ad Choucair whose association with a few Senegalese businessmen assured him of important

government support. His textile company *La Sénégalaise de Couverture et de Tissage* covered 42% of the country's needs in blankets and floorcloths. Another entrepreneur, Saïd Fakhry, monopolises the production of soap through his company *Savonnerie Africaine des Etablissements Fakhry-SAEF*. He also exports soap to Mali, Niger, Mauritania and Côte-d'Ivoire. A few Lebanese invested in agriculture. Nadra Filfili set up a big agro-industrial complex in Sebikotane and two supermarkets in Dakar. In Côte-d'Ivoire the Lebanese owned 175 of the largest industrial enterprises, and employed about 200.000 workers, in 1990. They were also said to be controlling up to 60% of the retail economy (*Los Angeles Times*, cf. in sources)

Lebanese entrepreneurs do not seem to have difficulty in obtaining credit from banks operating in West Africa, whereas some banks have complained about the increasing number of African traders who have defaulted after having borrowed money from them. In Senegal, for example, there are cases of Senegalese businessmen borrowing money from the *Union Sénégalaise des Banques*, the *Banque Nationale de Développement du Sénégal* and the *Société Générale des Banques*, and then defaulting. In 1985 a senior executive of the *Société Générale des Banques* in Senegal noted that 85% of the Bank's problem customers were Senegalese, while the Lebanese were reported to be good customers (BOUMEDOUHA 1987 p. 241). In fact, Lebanese entrepreneurs helped a number of African businessmen who had problems with the banks and could not borrow money. The latter approached their Lebanese friends or clients to borrow money from these banks and lend it to them.

Anti-Lebanese sentiments during the post-colonial period were felt by African traders who asked for the Africanisation of certain sectors and greater state protection against the Lebanese. As during the colonial period, the authorities did not take harsh measures against the Lebanese since their presence was valuable. Nevertheless, they urged them to invest more and to employ more Africans. Now, the overwhelming majority of people working in Lebanese industrial enterprises are Africans. Some of the Lebanese continue to invest in fields beyond the reach of African traders and thus avoid criticism. This is a successful strategy since criticism of the Lebanese tends to focus on those retail traders who are faced with strong competition from African traders.

The Lebanese have been accused, among other things, of high-level corruption, economic exploitation, arrogance and sending money abroad. While there may be an element of truth in all these accusations, it should be noted that corruption is so widespread that it would be unfair to restrict it to the Lebanese solely. The Lebanese themselves have privately complained about the fact that African businessmen are reluctant to invest their money, and prefer to send it to European banks.

The international character of Lebanese entrepreneurs

One feature that distinguishes the Lebanese from most other entrepreneurs in West Africa is their international character. Most Lebanese have contacts with their fellow countrymen in other parts of the world, such as North America, Latin America, Europe, Australia and the Middle East. Their contacts in these areas, usually relatives or friends, keep them informed about price fluctuations and they advise each other on types of goods that need to be imported or exported and the timing of transactions. Some of these contacts had already spent some time in West Africa before they moved elsewhere.

Even some of those who have invested in West Africa tend to have homes and businesses in other parts of the world, particularly in France, Britain and Lebanon. This has been helped by the fact that most Lebanese hold more than one passport. During the colonial period many Lebanese had both Lebanese and French or British citizenship, depending on where they were. Following independence, a large number of them applied and obtained the nationality of the newly-independent West African countries. Although some West African governments introduced laws which made it difficult for the Lebanese to obtain citizenship without giving up their own Lebanese nationality, most Lebanese have somehow got around these restrictions. Hence many Lebanese currently hold three passports, Lebanese, French or British, and West African. This is an important factor because it has enabled many of them to travel freely within Africa, France, Britain and Lebanon. This also made it easier for a large number of Lebanese to enter the import/export trade immediately after independence. It is safe to say that the Lebanese have, since the independence of West African countries, broken the monopoly of the major European companies as far as import/export trade is concerned, and have helped greatly to diversify these countries' external trade.

Even within West Africa a large number of Lebanese have invested in more than one country and most Lebanese have relatives and friends scattered all over West and Central Africa. For example, the *Parfumerie Gandour*, a Lebanese firm established by Omar Gandour in Dakar in the late 1970s, exported products to other parts of West Africa and had branches in Kinshasa and Abidjan (BOUMEDOUHA 1987 p. 236). Some Lebanese are very mobile. They spend some time in a given country, but when they realise that they are not making profits, or they are experiencing difficulties, they move to other West African countries with better opportunities. They tend to join their relatives there, who usually tell them beforehand when to make the move and what kind of opportunities exist.

Many Africans have argued that the Lebanese are not committed to the countries they live in, because of their international character, and would leave if they had the opportunity. Their stay in West Africa, the argument goes, is motivated by material considerations only. This international character has indeed made the Lebanese politically vulnerable, but they have used certain political tactics or strategies, discussed below, to gain political protection from West African governments.

Political strategies

The system of protection adopted by both the French and British administrations in their dealings with the Lebanese during the colonial period was maintained and even strengthened by West African political elites after independence. The latter provided political contacts and the Lebanese contributed their trading experience and capital as well as international contacts. In fact, well before independence became imminent, the Lebanese had supported nationalist leaders such as Senghor, Lamine Guèye, Houphouët-Boigny, and others. They provided them with money and put their lorries and premises at their disposal during their electoral campaigns. They also established very good relationships with African traditional chiefs and leaders of the Muslim Sufi orders (or brotherhoods) who, in places like Senegal and northern Nigeria, have played a key role in politics. In return, the Lebanese were openly assured of political protection in the post-independence era. This gave the Lebanese a sense of security and they decided to invest in these countries.

When for example the Senegalese authorities were under pressure from Senegalese businessmen to accelerate the process of Africanisation in the 1960s, they made no secret of the fact that the Lebanese had their place in the economy. The then Prime Minister Abdou Diouf noted in June 1970 that Africanisation was not an easy task and the problem should not be viewed in terms of a struggle against foreigners, as these "have their place in the development of the country" (*Marchés Tropicaux et méditerranéens*, cf. in sources).

To strengthen this system of protection the Lebanese have financed the construction of mosques, hospitals and schools. On some occasions West African governments have pressed wealthy Lebanese for large financial

contributions to help farmers or to assist particular projects. The Lebanese took care to strengthen their relationship with the Muslim brotherhoods in Senegal and northern Nigeria by offering them substantial financial donations. For example in June 1979 the Lebanese community donated 31 million francs CFA as a contribution to the building of the main mosque of Tivaouane, the fief of the Tijaniyya brotherhood in Senegal. In this country wealthy Lebanese always attend important religious holidays, such as the Magal and the Gamou (the Mouride and the Tijane religious holidays respectively). On these occasions they take gifts to distribute to the leading Mouride and Tijane families in Touba and Tivaouane. Their attendance at such events is often publicised in the press.

The Lebanese chose the appropriate time to make these financial contributions. They selected important causes which would give their contributions wide publicity and win consequent appreciation from West African peoples and governments. For example in 1983 they were the first to help the resettlement of Senegalese expelled from Nigeria. One Lebanese businessman offered three million francs CFA to help Senegalese expelled from Congo-Brazzaville in 1977 (BOUMEDOUHA 1987 p. 229). A successful way of raising money used by the Lebanese was to organise social evenings, usually enlivened by local Lebanese musical bands, and attended by wealthy members of the community. The money raised during these events would be given to African benevolent associations or directly to the government.

How safe is Lebanese investment ?

Recent developments in West Africa have raised the issue of the security of the Lebanese and their investment. In the case of Senegal this was tested during the riots between Senegalese and Mauritians in 1989. Hundreds of people were killed and some Lebanese shops were looted, apparently because they were the Mauritians' suppliers. Following the riots, the Lebanese donated money to helping repatriated Senegalese. In 1990 Gabon and the Côte-d'Ivoire saw mass demonstrations calling for the end of the one-party system and the introduction of democracy. Lebanese shops were also looted. These demonstrations were also prompted by economic hardship, especially in the Côte-d'Ivoire where cocoa and coffee export revenues declined sharply as a result of the fall in the world market prices for these two products.

A first observation to be made concerning these events is that any popular discontent, whether economically or politically motivated, seems to be partly directed against the Lebanese. One explanation that comes readily to mind is that the Lebanese are identified with African ruling elites. They are also highly visible. Beleaguered by deepening economic crises and popular discontent, certain West African leaders, surprisingly, have turned against the Lebanese and used them as scapegoats for the chaotic situation. In 1990 President Félix Houphouët-Boigny of Côte-d'Ivoire accused the Lebanese of indulging in fraud. Yet it was he who, in 1968, said "Dieu nous a envoyé le libanais; nous l'accueillons" and praised them for their contribution to the development of the private sector. President Momoh of Sierra Leone also attacked the Lebanese for corruption. In Gabon, President Omar Bongo accused the Lebanese community of "robbing the Gabonese" and "sowing the seeds of disorder" (*Los Angeles Times*, cf. in sources). One might suspect that these publicised anti-Lebanese remarks by certain West African leaders are just a manoeuvre to turn peoples' anger against the Lebanese and therefore blame them for all the economic and political problems that beset these countries. In the final analysis if these leaders really wanted to do without the Lebanese they could have done that some time ago. Obviously they may have found the Lebanese presence valuable for their own enrichment. It appears that the severe economic hardship and popular unrest in West Africa may bring more hostility towards the Lebanese. A few wealthy businessmen have reportedly left West Africa and gone to more secure countries such as Canada and certain European countries.

The Lebanese are highly visible and until recently their increased number was a matter of concern to Africans. Even certain wealthy elements in the community privately complained about the excessive size of the Lebanese population in West Africa. Since 1975, when the civil war broke out in Lebanon, many Lebanese, especially Shi'a Muslims from the south of the country, have joined their relatives and friends in West Africa, particularly in the Côte-d'Ivoire, where immigration rules were quite lax. The number of the Lebanese there is thought to have exceeded 120,000.

It should be noted that most Lebanese living in West Africa are Shi'a Muslims, originally from south Lebanon. The rest are Christians, mainly Maronite, and Sunni Muslims. In each West African country both religious communities have their own spiritual leaders. They have their own mosque and their own church, respectively. Moreover, they have their own benevolent associations. Both communities live in harmony, however, particularly when there is an anti-Lebanese feeling.

The future of the Lebanese in West Africa also depends on events in Lebanon and the whole Middle East. Now that the civil war in Lebanon is over and the Middle East peace process is under way, many Lebanese may consider going back to Lebanon. Those who may go are those experiencing economic difficulties in West Africa. Almost all the Lebanese from Liberia, for example, have now returned to Lebanon. Some Lebanese said privately that when the Lebanese civil war started in 1975, West African governments began exerting pressure on them to invest more knowing that the Lebanese now had little choice. It will be interesting to see what happens now that the situation in Lebanon has changed.

However, Lebanese entrepreneurs, who have invested heavily, will continue to be needed, no matter what regime is in place. Their international contacts and their business experience are their great assets, especially in the current circumstances where most West African countries are beset by severe economic difficulties and foreign businessmen, Europeans and North Americans, are reluctant to invest there.

Sources

LOS ANGELES TIMES, 21 April 1990.

MARCHES TROPICAUX ET MEDITERRANEENS, 20 June 1970, p. 2010.

Bibliographical references

AKINTOLA 1979, BOUMEDOUHA 1987, 1990 and 1992, HANNA 1958, MURUWAH 1939, SAFA 1960, VAN DER LAAN 1975.

Résumé

Quelques 250.000 Libanais vivent en Afrique de l'Ouest. Beaucoup sont actifs dans le commerce, soit comme petits commerçants, soit comme de puissants entrepreneurs. Ces dernières années ils ont été l'objet de virulentes critiques de la part de certains dirigeants africains autant que des simples citoyens.

Après leur installation dans les premières années de la période coloniale, les Libanais ont vite montré un talent pour les affaires. Ils apprenaient le plus souvent des langues africaines et se contentaient de profits modestes. Les communautés libanaises ont bénéficié de la faveur des gouvernements coloniaux et post-coloniaux. Depuis les indépendances africaines, les dirigeants ont généralement encouragé les investissements provenant des Libanais, et, en retour, ont offert leurs protections politiques. Ceci a permis à certains entrepreneurs d'étendre leurs activités au secteur industriel et à celui de l'import-export. Les dernières années ont vu les Libanais se soucier de renforcer leurs soutiens politiques face aux vagues de critiques dont ils ont été l'objet.



Chapitre 20

Entre l'enclume étatique et le marteau familial : l'impossible envol des entrepreneurs au Congo

Joseph TSIKA

Il semble illusoire de parler d'entrepreneurs lorsqu'on se réfère aux promoteurs congolais tant leur comportement paraît, en première analyse, incompatible avec la rationalité capitaliste. Deux séries de contraintes majeures pèsent en effet sur leur pratique professionnelle en hypothéquant largement les possibilités d'épanouissement de conduites et de valeurs entrepreneuriales.

D'un côté l'exploitant économique ou l'homme d'affaires, qui évoluent certes dans une société en pleine mutation, éprouvent d'énormes difficultés à desserrer l'étau du *tributariat*, terme par lequel, avec d'autres auteurs, on désigne une sorte d'impôt de reconnaissance sociale qui s'impose à eux, c'est-à-dire un ensemble de transferts contraignants et de tous ordres en direction du groupe familial ou plus largement lignager (cf. par ex. DESJEUX 1987, MAHIEU 1990, MAKAYA et TSIKA 1990, TSIKA 1990). Quand le sujet ne parvient plus à s'acquitter de ces obligations communautaires et traditionnelles il est alors sujet à la sanction constituée par l'absence de reconnaissance de son statut, de sa position sociale et de son rang familial et se place sous la menace d'une répression magico-religieuse qui peut aller jusqu'à en faire la victime de

faits de sorcellerie.

D'un autre côté, sous l'effet des prétentions totalisantes -et des moyens mis à leur service- d'un Etat omniprésent dans tous les aspects de la vie sociale et sur tous les terrains concernés par les questions de "développement", les chefs d'entreprises sont progressivement devenus les otages d'une minorité d'aristocrates détenteurs des leviers du pouvoir et contrôlant la société pour veiller jalousement à la perpétuation de leurs privilèges. Aussi ne doit-on pas s'étonner que même les dispositifs gouvernementaux, pourtant modestes, élaborés en principe en direction du secteur privé, aient échoué sur l'absence de conditions objectives favorables au marché et aux initiatives privées et aient ignoré les exigences minimales pour qu'écluse et prospère dans le pays une culture entrepreneuriale.

Dès lors, quand bien même les "entrepreneurs" seraient aujourd'hui au Congo au centre des discours politiques et au coeur des préoccupations économiques, l'ensemble des éléments qui composent l'environnement tant institutionnel que social façonné jusque-là et encore prégnant, d'une part incitent à la plus grande prudence dans l'analyse de la situation réelle des promoteurs et dirigeants d'entreprises sous le rapport de leurs "vertus entrepreneuriales" et d'autre part ne laissent guère présager de lendemains meilleurs en dépit des nouvelles dispositions idéologiques et orientations administratives favorables au secteur privé.

Après avoir précisé quelques données structurelles majeures relatives aux PME et PMI (petites et moyennes entreprises, petites et moyennes industries) congolaises, nous présenterons, à travers quelques moments-clefs de la vie des unités de production et de service mais aussi à travers quelques pratiques qui résument leur mode courant de gestion, les traits essentiels qui se dégagent de ce monde des affaires, marqués tant par leur rapport de soumission aux sphères politico-étatiques que par l'emprise sensible de l'univers communautaire, familial ou lignager.

Le monde des petites et moyennes entreprises congolaises

Dans le cas du Congo, une étude sur la longue durée des PME/PMI se heurte à des difficultés méthodologiques fondamentales. En effet, s'il est possible, moyennant quelques sérieuses précautions, de distinguer formellement

ce type d'entreprises à partir de 1984, année où fut adoptée une législation les définissant, la période précédente se présente comme beaucoup moins claire. Ainsi les rares études effectuées alors ont-elles hardiment amalgamé exploitations artisanales, vraies PME et grandes unités industrielles. Cette confusion est en soi fort révélatrice du faible intérêt porté officiellement jusqu'au milieu des années 80 à l'endroit de cette catégorie d'entreprises. Par ailleurs, hormis les définitions institutionnelles, les enquêtes qui leur ont été consacrées ont retenu des critères différents. Les comparaisons doivent donc être très prudentes. Dans ces conditions les données quantitatives rapportées ici ne pourront qu'être indicatives de quelques dimensions et tendances générales.

L'étude ODI/INSSEJAG de 1982 (cf. sources), se fondant sur un recensement exhaustif des unités industrielles et semi-industrielles, a en fait pris en compte l'ensemble des exploitations, grandes, moyennes mais aussi celles de type encore artisanal. Il en ressort que les PME étaient, cette année-là, au nombre de 263, concentrées à près de 61% dans les deux grandes villes du pays : Brazzaville (37%) et Pointe-Noire (24%). La branche des métiers du bois était prédominante, représentant 28% de l'ensemble des activités. L'artisanat traditionnel (vannerie, ustensiles de cuisine en bois ou en terre cuite, etc.) occupait également une importante place. Près de la moitié (48% exactement) de ces unités étaient de très modeste taille puisque n'employant aucun salarié, 31% d'entre elles fonctionnant avec 1 à 5 salariés.

L'étude CIATA de 1984 (cf. sources) se contentait d'estimer le nombre des PME entre 250 et 500, localisées à hauteur de 88% dans les deux grands centres urbains précités. La répartition par branches faisait apparaître la forte présence des activités de commerce (de produits alimentaires et de marchandises diverses), de transport (taxis), de même que des activités typiquement citadines (bars/buvettes) et spéculatives (immobilier). Ces PME étaient sensées accueillir environ 12% des actifs urbains. Une très forte majorité d'entre elles (96%) se présentaient sous la forme d'exploitations individuelles, le reliquat étant constitué d'entreprises sociétaires et de coopératives.

Nos propres et récentes investigations (opérées en s'inspirant de la méthodologie développée par FAURE 1989 et consistant entre autres à collecter, décomposer et croiser plusieurs séries d'informations et de fichiers obtenus auprès de divers services) suggèrent que le Congo comptait en 1991 environ 660 PME. Ce chiffre est à rapprocher des statistiques du syndicat patronal UNICONGO qui indiquaient à la même date environ 500 PME. La prédominance des deux principales villes se confirme, Brazzaville comptant à elle seule 53% des unités. Les caractéristiques principales qui se dégagent de ces 660 PME enregistrées par nos soins sont les suivantes.

Tout d'abord sur le plan de la *forme juridique* : on peut noter l'émergence d'entreprises de type sociétaire puisqu'elles représentaient environ 40% de l'ensemble (les firmes du secteur public n'étant présentes qu'à hauteur de 2%), la majeure partie demeurant cependant des exploitations personnelles. Alors qu'il a longtemps été courant d'affirmer que les promoteurs et dirigeants congolais étaient réticents en matière d'association, la forte montée du taux

d'entreprises à forme sociétaire traduit une nette tendance, ces dernières années, au regroupement des initiatives entrepreneuriales. Il demeure vrai que les fortes valeurs lignagères rendent délicates les associations transfamiliales et que celles-ci sont génératrices d'importants conflits que les intéressés préfèrent éviter. Comme en outre le capital de démarrage de l'activité est souvent complété par des aides de la famille du promoteur, il est difficile de concevoir des regroupements hors de la parentèle, les questions de succession n'en devenant que plus problématiques (DEVAUGES 1977). Enfin l'intériorisation de l'individualisme en milieu urbain accroît la méfiance entre promoteurs : c'est toujours l'autre qui est malhonnête ! Aussi peut-on expliquer le renversement des tendances et la montée des entreprises à forme sociétaire comme la réponse à des obstacles cruciaux que sont notamment le niveau des investissements requis et la modicité des apports personnels. On note également la prédominance des unités de petite *taille* : celles employant entre 5 et 19 salariés (la définition officielle et actuelle des PME limite celles-ci aux entreprises ayant de 5 à 99 salariés) composent 62% de l'ensemble. Le faible niveau d'épargne d'une part, les nombreuses opportunités offertes par le marché des petits services, délaissé par les grandes firmes du secteur moderne d'autre part, expliquent ce résultat. Les activités commerciales sont exercées par 62% des entreprises, les industries manufacturières n'en concernant que 10% et la branche du bâtiment et des travaux publics 9%.

En somme, par plusieurs traits structurels (répartition par tailles, branches, localisation) la configuration des PME au Congo n'a guère varié sur le long terme. On observe cependant la poursuite de la tertiarisation de l'économie du pays et, d'un point de vue quantitatif, une nette augmentation du nombre des entreprises, au moins ces dernières années puisque la croissance pour l'intervalle 1982/1991 est de l'ordre de 60%.

Des entrepreneurs soumis aux impératifs lignagers

Afin d'évaluer le comportement entrepreneurial congolais nous avons conduit une enquête approfondie portant sur un échantillon représentatif de 60 entrepreneurs tirés de la base des 660 PME/PMI précédemment identifiées. Les rapides analyses qui suivent s'appuient sur les résultats de cette opération. Elles se fondent sur l'observation de trois questions essentielles de la vie et du fonctionnement de l'entreprise : les conditions de création des établissements éclairées par les antécédents des promoteurs, les pratiques gestionnaires qui

caractérisent leur pilotage, enfin le statut, et les effets économiques qui en découlent, de la main d'œuvre à laquelle ils ont recours.

L'itinéraire des promoteurs et les circonstances de création des entreprises

Bien qu'elles ne se confondent pas avec les petites unités informelles dans la mesure où elles correspondent aux critères officiels de définition des PME/PMI et également dans la mesure où elles sont enregistrées par divers services et tendent à respecter les obligations légales, il faut immédiatement préciser que les 60 entreprises concernées par nos investigations sont loin d'être exclusivement consacrées à une seule activité : beaucoup mêlent, ainsi qu'en témoignent les mentions du registre du commerce, activités de transformation, d'import-export, de distribution de produits alimentaires et de marchandises diverses, etc. Ce sont en fait 70% des patrons qui se sont engagés dans la diversification de leurs activités sans toutefois que ce processus corresponde à la maîtrise de toute la filière concernée initialement. En réalité ils mènent de front, au sein d'une même entreprise ou à travers divers établissements, plusieurs activités en saisissant au coup par coup les opportunités du marché grâce à l'accumulation de profits réalisés par ailleurs et ceci se produit naturellement sans que les promoteurs se donnent le temps ou les moyens de maîtriser parfaitement ou complètement leur "métier" initial ou principal.

Ce tourbillon des initiatives et cette multi-activité des entrepreneurs peuvent s'expliquer par deux séries de raisons. En premier lieu l'exploitation des facilités d'octroi d'un marché public, facilités offertes par un parent, un ami, un *parrain* politique très bien placé dans la hiérarchie des appareils officiels (gouvernement, administration, parti longtemps unique) : en ce sens un analyste a pu légitimement associer l'"oncle, le *ndoki* et l'entrepreneur", le deuxième personnage désignant le sorcier généralement représenté par l'oncle dans les sociétés lignagères congolaises (DEVAUGES 1977). Les marchés administratifs ont été au Congo un des modes les plus sûrs de financement des activités en expansion (BERTRAND 1975). De là même manière que les liens de parenté pèsent sur l'embauche de la main d'œuvre, l'exécution des travaux de prestation de service ou de fourniture de biens est souvent réservée à un frère, à un cousin, etc., sans préoccupation de la qualité du travail ou du résultat. En second lieu les activités de production et de transformation sont à l'évidence assorties de difficultés de gestion -la branche du commerce quant à elle-génère une rentabilité en moyenne plus rapide et plus élevée- et leurs exploitants sont poussés à la recherche de multiples et meilleures sources de bénéfices. La diversification des affaires assure en définitive une plus grande pondération des risques.

L'affirmation qu'H. Bertrand portait sur les petits producteurs selon laquelle, si une petite minorité arrive à tirer son épingle du jeu en franchissant le cap de la reproduction simple; la grande majorité d'entre eux "vivote", se

vérifie encore de nos jours (BERTRAND 1975). Les modes de financement de leurs activités éclairent cette situation. Généralement l'installation et l'acquisition des équipements ou des marchandises sont réalisées à l'occasion de quelque heureux événement extérieur à l'entreprise ou concours de circonstances : dot, héritage, liens avec des Européens...quand ce n'est pas le fruit de moyens illicites (vols, détournements de biens publics, commissions occultes sur marchés publics, etc.).

Mais cette situation est aussi le résultat d'une politique de crédit bancaire longtemps fermée aux promoteurs des PME : seuls 6% d'entre eux ont bénéficié de crédits d'établissements financiers, encore était-ce par l'entregent de parents ou de relations judicieusement placés dans la *nomenklatura* du régime. L'épargne réalisée dans un emploi précédent (des secteurs public ou privé), la mobilisation des indemnités de licenciement ou les réserves naguère constituées lorsqu'ils menaient, parallèlement à leur poste salarié, de petites activités à domicile ou dans le quartier concernent 20% des effectifs d'ensemble. Outre les apports personnels et les liquidités obtenues des tontines, 44% des entrepreneurs enquêtés ont eu recours à des contributions familiales.

Interrogés sur les conditions précises dans lesquelles ils ont lancé leurs affaires et sur les motivations qui les animaient alors, seuls 5% des entrepreneurs font état d'un ancien et ferme projet d'installation à leur compte. Pour la plupart d'entre eux il s'agit d'une opération rapidement et récemment décidée, généralement sous l'influence ou la pression de leur entourage : de parents qui les avaient préalablement placés en apprentissage, de clients financièrement intéressés à l'exercice indépendant de leur savoir-faire, de *parrains* politiques en quête de "couverture" pour profiter de certaines opportunités.

On voit ainsi que les conditions de création des PME congolaises mettent en présence plusieurs personnes : membres de la famille et patrons politiques y jouent un rôle important. Corrélativement se manifestent des éléments de fragilité de ce milieu entrepreneurial : peu de promoteurs disposent d'une réelle expérience, peu ont acquis les connaissances techniques de l'activité, peu ont eu l'occasion d'éprouver leur sens des affaires, peu sont en mesure de mettre en pratique des règles de gestion rigoureuses. Ces faiblesses se résument dans le manque de formation adéquate : 3/4 des entrepreneurs dirigeants des PME enquêtées ont tout au plus fréquenté l'école primaire et 4% à peine ont suivi des études supérieures. Plus grave : tous n'ont connu que l'enseignement général, illustrant ainsi la nature du système éducatif congolais plus apte à former des fonctionnaires que des techniciens.

Le bricolage gestionnaire

Les entrepreneurs enquêtés méconnaissent pour la plupart tant les techniques modernes de gestion (comptabilité, administration du personnel, techniques de ventes, etc.) que, sur un plan moins formalisé et plus pragmatique, les multiples micro-procédures rationnelles qui permettent à un responsable d'une unité économique d'y introduire ou d'en améliorer la rigueur et l'efficacité au quotidien. Globalement c'est à un mode de gestion très "empirico-intuitif" qu'ils s'adonnent, à un pilotage au coup par coup, fondé sur le *feeling* ou le sens immédiat de la situation (contraintes et opportunités conjoncturelles), qui forge d'ailleurs une capacité d'adaptation rapide mais limite l'horizon temporel de leurs prévisions et de leurs anticipations.

Avec un usage des plus disparate et sur le plan de l'intensité et sur le plan de la forme, la comptabilité semble le seul ressort gestionnaire auquel ont recours ces promoteurs et dirigeants de PME/PMI. On sait bien, avec M. Godelier, que la comptabilité renvoie à la logique et à la rationalité de l'univers capitaliste et qu'elle est un outil au service de la génération d'un profit, base de l'accumulation du capital (GODELIER 1969). Interrogés sur ce point 86% de nos chefs d'entreprises déclarent recourir à la comptabilité. Il y a cependant lieu d'affiner ce résultat en observant plusieurs catégories de pratiques.

Certains dirigeants en font un usage rigoureux en n'hésitant pas à s'attacher, pour ce faire, l'assistance de cabinets ou de conseils comptables; d'autres y parviennent en ayant procédé à l'embauche d'un personnel technique compétent. Mais il s'agit dans ces cas d'une minorité fort réduite (6% des effectifs d'entrepreneurs) qui se signale en outre par des activités en pleine croissance.

Pour la très grande majorité des enquêtés, qui n'en méconnaissent ni la possibilité pratique ni parfois l'obligation légale, le recours à l'outil comptable est très aléatoire et en tout état de cause des plus rudimentaire. Certains s'appuient sur tel ou tel ouvrage didactique, d'autres confient le traitement des "chiffres" à un parent adroit au calcul ou ayant acquis les balbutiements de la technique mais la plupart n'en font pas un usage régulier, avançant mille prétextes pour en justifier la vanité : "je dépense plus que j'encaisse"; "le principal ce n'est pas le livre de comptes c'est d'avoir de quoi nourrir la famille"; "la comptabilité, c'est vraiment trop compliqué"; "jusqu'à présent, pour être franc, je dirais que je n'ai pas tenu de comptabilité mais à présent que je suis sur le point d'obtenir un crédit il faudra que je m'y mette".

Cette situation d'ensemble s'explique certes parce qu'en majorité les chefs d'entreprises manquent des compétences de base nécessaires. A cela s'ajoutent les évidentes réticences qu'ils manifestent dans la délégation de ces compétences et les risques qu'ils pensent ainsi encourir : ils sont inquiets de la possibilité d'être trompés par un collaborateur qui se montrerait trop adroit

dans le traitement des livres de comptes; ils ne veulent généralement pas confier la manipulation des fonds à un agent extérieur à la parentèle; et, plus fondamentalement, ils tiennent à entourer leur situation financière du plus grand secret. La réponse d'un enquêté résume l'ensemble de ces préjugés : " la comptabilité, c'est bien pour voir les entrées et les sorties. Mais c'est vraiment policier et ce n'est pas normal qu'un jeune que vous avez embauché vous donne des leçons de bonne conduite pour des petits sous".

Ainsi la comptabilité n'est-elle pas considérée comme une ardente nécessité. Il est donc assez surprenant de constater que les pratiques gestionnaires courantes dans le monde des PME congolaises ne se différencient guère de celles en vigueur dans les petites activités informelles. De fait si la comptabilité renvoie à un type de rationalité et à un système de valeurs capitalistes, et si, par voie de conséquence sa nature et ses possibilités d'amélioration de la gestion sont mal perçues par la plupart des entrepreneurs, le manque de formation de même que le goût du secret n'expliquent pas tout : ces entrepreneurs sont avant tout préoccupés par la survie immédiate de leurs affaires. Et celles-ci sont d'autant plus fragiles que les promoteurs sont des otages du système communautaire : tenus d'assister financièrement la parentèle ils sont pressés par le contrat social qui les lie aux frères, cousins, neveux, etc. pour les héberger et les nourrir, payer les études, leur éviter le chômage.

Le poids du travail "salarié-lignager"

Dans notre échantillon 55% des entrepreneurs recourent à une main d'oeuvre salariée permanente et 24% à une main d'oeuvre salariée temporaire. Cependant, et bien que nous n'ayons pas affaire à des exploitations informelles, on doit souligner l'importance du travail familial au sein de ces PME/PMI : les aides-familiales représentent en effet 22% des effectifs totaux des postes de travail et, sur l'ensemble des effectifs enquêtés, près de la moitié du personnel en fait n'est pas salariée. Epouses, cadets, neveux interviennent fréquemment sans contrat dans la production : ils ne perçoivent pas de salaires et se contentent de bénéficier d'un toit, de la nourriture et de la prise en charge de frais médicaux. Les apprentis, quant à eux, doivent se satisfaire d'acquérir un savoir-faire.

Le recours encore important dans les PME à la main d'oeuvre lignagère trouve son fondement à la fois dans les valeurs très actives du groupe social et dans la situation économique des entreprises. Sur le premier plan on a déjà vu que le chef d'entreprise est soumis aux rigueurs du *tributariat* et celui-ci pose avec acuité la question de la succession dans les affaires : dès lors, prendre de jeunes parents dans l'exploitation permet de résoudre

le problème successoral en donnant la possibilité de confier au cadet qui se montre le plus docile aux valeurs de cet univers l'avenir de l'affaire tout en mettant le patron à l'abri des menaces magico-religieuses qui pèsent en permanence sur lui. Sur le second plan la concurrence aiguë qui existe entre les promoteurs-dirigeants ne les autorise pas à recourir pleinement à une main d'oeuvre salariée au risque d'augmenter considérablement les charges d'exploitation. De ce fait les patrons se privent sans aucun doute de bras plus compétents.

C'est l'occasion de relever que, d'une façon générale, et s'agissant même de postes salariés, le mode de recrutement du personnel dans les PME/PMI congolaises met toujours en avant les liens de parenté et les recommandations pressantes d'un proche, ce qui a pour effet de renforcer le système des rapports sociaux, en l'occurrence les relations de dépendance entre l'entrepreneur devenu aîné et les cadets sociaux. La sélection des ressources humaines ne fait donc pas droit aux profils techniques des postes en question et à la qualification des employés.

On comprend ainsi mieux la nature composite de l'entreprise congolaise où rapports salariaux et solidarité lignagère s'enchevêtrent. La "rentabilité sociale" anime aussi les promoteurs. Dans une configuration sociale où ils sont les otages des rapports familiaux, on a vu que la comptabilité devient une contrainte et que le recrutement s'effectue dans l'environnement immédiat. Mais ce n'est pas tout ! Le chef d'entreprise, au Congo, est censé être parvenu à une certaine réussite. Mais celle-ci n'est pas conçue comme strictement économique et comme essentiellement individuelle : la réussite est avant tout sociale et produit ses effets directs dans le monde des relations quotidiennes. Ainsi peut-on expliquer que dans notre échantillon plus de la moitié des entrepreneurs aient à charge des collectifs supérieurs à dix personnes, que plus du tiers aient au moins deux épouses et que, de plus, beaucoup entretiennent une maîtresse, le fameux "deuxième bureau" connu dans de nombreux pays africains.

Quelles que soient les variables prises en compte, le groupe ethnique d'appartenance, le niveau scolaire, le niveau des revenus ou l'âge, les chefs d'entreprises sont soumis au code social et culturel de la famille élargie. Ils n'échappent pas à cette vérité historique africaine qui fait de la famille l'élément de base des rapports de production et que la forme de la société épouse les contours des communautés familiales. Comme l'écrivait par ailleurs M. Sahlins, un homme qui travaille produit en sa capacité de personne sociale, en tant que mari et père, frère et compagnon de lignage, membre d'un clan, d'un village, etc. L'homme appartient ainsi à sa communauté et son travail a d'abord le sens d'une action familiale (SAHLINS 1976; cf. aussi POLANYI 1984).

En fin de compte nous sommes en présence d'entrepreneurs qui tentent de concilier des exigences divergentes, de faire cohabiter deux modes d'existence : ils doivent d'une part veiller à la survie de leurs affaires et se

préoccuper de la rentabilité financière; ils doivent d'autre part s'inquiéter de la reproduction du groupe lignager.

Les pesanteurs de l'Etat : aperçu des politiques de promotion des PME

Outre l'influence du régime lignager, la responsabilité des dirigeants de l'Etat est clairement posée dans les grandes difficultés d'éclosion et de développement d'un milieu entrepreneurial congolais, notamment d'une classe de promoteurs-dirigeants de PME/PMI. L'histoire économique du pays reste marquée par l'emprise de l'option faite en faveur des entreprises publiques et le réveil tardif des autorités à l'égard du secteur privé est loin d'avoir donné tous les résultats escomptés.

Vingt ans de politique économique répressive

Au lendemain immédiat de l'indépendance (1960), le Congo a poursuivi la politique de mise en valeur coloniale. Toute la responsabilité du développement est assurée par un secteur privé, principalement étranger. Celui-ci emploie plus de 40.000 personnes contre moins de 30.000 dans le secteur public (fonction et entreprises publiques) et réalise un peu moins de 80% des investissements bruts dans le pays (AMIN et COQUERY-VIDROVITCH 1969).

Avec l'avènement de la révolution de 1963 débute un vaste mouvement de socialisation des forces productives. Cependant le secteur privé reste prépondérant, participant pour 91% à la production nationale et accueillant 66% des emplois en 1967. En 1972 ces chiffres sont ramenés respectivement à 78% et à 62%. La vraie rupture s'opère à la suite du deuxième congrès ordinaire du parti unique qui radicalise le processus d'étatisation de l'économie et qualifie le secteur privé d'"impérialiste" et d'"exploiteur" du "peuple". Il devient alors fort malsain d'être entrepreneur. Une politique volontariste d'offices publics a pour objectif d'étouffer et de marginaliser le secteur privé (sur les rapports entre Etats et économies en Afrique, cf. FAURE et MEDARD 1982, BAYART 1989 et TERRAY 1990). L'organisation coopérative devient, dans cette phase de RNDP (Révolution nationale démocratique et populaire) la forme tolérée d'aménagement de la production privée.

La première tentative d'organisation des PME se situe au début des années 80, à l'occasion de la préparation du premier plan quinquennal 1982/1986. L'objectif, pour la direction

politique du pays, est de renforcer alors tant le secteur d'Etat que le secteur privé national en vue, dans un premier temps, d'affaiblir le secteur privé étranger et, dans un second temps, de favoriser l'étatisation de tous les moyens de production. Dans ce but l'Etat se donne, à travers l'ODI (Office de développement industriel), des moyens d'assister techniquement et financièrement les unités relevant de la PMI, de l'artisanat et de la "production populaire". L'échec de cette politique ne mérite pas de longs commentaires puisque l'ODI, chargée de sa mise en oeuvre, a disparu en 1983, soit un an après sa création.

Toutefois on peut souligner quelques traits essentiels ayant contribué à la défaillance de ce dispositif. La méthodologie de définition et de mise en application de cette politique est imprécise : on ne peut appliquer les mêmes remèdes au secteur informel, à l'artisanat et aux PME, tant les formes d'organisation, les outils de gestion, les finalités peuvent être différents. Par ailleurs les moyens mobilisés au profit de l'ODI ont été des plus réduits : il disposait d'une dotation de 50 millions de F. CFA qui couvraient à peine ses frais d'installation et de démarrage. Enfin la tentative d'organisation des producteurs est particulièrement maladroite et irréaliste : leur opinion n'était pas sollicitée ou examinée et ils n'ont jamais ressenti la nécessité de se regrouper en coopératives.

Pour nous résumer : dans toute cette longue période l'Etat congolais ne s'est pas réellement engagé dans la promotion des activités des PME. Certes on a pu enregistrer des déclarations et des intentions voulant faire des PME l'un des supports d'une industrialisation du pays. Mais les objectifs étaient mal définis et les moyens quasi inexistantes. Il est symptomatique de constater que l'enquête ODI/INSSEJAG déjà citée révélait le mécontentement des opérateurs concernés : plus de la moitié d'entre eux jugeaient insatisfaisante la politique engagée sur ce terrain et plus de 90% se plaignaient de n'avoir jamais bénéficié d'une aide quelconque des pouvoirs publics.

Au fond on peut se demander si ce n'est pas la conception servant de référent à cette politique et visant à promouvoir le secteur traditionnel en le modernisant qui explique cet échec. Cette conception du développement a déjà fait l'objet de critiques, notamment à Madagascar (LEONARD 1980). Elle se fonde sur l'idée qu'il suffirait de transformer les petits patrons, avec l'aide de l'Etat, pour accroître le nombre d'entrepreneurs industriels nationaux. Cette philosophie repose sur le sens de l'évolution artisanale européenne où la différenciation spontanée entre artisans a alimenté partiellement le groupe des industriels capitalistes. Dans le cas du Congo les décideurs pensaient que l'intervention de l'Etat devait accélérer ce processus de différenciation, en contribuant à l'élargissement du marché, en aidant techniquement et financièrement les opérateurs, en faisant jouer la concurrence entre les plus et les moins productifs (cf. GUNDER-FRANCK 1979, COQUERY-VIDROVITCH et PIEL 1988, KABOU 1991, LATOUCHE 1989). Le

gouvernement s'est inspiré de cette approche, convaincu que "les forces productives sont arriérées". L'impulsion est donc nécessaire pour que les structures en question évoluent rapidement selon une logique capitaliste. Cette malheureuse expérience *a contrario* a démontré qu'il ne suffit pas d'apporter des capitaux aux promoteurs pour améliorer et accroître la capacité de production : par ex. le concours sera souvent utilisé dans des dépenses ostentatoires... Fondamentalement on a purement et simplement oublié la nature et les conditions de la culture entrepreneuriale (cf. FAURE 1991, TRAORE 1990, PONSON 1990, ETOUNGA MANGUELLE 1990, DIA 1991, HENRY 1989). Cette impasse est également patente dans la phase suivante.

Dix ans d'échecs de tentatives de promotion

Depuis les années 80 de nouveaux dispositifs et de nouveaux moyens ont été mis en place devant favoriser la vie des PME et augmenter leur contribution au développement économique et social. Un cadre institutionnel assez complet a ainsi été élaboré en vue de renforcer le tissu des PME/PMI, de soutenir leur encadrement et d'aménager des environnements administratif, juridique, fiscal et financier plus incitatifs. La loi n°019/86 du 31 juillet 1986 formalisait ces nouvelles intentions.

A cet effet un régime particulier est accordé aux entreprises existantes ou en création grâce d'une part à l'attribution d'un label officiel et d'autre part par le biais de la procédure d'agrément au régime douanier et fiscal privilégié prévu par le code des investissements. L'ADPME (Agence de développement des PME) et le FGS (Fonds de garantie et de soutien) se voient assigner les missions suivantes : réalisation des études de faisabilité des projets, fourniture de conseils et d'assistance en gestion, proposition de formations, prise de participation aux projets bi- et multilatéraux, garantie des prêts bancaires, octroi d'avances, aide à l'accès de lignes de crédit extérieures. La mise en place d'une Direction nationale des PME chargée d'assister le Ministre de tutelle dans la conception et la mise en oeuvre de la politique gouvernementale dans le secteur, l'érection d'un Conseil National Consultatif devant annuellement réunir toutes les parties prenantes au développement des PME (opérateurs privés, administrations centrales et organismes spécialisés) viennent compléter ce dispositif. Effectif depuis 1986, celui-ci a bénéficié d'un budget dont le montant cumulé, jusqu'en 1991, atteignait près d'1 milliard de F. CFA (somme cependant assez dérisoire quand on la compare aux arriérés de paiement de l'Etat à l'égard de cette catégorie d'entreprises), dont 65% ont été alloués au fonctionnement des structures d'appui au secteur.

L'application de cette politique a conduit à des résultats nettement inférieurs aux objectifs poursuivis : les structures d'appui n'ont pas joué avec efficacité le rôle qui leur était dévolu et les différents projets lancés dans le cadre de la coopération bi- et multilatérale en faveur de la promotion de ce type

d'entreprises n'ont pas apporté de contribution majeure au développement des PME : celles-ci n'ont apporté que de 3 à 5% du PIB. Ces médiocres résultats peuvent être décomposés en une série de défaillances.

Tout d'abord, sur un plan "interne", les PME ont continué à être confrontées à des difficultés de plusieurs ordres qui handicapent leur épanouissement. On citera par exemple le manque de main d'oeuvre qualifiée du fait de l'importance persistante du recrutement lignager et, pour les entrepreneurs désireux de tabler sur la compétence technique de leur personnel, soit de l'indisponibilité de la main d'oeuvre expérimentée sur le marché de l'emploi, soit de processus inappropriés de sélection du personnel, soit enfin de l'inefficacité des structures d'appui dans l'assistance des PME en matière de gestion des ressources humaines. Par ailleurs la nouvelle réglementation régissant l'activité des PME est méconnue des promoteurs, leur information est insuffisante et les textes officiels qui consacrent leur promotion ne sont pas vulgarisés. Ensuite on notera que les banques de la place continuent à ne leur accorder que de rares et modestes crédits, encouragées dans cette parcimonie par les difficultés à identifier des sûretés réelles. Certaines expriment franchement des réticences d'ordre social ou politique. Les mécanismes de garantie des crédits ne sont pas jugés fiables. Plus globalement les conditions d'octroi des crédits paraissent hors de portée des promoteurs concernés. En réalité elles sont la conséquence du système financier congolais qui se limite à quelques banques commerciales et n'inclut pas d'institutions spécialisées dans le financement des PME. Enfin on ne peut taire les difficultés qu'elles éprouvent dans la vente de leurs produits : leurs services "marketing" sont quasi inexistantes et leurs agents commerciaux sont dépourvus d'une formation adéquate. En outre, à cause de leur mauvaise qualité et de leurs prix relativement élevés -conséquence de coûts de production et de distribution eux-mêmes importants et de la pratique de marges abusives-, les produits des PME ne sont pas compétitifs, ni sur le marché national, ni sur les marchés extérieurs. Il est vrai au surplus qu'ils se heurtent à des barrières culturelles qui font privilégier les produits importés. Au Congo les habitudes de consommation relèguent au dernier rang les produits des PME nationales.

Ces premiers obstacles se sont accompagnés d'échecs touchant aux divers environnements des entreprises petites et moyennes. *Primo* les projets d'aménagement des contextes administratif, juridique, fiscal et financier n'ont pas été suivis d'effet. *Secundo* le milieu des infrastructures dont ont besoin les PME n'a pas été amélioré. L'isolement des zones de production contribue à l'élévation des coûts alors que les équipements collectifs existants ne répondent pas aux exigences du développement d'un tissu industriel. Le monopole longtemps exercé par les organismes publics n'a pas permis l'engagement du secteur privé dans la mise en place de structures de stockage, de conservation, de distribution, etc. *Tertio* le non-paiement par l'Etat de ses dettes au secteur privé a aggravé les difficultés financières des entreprises : on peut actuellement estimer que la dette intérieure de l'Etat à l'égard des PME s'élève à environ 30 milliards de F. CFA. Or l'Etat demeure toujours un important partenaire des PME non seulement en raison de sa forte demande en fourniture de biens et services, mais aussi par ses investissements. Enfin les textes légaux qui réservent une part des marchés publics aux PME ne sont pas d'application rigoureuse.

Il apparaît donc assez nettement qu'au Congo ni l'environnement politico-institutionnel, ni le milieu et les valeurs socio-culturels, ni le système éducatif qui ne prend pas en compte les besoins en compétence technique ne favorisent les PME. Ni les préconditions contextuelles d'épanouissement des entreprises, ni les exigences d'éclosion de la culture entrepreneuriale n'ont été véritablement pensées et prises en considération. Par ailleurs la conjoncture économique marquée par une grave crise est insusceptible de produire les effets de croissance espérés et indispensables pour le développement du secteur des petites et moyennes entreprises. Ce résultat global n'interdit sans doute pas quelques réussites individuelles, ponctuelles et donc peu exemplaires. En définitive les tâches à réaliser pour assurer une meilleure contribution des PME au développement économique du pays sont immenses. C'est la société dans son ensemble qui est interpellée dans ce qui apparaît comme un processus global de changement des attitudes.

Sources

ODI/INSSEJAG 1982 : *Recensement des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat en République populaire du Congo*, Brazzaville, Ministère de l'Industrie.

CIATA-INSSEJAG 1984 : *Etude des possibilités de développement des PME et de l'artisanat*, Brazzaville, PAT/Banque mondiale.

République populaire du Congo 1982 : *1er plan quinquennal de développement économique et social*, Brazzaville, Ministère du Plan.

République populaire du Congo 1992 : *Code national des investissements* (loi n°08/92 du 10 avril), Brazzaville.

République populaire du Congo 1986 : *Loi n°019/86 du 31 juillet 1986 relative à la promotion des PME*, Brazzaville.

Références bibliographiques

AMIN et COQUERY-VIDROVITCH 1969, BAYART 1989, BERTRAND 1975, DEBLE et HUGON 1982, DESJEUX 1987, DEVAUGES 1977, DIA 1991, KINZOUNZA, CASTELLINO et LANFUMEZ 1982, FAURE 1989 et 1991, FAURE et MEDARD 1982, GODELIER 1969, GUNDER-FRANCK 1979, HENRY 1989, LEONARD 1980, MAHIEU 1990, MAKAYA et TSIKA 1990, PONSON 1990, POLANYI 1984, SAHLINS 1976, TRAORE 1990, TSIKA 1990.



3e partie

Contextes politiques



Chapitre 21

Les obstacles politiques au capitalisme africain

Paul KENNEDY

Le sujet traité dans ce chapitre s'inspire largement d'un ouvrage publié en 1988 par le même auteur. Cet ouvrage était principalement consacré aux contraintes qui ont empêché jusqu'à ce jour l'épanouissement de classes capitalistes locales puissantes et efficaces, capables de jouer un rôle de premier plan dans la mutation économique des sociétés africaines. C'est sur ce thème que nous concentrerons notre attention dans le présent essai.

L'ouvrage de 1988 distinguait les contraintes suivantes : a) la nature souvent obstructionniste ou inefficace du pouvoir de l'Etat et de l'idéologie politique de la période coloniale à aujourd'hui; b) la position passée et actuelle de dépendance de l'Afrique dans l'économie internationale, qui laisse un déficit de facteurs de production et de possibilités commerciales et empêche l'exercice de l'autonomie nationale; c) la menace de concurrence que représentent les capitaux étrangers plus substantiels dotés d'avantages considérables non accessibles aux entrepreneurs locaux; d) l'héritage d'une société et d'une culture traditionnelles inadaptées, n'offrant pas le soutien souhaité, et caractérisées par des obligations particularistes et par une conception opposée à l'accumulation individuelle; e) l'établissement encore incomplet de ce que les

marxistes appellent les rapports sociaux de production (c'est-à-dire un système de classes suffisamment différencié dans lequel le travail est, lui aussi, soumis aux lois du marché); f) le contexte national imprévisible pour les affaires, associé à un système d'éducation inadéquat, peu fiable et à une infrastructure de communications qui augmente le coût de la production et les risques d'ingérence des autorités et de démarches inutiles; g) la qualité des efforts déployés dans les affaires par les détenteurs locaux de capitaux eux-mêmes.

Dans la littérature consacrée à ce sujet, les auteurs n'ont pas montré le même intérêt pour ces différents facteurs et ne leur ont pas attribué la même importance causale. L'argument développé ici est que le premier de ces facteurs, le pouvoir étatique et l'idéologie politique, n'est pas simplement le plus important, mais que, en Afrique, comme ailleurs dans l'histoire du développement du capitalisme, il tend à agir comme une variable "indépendante". Et ceci, pour deux raisons principales.

En premier lieu, bien que les réalités de la dépendance économique nationale et d'un marché national limité, la concurrence étrangère et une infrastructure peu développée entravent nécessairement le développement d'une classe naissante de capitalistes locaux, ces contraintes sont secondaires par rapport au pouvoir de l'Etat. Ceci ne veut pas dire qu'il serait facile pour les gouvernements de surmonter ces obstacles. En fait, la pauvreté chronique, endémique dans la plupart des économies africaines, reste vraiment liée à la dépendance sous-jacente de la plupart des pays par rapport aux prix des produits fixés ailleurs et sujets à des baisses fréquentes (WORLD BANK 1989), ainsi qu'à la charge de la dette que de nombreux chercheurs considèrent comme plus lourde pour l'Afrique que pour toute autre région du Tiers Monde, comparée au produit national brut (PARFITT et RILEY 1989). En outre, cette charge n'a matériellement pas diminué, malgré les initiatives déployées depuis presque une décennie par le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BIRD) en vue d'orienter les gouvernements vers un libéralisme commercial plus grand par le truchement de Programmes d'Ajustement Structurel (LOXLEY 1990). Ces problèmes sont secondaires dans ce sens qu'on ne peut y remédier, en première instance, que si les gouvernements souhaitent et peuvent prendre certaines décisions et mesures essentielles qu'eux seuls sont à même de prendre. Ainsi, pratiquement tous les pays ont entamé le processus de mutation économique, pauvrement dotés en infrastructure et en moyens modernes sur le plan de l'éducation et des techniques, si bien que leurs systèmes de professions et de classes n'étaient pas complètement différenciés et offraient relativement peu de chances à la mobilité sociale. A ceci s'ajoute que le développement se caractérise toujours au début par une dépendance extrême de l'exportation de quelques produits de base, de la technologie étrangère et des capitaux extérieurs. Le développement consiste précisément à vaincre ces

obstacles et à forger pour le pays une place spécifique dans la division mondiale du travail. Les Etats en voie de modernisation se sont toujours chargés de poser les jalons de ce processus.

En second lieu, que les cultures et institutions sociales traditionnelles soient suffisamment adaptées ou non, et donc capables de soutenir une conception capitaliste locale viable, ne sert pratiquement à rien si les Etats n'ont pas réussi à créer la base institutionnelle nécessaire à une économie de marché compétitive, soumise aux lois de la concurrence, et si, en outre, le pouvoir de l'Etat lui-même est exercé d'une manière arbitraire et avide par des élites qui sont fortement hostiles à la fois à la possibilité de développement capitaliste en soi et aux entrepreneurs nationaux en particulier. Par définition, les vestiges de la culture traditionnelle constituent immanquablement des entraves pendant les premières phases de la mutation économique. Mais, une fois que la logique impérieuse du marché capitaliste est en place, elle tend à renverser ces contraintes qui disparaissent alors (HIRSCHMAN 1965) ou bien deviennent en grande partie obsolètes (HARRIS 1970). Il peut également se faire que les facteurs culturels deviennent des ressources potentielles (COHEN 1969, LOVEJOY 1970, YUSUF 1975 et KENNEDY 1980 pp. 110-112) utilisées par des entrepreneurs ingénieux, au sens des affaires développé, pour aider à construire de nouvelles structures du commerce, en particulier dans la liberté relative offerte par l'environnement urbain. De même, bien que les diverses capacités et aptitudes exigées par les affaires et déployées par les entrepreneurs eux-mêmes -telles que la capacité d'innover, de prendre des risques, de diriger et de structurer une organisation (HARBISON 1956)- et leur disposition à s'engager dans l'accumulation de capitaux à long terme, soient de toute évidence primordiales et mériteraient une étude plus détaillée, aucun effort sérieux pour réaliser des affaires ne peut prévaloir longtemps ni avoir un effet important dans un environnement politique hostile et peu fiable, dominé par des gouvernements indifférents ou même hostiles à la culture de l'entreprise locale privée.

Dans le reste de ce chapitre, nous examinerons plus en détail les fondements théoriques et empiriques permettant de placer la question du pouvoir et de la politique de l'Etat au premier plan de toute analyse sérieuse des perspectives qui s'offrent à un capitalisme africain naissant et prospère. Nous placerons d'abord cette question dans un contexte historique.

Le pouvoir d'Etat et les origines politiques du capitalisme industriel

Le lancement réussi du projet d'industrialisation capitaliste a toujours été inextricablement lié à la montée d'une bourgeoisie productive et expansionniste, en opposition à une bourgeoisie intéressée en premier lieu par des activités purement commerciales, avide d'un gain spéculatif à court terme. Une fois établies, ces bourgeoisies nationales jouent de leur propre chef le rôle d'agents de transformation. Il est donc important d'étudier en détail à la fois leurs capacités personnelles en tant qu'entrepreneurs et leurs aptitudes collectives à gagner un soutien politique et idéologique important, notamment pendant la première phase du changement socio-économique. L'évolution des sociétés industrielles s'est généralement accompagnée de la croissance de l'influence des bourgeoisies capitalistes -de même que de leurs contreparties non économiques dans les nouvelles professions, les sciences et les arts, etc.-, dans la formation du pouvoir étatique. On pourrait dire qu'elles tendent à s'en emparer plus ou moins entièrement. C'est donc le processus d'industrialisation qui, quand il réussit, crée la bourgeoisie capitaliste et engendre les circonstances permettant éventuellement son hégémonie.

Néanmoins, avant d'atteindre ce point, l'esprit capitaliste doit d'abord faire son chemin dans une société aux rôles encore traditionnels et peut-être même hostiles. Historiquement, il a fallu surmonter deux obstacles clés avant d'y parvenir. D'une part, comme Marx et Weber l'ont reconnu il y a longtemps, et comme POLANYI 1975, GERSHENKRON 1966 et MOORE 1969 l'ont soutenu de manières différentes, les forces du marché et les rapports commerciaux sont rarement parvenus en eux-mêmes à provoquer cette transition, si tant est qu'ils y aient jamais suffi. Ainsi, la quête de gains économiques et les relations commerciales en soi étaient omniprésentes dans les sociétés agraires. Elles ne sont pas propres au capitalisme moderne. L'industrialisation capitaliste requiert plutôt une logique très différente dans laquelle les entrepreneurs sont forcés de concentrer leurs efforts sur une augmentation de la productivité et de la capitalisation considérée comme le principal moyen d'assurer la pérennité des affaires, parce qu'ils sont confrontés aux contraintes se renforçant mutuellement d'un esprit rationnel, calculateur et aux pressions d'une situation de concurrence commerciale. En revanche, ces contraintes et encore plus ces pressions présupposent que les moyens de production, en particulier le travail, soient entièrement soumis aux lois du marché et totalement libérés de la protection des rapports imposés par la coutume, la religion et la communauté sociale. Tant que ces sources traditionnelles de protection restent partiellement en place, les agriculteurs et les artisans ne sont pas tout à fait exposés aux forces du marché et peuvent résister à une incorporation totale dans une économie monétaire en tant que consommateurs -puisque'ils conservent certains éléments d'une économie de subsistance basée en partie sur la réciprocité- et en tant que producteurs qui maîtrisent encore les moyens de l'autarcie. D'autre part, il manque aux commerçants les moyens politiques de briser la vigueur que possède encore la société traditionnelle et d'établir une économie complètement soumise aux lois du marché. Même si elles y étaient enclines, les classes commerçantes ne maîtrisent ni ne gèrent les moyens primaires de production caractérisant les sociétés agraires, à savoir la terre et les outils de travail, et ne pourraient donc pas prolétarianiser les paysanneries

vivant en autarcie ni les artisans urbains ou ruraux tant qu'elles n'ont pas la capacité d'utiliser la force civile ou les contraintes légales à travers l'exercice du pouvoir de l'Etat. Et ce pouvoir leur échappe, puisque les titulaires des charges de l'Etat sont des fonctionnaires intéressés ou des aristocrates propriétaires terriens qui maîtrisent déjà les moyens de coercition et d'administration liés à une fonction dans l'Etat et aux avantages qu'elle procure, en plus peut-être des sources de richesse et de puissance indépendantes de la modernisation capitaliste. La bourgeoisie marchande ne peut donc pas agir seule. Elle doit pour le moins conclure une sorte d'alliance avec les élites ouvertes à la modernisation. Au XIXe siècle, ces élites constituaient souvent des dynasties qui avaient leurs racines dans la vieille classe terrienne. Dans le Tiers Monde du XXe siècle, toutefois, les membres des élites ouvertes à la modernisation ont généralement commencé leur carrière en tant qu'intellectuels révolutionnaires, leaders de mouvements nationaux populaires pour l'indépendance ou bien en tant que fonctionnaires de l'armée ou de l'administration.

Les remarques faites ci-dessus ont plusieurs implications très importantes.

Premièrement, comme Weber l'a soutenu, l'émergence d'un capitalisme moderne, productif doit être considérée comme une partie intégrante d'un processus plus vaste de changement institutionnel à long terme (WEBER 1981). Cette affirmation était axée sur la montée de l'Etat-nation moderne dirigé par des fonctionnaires techniquement compétents qui mettaient en oeuvre un pouvoir monopolisant l'exercice progressif de la coercition sur l'ensemble des citoyens, tout en établissant un système de gouvernement basé sur l'autorité de la loi plutôt que sur une autorité personnalisée. Un tel système, exempt de réglementations arbitraires et offrant un environnement stable, prévisible, encourageait l'expression d'une action rationnelle, calculable qui est essentielle à la réussite d'entreprises permanentes travaillant sur le long terme.

Deuxièmement, un nombre croissant de chercheurs ont soutenu ces dernières années (par exemple GIDDENS 1985, ANDERSON 1979 et JONES 1981) que, dans le cas de l'Europe occidentale, c'est le système des Etats-nations rivaux, remontant au XVIIe siècle, qui a généré l'élan de consolidation interne du pouvoir étatique. La crainte de la force économique et militaire supérieure des Etats voisins rivaux a poussé les dirigeants issus de dynasties à construire des Etats absolutistes, centralisés, en particulier en adoptant des politiques commerciales protectionnistes destinées à favoriser la richesse nationale. A partir de la fin du XVIIIe siècle, la concurrence de nations plus puissantes engagées dans le processus de modernisation, notamment la Grande-Bretagne et la France, et le développement du nationalisme populaire ont encouragé les élites ouvertes à la modernisation de pays de plus en plus nombreux, y compris l'Amérique et le Japon, à poursuivre les processus antérieurs d'approfondissement et d'intensification du pouvoir étatique. Ces élites en quête de modernisme, qui avaient souvent des racines dans d'anciennes classes mais requéraient de plus en plus souvent l'aide de fonctionnaires techniquement qualifiés, et sur lesquelles des éléments de la classe moyenne faisaient sans aucun doute pression, exerçaient un pouvoir étatique systématique visant à créer un environnement institutionnel capable de soutenir une transformation économique. En agissant ainsi, les élites voyaient dans le développement d'une classe capitaliste locale un synonyme de modernisation économique. L'un était impossible sans l'autre.

Ainsi, la montée du capitalisme occidental était historiquement inséparable de l'apparition de l'Etat-nation moderne et de l'existence d'un

système d'Etats-nations rivaux. En outre, si on veut poser des questions sensées sur l'émergence possible de classes capitalistes locales, sur leur contribution potentielle au développement économique de la nation et sur les difficultés qu'elles affrontent, il faut d'abord se pencher sur les problématiques beaucoup plus vastes de la construction de la nation, de la formation de l'Etat moderne et des compétences des élites. La naissance du capitalisme industriel est avant tout un phénomène politique.

Ces dernières années ont montré un intérêt croissant pour le rôle clé joué par les hauts fonctionnaires des Etats en voie de modernisation dans les processus conjoints de construction nationale et de mutation économique (SKOCPOL 1979, EVANS, RUESCHEMEYER et SKOCPOL 1985, NORTH 1981, TRIMBERGER 1978 et JONES 1981). En tête de ce débat, Skocpol avance que les fonctionnaires d'Etat ont parfois fait preuve d'une autonomie considérable dans l'établissement des conditions de l'industrialisation, contre les intérêts des classes en train de progresser ou de décliner. Leur attitude s'explique par le fait qu'ils ont leurs propres intérêts de classe à long terme en tant que bureaucrates de carrière. Ces intérêts ne seraient pas servis par l'échec de la modernisation, qui ferait courir le risque d'une invasion externe de nations plus avancées sur le plan technologique, ni par le déclin économique national ou par des troubles sociaux, même si cette modernisation exigeait la suppression de privilèges dont jouissaient jusque-là des membres de leur propre classe traditionnelle. En outre, leur formation, leur expérience et le monopole de la maîtrise des instruments de coercition étatique leur confèrent une position unique pour se frayer un passage dans les vastes réformes institutionnelles, en particulier aux époques de crise, tandis que leur mission principale est de défendre la nation et d'éviter le désordre social. Il se peut qu'un jour, pour s'acquitter convenablement, patriotiquement, de cette obligation, il faille une vaste réforme comme préliminaire à la mutation économique.

Concernant l'industrialisation capitaliste du Tiers Monde depuis la Deuxième Guerre mondiale, il apparaît que pratiquement tous les gouvernements ont recouru à ce genre d'intervention étatique, et que le résultat en a souvent été bénéfique. Plusieurs auteurs (WHITE 1984, AMSDEN 1990 et HARRIS 1987, notamment) ont en effet souligné l'engagement de plus en plus profond de nombreux gouvernements du Tiers Monde par rapport à l'implication de leurs homologues du XIXe siècle. Ainsi, White soutient que ces derniers recouraient principalement à ce qu'il appelle des mesures "paramétriques" qui visaient à assurer un cadre fiable, efficace, suffisant pour encourager l'industrialisation nationale. Ces mesures incluaient l'abolition du servage et la privatisation des terres; la suppression des privilèges et des monopoles de la noblesse, de l'Eglise et des guildes; la mise en oeuvre de codes de lois qui uniformisaient l'administration de la nation, établissaient des droits égaux pour tous les citoyens et garantissaient la propriété privée, la liberté contractuelle et la mobilité de la main-d'oeuvre, des capitaux et des biens; et l'ouverture d'institutions d'éducation permanentes et modernes grâce aux investissements de l'Etat et aux autres aides financières du gouvernement, bien que celle-ci se soit généralement révélée temporaire. Selon White, les Etats du Tiers Monde ont aussi utilisé des *mesures d'ingérence*. Ils essaient, par

exemple, d'intervenir beaucoup plus directement dans les opérations courantes des firmes locales et étrangères, canalisant les rares devises étrangères vers des sociétés des secteurs de l'exportation, régulant les flux des financements bancaires et appliquant des taux d'intérêt différenciés, encourageant les associations de firmes locales et étrangères et, surtout, facilitant le transfert et l'assimilation rapide de la technologie occidentale grâce à des séminaires de formation pratique et à l'enseignement du design industriel donnés dans les usines, grâce à des bourses de recherche et à une forte promotion de l'enseignement technique et scientifique au niveau national. Dans le cas de la Corée du Sud, Amsden désigne les subventions (attribuées en particulier pour favoriser les exportations, l'octroi de crédits et de devises étrangères, et l'accès à la recherche et à l'enseignement techniques) comme l'instrument clé par excellence utilisé par le gouvernement en vue de créer des avantages économiques relatifs pour les industriels coréens dans le commerce mondial - dont ils seraient autrement exclus - et d'encourager un capitalisme local puissant capable d'offrir des biens industriels de "classe mondiale".

Il peut être intéressant de remarquer à ce point de notre essai que certains des programmes d'industrialisation les plus nettement contrôlés par l'Etat se sont réalisés dans des pays du Tiers Monde dont les conditions d'accession à l'indépendance ou au renouveau national après 1945 ont permis aux dirigeants de déclarer que l'intégrité nationale était sérieusement menacée par le risque d'invasion militaire par des voisins hostiles. La Corée du Sud, Taiwan, Hong-Kong, l'Inde et le Pakistan en sont les exemples les plus parlants, bien qu'ils n'aient pas tous atteint le même degré de réussite économique. Il est important de noter également que la tendance répandue parmi ces gouvernements à se reposer sur de multiples mesures "paramétriques" et mesures d'ingérence, et à élaborer des secteurs para-étatiques puissants ne les a pas empêchés pour autant de promouvoir des secteurs capitalistes locaux en expansion et efficaces.

Encouragés en partie par l'accumulation de preuves de stagnation et de déclin économiques pendant plus d'une décennie, un nombre croissant de chercheurs (par exemple SANDBROOK 1985, HYDEN 1980, 1983, JACKSON et ROSBERG 1986, CHAZAN 1983, ERGAS 1987 et CALLAGHY 1988, 1989) ont concentré leurs efforts sur les questions de la construction de l'Etat et de la politique de développement économique, y compris dans le contexte africain. Bratton l'explique en ces termes : "Voici une crise de l'autorité politique qui est tout aussi grave que la crise bien connue de la production économique. Ces deux crises sont intimement liées, chacune étant à la fois une cause et un effet de l'autre" (BRATTON 1989 p. 409). Ainsi, l'Etat africain a été qualifié, entre autres adjectifs, de faible, de "Léviathan boiteux" (CALLAGHY 1987). Cette faiblesse explique qu'il n'ait jamais pu promouvoir le développement économique et la stabilité sociale. La survie et l'identité des Etats africains ont souvent dépendu davantage de leur reconnaissance juridique par les Nations Unies et la communauté mondiale que de tout autre facteur (JACKSON et ROSBERG 1986). Les causes possibles de

cette situation sont diverses : les contraintes imposées de l'extérieur, associées soit à l'héritage de l'administration coloniale, soit à l'exposition constante des économies africaines au problème de la chute des prix des produits de base; la survie des paysanneries précapitalistes; le loyalisme ethnique toujours capable de résister à l'intégration totale dans une politique moderne, mais demandant une assistance spéciale par le biais de relations personnalisées avec les dirigeants, s'infiltrant ainsi dans le gouvernement et sapant son efficacité; ou bien l'attitude coupable des politiciens et des fonctionnaires qui abusent du pouvoir d'Etat et l'utilisent pour obtenir des avantages destinés à eux-mêmes ou à un groupe déterminé, gâchant ainsi toute chance raisonnable de légitimer le gouvernement (cf. ZACK-WILLIAMS 1990).

Quelles que soient les causes, les conséquences pour la politique et le gouvernement ont été claires et désastreuses. D'un côté, l'Etat africain a eu tendance à se gonfler d'importance, à devenir importun et rapace au point que l'aptitude de ses fonctionnaires à monopoliser et faire mauvais usage des rares ressources a altéré l'économie sous-jacente, étouffant n'importe quelle entreprise et n'importe quel investissement, poussant les cultivateurs, les petits entrepreneurs, les professionnels instruits et d'autres catégories sociales à chercher refuge dans l'économie parallèle, de semi-subsistance, comme au Zaïre (MACGAFFEY 1983 et 1987) et ailleurs, ou à recourir à la fuite, à la contrebande, etc. Toutefois, malgré ses tendances à la répression et à l'expansionnisme, l'efficacité de l'Etat africain à mettre en oeuvre le changement structurel exigé par la mutation économique a souvent été extrêmement limitée. Cette impuissance est due à la corruption, à l'égoïsme et à l'incompétence des leaders politiques et des fonctionnaires, ainsi qu'à la tendance qu'ils montrent fréquemment à recourir à une administration patrimonialiste arbitraire, reposant sur des partisans loyaux plutôt que sur des conseillers techniquement compétents, et à faire sauter les frontières entre les différents ministères, ainsi que celles séparant l'Etat de la société. Mais, à en croire certains auteurs, par exemple CHAZAN 1983 et 1988, l'inefficacité de l'Etat est également liée à la réalité de la culture politique caractérisée par des groupes d'intérêt désorganisés et de faible envergure tout à fait incapables de prononcer une opinion politique de poids et donc incapables de demander des comptes aux politiciens et au gouvernement ou de manifester une opposition sans prendre le risque d'une désintégration politique et sociale. Plus récemment, CHAZAN 1991 a avancé que, sous le régime de Rawlings au Ghana, le climat politique s'est quelque peu amélioré. La société civile s'est ranimée et renforcée après une longue période de déclin et de crise économique chronique, et l'Etat a renforcé son pouvoir. Différentes sphères d'activité de l'Etat ont été plus clairement définies, l'importance de la compétence technique a été réaffirmée et on a pu constater une détermination à désagréger et éliminer le modèle précédent de politique de patronage et d'intervention étatique.

Les politiques du capitalisme africain

La situation générale de stagnation économique et de gouvernement instable, personnalisé, depuis l'indépendance a également retardé le développement des entreprises capitalistes locales opérant dans le secteur moderne. A la lumière de ce qui précède, on conçoit qu'il en aurait difficilement été autrement. Mais les politiques spécifiques, ou leur absence, menées par les gouvernements africains en ce qui concerne le capitalisme local naissant a fait encore davantage pencher la balance au détriment de l'entreprise africaine.

Dans son livre bien documenté et fort intéressant sur le développement du capitalisme africain à partir du début de la période coloniale, ILIFFE 1983, qui adopte le point de vue du début des années 1980, identifie trois types de climat politique caractérisant le capitalisme local, qui ont prévalu depuis l'indépendance. Certaines périodes ont connu des régimes engagés dans une stratégie de développement résolument socialiste, qui s'efforçaient donc de supprimer les capitaux nationaux; ce fut le cas en Ethiopie, en Tanzanie sous Nyerere et au Ghana sous Nkrumah après 1961. Une autre catégorie regroupe des régimes, tels que ceux du Zaïre et du Liberia, qu'on peut le mieux décrire comme pratiquant une forme de capitalisme parasitaire, dans lesquels les hauts fonctionnaires et les politiciens ont fini par exploiter leur emprise privilégiée sur le pouvoir et les ressources de l'Etat afin de favoriser leur propre accroissement de biens et celui de leurs partisans personnels tout en parlant pour la forme des avantages d'une économie de marché libre, ouverte et individualiste de pure opportunité. Une troisième catégorie se compose de quelques gouvernements, en particulier ceux du Nigeria et du Kenya, qui ont continué d'appliquer une politique de capitalisme guidé (*nurture capitalism*) qui a véritablement tenté de promouvoir une classe locale vigoureuse d'hommes d'affaires, du moins dans certains secteurs économiques, et de reconnaître les avantages de la concurrence et des marchés libres.

En se basant sur les travaux d'Iliffe, il peut être utile d'examiner plus en détail l'attitude et les politiques des gouvernements en ce qui concerne le capitalisme local depuis environ le moment de l'indépendance jusqu'au milieu des années 80. Depuis cette époque en effet, de nombreux gouvernements africains sont naturellement devenus dépendants du FMI et de Programmes d'ajustement structurel de la Banque Mondiale qui offrent des fonds en échange d'une libéralisation économique, de l'instauration de marchés libres, de réformes visant à mettre en place des économies ouvertes, d'une réduction des dépenses gouvernementales et des réglementations, de la fin des subventions aux prix, etc. Les opinions divergent sur la question de savoir si ces programmes ont aidé à relancer la production industrielle encore à ses débuts et ont bénéficié aux entreprises locales.

Il fait peu de doutes qu'au cours de ces années, l'orientation dominante prise par les gouvernements africains envers le capital local était celle qu'Iliffe qualifiait de "capitalisme parasitaire", bien que certains éléments de ce modèle puissent également être identifiés dans des pays tels que le Nigeria et le Kenya où les gouvernements ont généralement suivi une méthode plus empirique. Ceci repose sur un phénomène identifié par plusieurs auteurs (par exemple HYDEN

1983) et que l'on peut qualifier d'*étatisme*. Ce phénomène peut se définir comme "une antipathie pour l'entreprise commerciale locale et vigoureuse, une préférence pour une réglementation bureaucratique abondante et un secteur public en expansion, en même temps que des capitaux étrangers importants, qui se prêtent peut-être mieux aux manipulations" (KENNEDY 1988 p. 78). Plusieurs interprétations et orientations se renforçant mutuellement ont soutenu l'étatisme : une crainte et une intolérance face à une classe potentielle de rivaux politiques, et donc le refus de les aider, associées à l'idée que, dans la situation africaine, l'acquisition de richesses dépend principalement de l'accès au pouvoir de l'Etat par la fonction, les emprunts, les privilèges de monopole, etc., et une croyance profondément ancrée selon laquelle les économies africaines étant toujours pauvres et sous-développées et les ressources par conséquent en quantité limitée, un individu ou un groupe ne peut réaliser des profits qu'aux dépens d'autrui. Cette opinion est fondamentalement prémoderne, car elle ne reconnaît pas le dynamisme essentiel que l'on trouve au coeur du processus de développement, grâce auquel la possibilité d'expansion repose précisément sur le processus d'intégration d'un nombre croissant de citoyens dans une multiplicité de projets de création de richesses de plus en plus interdépendants et touchant la société entière, dont un cercle croissant d'individus doit profiter (encore que, naturellement, de manière extrêmement inégale), si ce processus se poursuit. Les bénéficiaires réinvestis d'une entreprise représentent une perspective d'expansion de marché pour une autre entreprise. Les secteurs productifs, en expansion, augmentent la base potentielle d'impôts destinés au gouvernement tout en réduisant les coûts de production des firmes des secteurs connexes. Une fois que les producteurs de produits de subsistance, autrefois indépendants, sont ramenés sous la domination du capital et sont déployés de manière plus efficace, ils engendrent des profits et deviennent en même temps consommateurs; le moment venu, ils peuvent être en mesure de mieux s'organiser et de demander des salaires plus élevés, c'est-à-dire qu'ils contribuent aussi à l'expansion du marché tout en incitant les détenteurs de capitaux à accroître encore davantage la productivité.

Une étude spécifique des politiques et des pratiques actuelles menées par de nombreux gouvernements africains dans les années 60 et 70 révèle que peu de mesures concrètes ont été introduites pour aider les entreprises locales. Ou bien ces politiques étaient rapidement abandonnées, ou bien elles étaient mises en oeuvre de manière à favoriser les amis politiques, les membres du gouvernement ou les partisans et les clients de ces derniers. Ainsi, certains pays, par exemple le Sénégal, le Ghana, le Liberia, l'Ouganda, le Malawi et la Zambie, ont lancé des programmes de prêts consentis soit directement par l'Etat, soit avec la coopération de banques. Ces programmes étaient destinés à l'origine à aider les petits entrepreneurs, mais ont été insuffisamment alimentés, entourés de restrictions (critères minimum d'investissement, conditions de

nantissement) qui les mettaient hors de portée de la plupart des petits entrepreneurs, ou bien ils ont été rapidement détournés vers le secteur public croissant, comme ce fut le cas au Ghana et en Ouganda (KENNEDY 1988 chapitre 4).

De nombreux pays, comme le Nigeria et le Zaïre, ont promulgué des *lois d'indigénisation*. Ces lois étaient destinées à obliger les firmes étrangères à cesser d'opérer dans certains secteurs jugés tout-à-fait appropriés aux affaires locales -en particulier le commerce de détail, les transports, la production et la distribution alimentaires et quelques industries de biens de consommation-, ou à les empêcher de posséder des entreprises opérant avec un chiffre d'affaires de ventes inférieur à un minimum fixé par le texte législatif en question. Cependant, il s'est produit bien souvent que ces mesures ne parviennent pas à faire abandonner les activités désignées par les firmes étrangères, parce qu'elles étaient utilisées, comme ce fut le cas au Liberia, par des membres de la classe dirigeante qui s'établirent eux-mêmes comme associés commanditaires de firmes asiatiques ou proche-orientales. Dans certains cas ces entreprises, une fois expropriées, étaient reprises à des conditions extrêmement favorables par des membres inexpérimentés mais puissants de l'élite du parti au pouvoir. Le cas célèbre du Zaïre de Mobutu entre 1973 et 1975 en est tout simplement le cas le plus flagrant et le plus considérable (GOULD 1979 et DEPELCHIN 1981). Quoi qu'il en soit, tandis que certains membres du gouvernement ne manquaient pas une occasion de prononcer des discours fortement anti-impérialistes, condamnant la présence étrangère dans l'économie nationale et demandant l'indigénisation, dans la pratique, ils ne faisaient généralement pas grand-chose pour modifier la balance des avantages entre capitaux locaux et capitaux étrangers et, en fait, ils encourageaient ou permettaient secrètement l'afflux d'entreprises asiatiques ou proche-orientales, comme en Sierra Leone, en Ouganda, au Sénégal et dans d'autres pays (voir par exemple ESSEX 1967, CRUISE O'BRIEN 1979, ALLEN 1978). Le cas de l'Ouganda sous Obote est particulièrement révélateur, puisque, selon MAMDANI 1976, un gouvernement socialiste auto-proclamé utilisait les monopoles d'Etat récemment créés pour renforcer les firmes commerciales asiatiques les mieux établies en leur attribuant des licences commerciales préférentielles, plutôt que de permettre aux entreprises ougandaises de se développer grâce aux nouvelles possibilités commerciales.

Dans toutes les économies modernes -et peut-être encore plus en Afrique où, selon Bratton, les gouvernements consacrent une plus grande proportion de l'ensemble des recettes à l'emploi dans le secteur public que dans toute autre région du globe (BRATTON 1989 p. 409)- les gouvernements ont un certain nombre d'instruments à leur disposition qui peuvent servir à décider de manière discriminatoire *en faveur de certains intérêts privés*. Les dépenses publiques, l'attribution de devises étrangères et l'octroi de prêts en sont les principaux. En outre, les gouvernements occidentaux utilisent les dépenses publiques pour encourager tout naturellement l'expansion économique, dépensant de fortes sommes dans des projets immobiliers confiés par adjudication à des entrepreneurs privés, dans des équipements scolaires, militaires et hospitaliers, ainsi que dans l'infrastructure, etc. Dans un pays en voie de développement dont l'économie privée est encore faible et dont la classe capitaliste locale lutte pour survivre face à une présence étrangère beaucoup plus avantagée, une stratégie évidente d'encouragement de cette classe consisterait à canaliser les marchés administratifs, les devises étrangères et le crédit en direction des firmes locales les mieux établies et les plus capables. Une telle politique fourmille de difficultés, parmi lesquelles nous mentionnerons le nombre restreint de firmes locales répondant aux conditions requises dans les premières phases de la mutation économique, le risque de corruption et autres manquements professionnels, et surtout le besoin de se reposer sur une bureaucratie gouvernementale

techniquement compétente, capable d'administrer des plans de ce genre selon des critères pertinents. Néanmoins, comme nous l'avons vu ci-dessus, la plupart des pays récemment industrialisés ont inscrit cette méthode parmi les nombreux points de leur programme politique, dans une stratégie efficace d'industrialisation contrôlée par l'Etat. Dans de nombreux pays africains, toutefois, un modèle tout-à-fait différent a régné pendant les années 60 et 70. Les dirigeants politiques préféraient nettement détourner les marchés de l'Etat, les prêts et les devises vers un secteur en expansion d'entreprises para-étatiques; il ne s'agissait pas d'une mesure complémentaire essentielle à la politique d'aide au secteur privé, comme dans les pays récemment industrialisés, mais d'une stratégie dominante ou même unique. Ainsi, dans des pays comme le Ghana, la Côte-d'Ivoire, l'Ouganda et dans d'autres, des sociétés commerciales étatisées, des entreprises de construction et des compagnies de navigation, en plus de nombreuses usines, compagnies de distribution d'essence, compagnies d'assurances, etc. appartenant à l'Etat ont été placées en tête des politiques préférentielles du gouvernement et ont ainsi éliminé des entrepreneurs locaux, bien que certaines de ces activités aient pu être confiées par bail ou contrat à des intérêts privés (cf. par exemple CAMPBELL 1978). Il est bien difficile de croire que, avec quelque encouragement et l'autorisation d'opérer dans un contexte de marché raisonnablement libre et concurrentiel, ces petites entreprises auraient pu obtenir des résultats pires que ceux des entreprises para-étatiques révélés plus tard (SANDBROOK 1985).

Nous mentionnerons rapidement deux autres stratégies de développement du Tiers Monde, largement adoptées, qui ont également été appliquées par certains gouvernements africains au cours de ces mêmes années. On peut soutenir que ces stratégies ont contribué, du moins dans le cas de l'Afrique, au cercle vicieux de la stagnation économique, renforçant le problème sous-jacent de l'Etat patrimonial faible et l'échec des politiques publiques.

Une de ces stratégies est le phénomène décrit par Lipton sous le nom de *biais urbain* (LIPTON 1977). Ce terme désigne la tendance à surcharger d'impôts et à sous-payer le secteur rural, orientant ainsi une partie disproportionnée des revenus provenant de la production agricole alimentaire et des produits d'exportation vers un secteur industriel urbain symétriquement sur-aidé, protégé et inefficace. Le motif avancé pour l'adoption de cette stratégie est le désir d'établir une base industrielle de niveau mondial, mais on peut penser également à la tendance à "acheter" le soutien et éviter le mécontentement de travailleurs sans emploi ou mal rémunérés vivant à proximité des nouvelles élites dans les villes surpeuplées, en accordant des emplois, des infrastructures urbaines et des subventions aux denrées alimentaires de base. Comme on peut s'y attendre, les politiques de "biais urbain" provoquent le mécontentement des paysans, trop pauvres pour améliorer leur productivité et créer un marché national en expansion de produits urbains, et un secteur industriel apathique, incapable de produire la croissance anticipée. Certes, la plupart des observateurs de la situation africaine s'accordent à dire qu'un phénomène similaire s'est produit dans de nombreuses économies après l'accession à l'indépendance. La situation était désastreuse dans l'ensemble des zones rurales, les investissements déclinaient, la production des denrées alimentaires connaissait une forte baisse, et dans certains cas, par exemple au Ghana, les activités agricoles clés, génératrices de revenus, subissaient une baisse catastrophique. Cependant, d'autres causes étaient aussi en jeu, notamment une négligence globale de la part du gouvernement et la dégradation des termes de l'échange.

Durant les années 60 et 70, avant que la stagnation économique ait contribué à la fuite des capitaux étrangers, certains gouvernements africains suivirent une autre stratégie qu'ils

partagèrent avec d'autres pays du Tiers Monde, en menant des politiques d'*industrialisation par substitution aux importations*. A l'origine, ces industries sont concentrées dans le secteur des biens de consommation, mais finissent par se diversifier et couvrir quelques industries de biens de production, moins exigeantes sur le plan technologique. Ceci requiert en particulier des politiques actives pour attirer les investisseurs étrangers et peut obliger à recourir à des taux de change surévalués en vue de réduire les coûts d'importation des équipements indispensables. Dans la situation africaine (cf. par exemple NIXON 1982) et ailleurs, on sait maintenant que cette approche du développement était sans issue. Et ceci pour plusieurs raisons. Il en découlait une hémorragie considérable de capitaux sous forme de paiement des profits étrangers. Les taux d'échange surévalués gonflaient le coût des produits fabriqués sur place et des produits de base, entraînant une réduction des exportations et aggravant les problèmes de la balance des paiements. Etant donné que les entreprises étrangères importent principalement des technologies exigeant de nombreux capitaux, peu d'emplois sont créés, ce qui limite le marché intérieur et provoque en même temps une sous-utilisation de la capacité de production et une hausse des prix. Pendant ce temps, l'option consistant à lancer des activités industrielles plus simples aux fins d'exportation, demandant relativement beaucoup de main-d'oeuvre, donc créatrices d'emplois, que les entrepreneurs locaux peuvent assumer à ce stade, est écartée d'avance par les politiques mêmes requises pour promouvoir la stratégie de substitution aux importations.

Il apparaît que l'étatisme, l'aversion à aider le capitalisme local, la tendance au "biais urbain" et le penchant pour les industries mal structurées de substitution aux importations ou une combinaison de ces facteurs ont grandement contribué à la stagnation qui frappe tant d'économies africaines. On peut, dans une grande mesure, retrouver la trace de ces politiques, surtout de l'étatisme et de l'indifférence envers les capitaux autochtones, jusqu'aux années précédant et suivant immédiatement l'indépendance. A cette époque, un préjugé régnait parmi les dirigeants africains, partagé par de nombreux observateurs et experts occidentaux provenant d'horizons intellectuels et idéologiques variés, selon laquelle le capitalisme local était trop faible pour contribuer de manière significative au développement. Au contraire l'Etat lui-même, renforcé par un appareil croissant de contrôle bureaucratique direct et indirect et un secteur public en expansion, assumerait inévitablement le premier rôle, selon toute probabilité, conjointement avec des firmes étrangères, dont beaucoup avaient déjà un rôle dominant dans les mines, le commerce de gros et la production industrielle. Plusieurs idées contribuèrent à modeler ce point de vue.

En premier lieu, la plupart des experts et conseillers occidentaux partageaient avec les leaders africains une certaine conception du développement. Ils pensaient que la mutation en une économie moderne, diversifiée, nécessitait une approche "intégrale" basée sur de grands projets, des transferts massifs de capitaux probablement importés et une tentative rapide d'expansion de la base de la production industrielle obtenue grâce à l'industrialisation de substitution aux importations et à une technologie avancée. Cela semblait empêcher les petites et moyennes entreprises de jouer un rôle autre que très marginal. En même temps, les entreprises au micro-niveau et les initiatives non planifiées, orientées vers le marché, qui trouvaient leurs racines dans des structures semi-traditionnelles, étaient souvent perçues comme passablement inappropriées, anachroniques et incapables de réagir aux mesures incitatives. C'était oublier l'énorme vitalité montrée par les agriculteurs et les artisans des

villes pendant la période coloniale, qui créèrent des secteurs économiques entièrement nouveaux, en particulier dans le domaine de la production agricole destinée à la commercialisation.

Cette conception apparaît maintenant en grande partie surannée et erronée, surtout à la lumière des circonstances entourant les réalisations impressionnantes, depuis les années 60, des pays récemment industrialisés, que nous connaissons de mieux en mieux (WHITE 1988). Leur expérience suggère que, pourvu que les petites entreprises soient soutenues par des gouvernements compétents, disciplinés, qui ne soient pas hostiles aux initiatives privées, qui fournissent les moyens nécessaires et cherchent à développer les possibilités commerciales, parallèlement à des secteurs étrangers et étatiques plus avancés, les petites entreprises locales peuvent contribuer à réaliser la transformation industrielle. Ainsi, qu'il s'agisse d'une politique délibérée ou non, une bonne partie de la première base industrielle des pays récemment industrialisés fut établie par concentration des activités demandant une main-d'oeuvre assez nombreuse, utilisant des équipements importés plutôt ordinaires et fut propulsée en avant par l'exportation de biens de consommation bon marché en direction des économies développées, ainsi que par un marché national en expansion (HARRIS 1987 pp. 31-45). Liepitz a appelé cette première période de développement des pays récemment industrialisés la "taylorisation primitive" (LIEPITZ 1985 pp. 74-78). A ce moment-là, certains investissements étaient réalisés non pas simplement par les succursales établies par des sociétés multinationales, mais aussi par des firmes locales, car ils offraient aux petites entreprises de multiples possibilités de trouver un créneau prometteur. Les pays récemment industrialisés exploitèrent le fait qu'ils présentaient à l'origine l'avantage de disposer d'une main-d'oeuvre nombreuse et bon marché, et déjà disciplinée. En outre, cette première période fut une expérience cruciale pour les entrepreneurs locaux, car elle permit d'établir des liens avec l'étranger pour le commerce et la conception industrielle, de mieux connaître des méthodes commerciales plus élaborées et les technologies occidentales, et d'accumuler des capitaux en vue d'une transformation éventuelle en une industrie plus avancée, grâce à une aide substantielle de l'Etat et parfois d'associés étrangers. Les chercheurs n'ont pas accordé l'attention qu'il méritait au rôle joué par les entrepreneurs locaux et au fait que la nature même de la première stratégie d'industrialisation des pays récemment industrialisés dépendait essentiellement de leur participation.

En deuxième lieu, les perceptions qu'avaient de nombreux dirigeants nationalistes des nouveaux Etats africains étaient souvent renforcées par les idées marxistes auxquelles ils avaient été confrontés en Europe où ils avaient connu des groupes et des pédagogues politiques. Ici, à cette époque, une des interprétations dominantes de la transformation capitaliste occidentale faisait valoir que cette transformation avait été conduite par des classes bourgeoises qui s'étaient soulevées et avaient réussi à s'emparer du pouvoir d'Etat au moyen d'une sorte de révolution bourgeoise rendue possible par la réalisation préalable d'une base économique solide. En revanche, il semble clair que le caractère des sociétés africaines précoloniales et le prétendu échec de l'administration coloniale à établir des économies autonomes, entièrement soumises aux lois du marché, s'étaient combinés pour arrêter tout processus de ce genre en Afrique, bien que le cas du Kenya puisse être une exception à ce scénario général (LEYS 1978, SWAINSON 1980 chapitre 5). Ainsi, le développement africain aurait besoin d'être dirigé par les nouvelles élites politiques utilisant les structures de l'Etat.

Cependant, des recherches plus récentes ont largement sapé la crédibilité de l'idée de la voie révolutionnaire bourgeoise occidentale vers l'industrialisation capitaliste, comme nous l'avons vu plus haut. La transposition de ce mythe à la situation africaine a peut-être renforcé un

point de vue tout à fait erroné de la trajectoire du changement. Les bourgeoisies capitalistes apparaissent et se consolident éventuellement en réaction à des programmes d'industrialisation conduits par l'Etat, et non l'inverse. Bien que les classes capitalistes locales aient besoin d'une aide immense de l'Etat, celui-ci doit oeuvrer de manière à renforcer le contexte commercial, créant une structure riche en possibilités et une situation instructive pour une initiative privée étendue. La tendance à supprimer ces facteurs est néfaste, qu'il s'agisse simplement de négligence et d'incompétence, ou de l'application de politiques socialistes inappropriées dont la réussite présuppose ces mêmes ressources déterminées historiquement - un degré élevé de sophistication bureaucratique, la discipline et l'unité de l'élite, et un contrôle d'Etat centralisé-, qui sont difficiles à trouver dans la plupart des pays africains.

En troisième lieu, les perceptions de nombreux dirigeants, intellectuels et bureaucrates nationalistes africains ont également été modelées par leurs souvenirs des traitements inégaux infligés par les gouvernements coloniaux. Ici, et spécialement en Afrique de l'Est, centrale et australe, les administrateurs coloniaux européens avaient souvent utilisé le pouvoir d'Etat pour appliquer une discrimination envers les intérêts des africains, en faveur des sociétés occidentales. Cette discrimination revêtait de nombreuses formes, y compris des restrictions commerciales (imposées généralement par le biais de législations en matière de licences), des limites au crédit, des interdictions d'exercer certaines activités africaines, tels la culture du café au Kenya et le commerce du coton en Ouganda, et une charge fiscale disproportionnée sur les produits consommés par les Africains (cf. par exemple BRETT 1973). En revanche, les entreprises européennes bénéficiaient souvent de subventions, de prêts à faible taux d'intérêt, d'un régime préférentiel pour les importations, etc., et les gouvernements ne faisaient pas grand-chose pour empêcher des accords monopolistiques et des pratiques commerciales restrictives de la part des sociétés occidentales. Il importe moins de savoir si les gouvernements coloniaux se sont effectivement comportés de cette manière -et il subsiste peu de doutes à ce sujet- que de constater que les perceptions africaines dans ce domaine ont aidé à cristalliser certaines idées clés. De nombreux intellectuels africains en arrivèrent à penser que le capitalisme était fondamentalement injuste, synonyme d'exploitation, inextricablement lié à la domination impérialiste occidentale et donc, peut-être, doublement suspect; et que l'exercice du pouvoir étatique discriminatoire pourrait aisément être utilisé dans l'avenir pour poursuivre les intérêts de certains groupes et offrirait un moyen infaillible pour accroître l'influence d'un individu, d'un parti, d'une tribu ou même d'une nation. De surcroît, l'expérience coloniale de l'intervention gouvernementale avait également contribué à affaiblir quelque peu la position des groupes capitalistes locaux.

A première vue, ces opinions paraissent partiellement justifiées. Toutefois, d'autres interprétations sont également possibles. Ainsi, le dossier colonial de la discrimination gouvernementale a-t-il mis en pleine lumière la possibilité d'utiliser concrètement ces pouvoirs dans l'avenir, au profit du capital local, peut-être aux dépens de sociétés étrangères. De plus, la dernière phase de l'ère coloniale, qui commença vers 1940, fut remarquablement prospère, quand la croissance économique rapide de la période de la pré-dépression reprit et s'étendit rapidement. Les preuves du progrès économique, bien que celui-ci soit inégal d'un pays, d'une région ou d'un secteur à l'autre, abondent dans les analyses de cette période effectuées par de nombreux auteurs (HOPKINS 1973 et 1988, KILBY 1969, SWAINSON 1980, KITCHING 1980, DUFFIELD 1981, SENDER et SMITH 1986). C'est en fait cette base

économique en expansion qui explique partiellement le ressentiment croissant envers la poursuite de l'administration européenne, la montée de l'optimisme et de la confiance parmi les personnes instruites et les dirigeants nationalistes, ainsi que les attentes matérielles de plus en plus nombreuses qui ont aidé à alimenter le soutien populaire des mouvements nationalistes. Ainsi, une économie d'échanges monétarisés devenait de plus en plus forte et remplaçait les rapports corrélés à une économie de subsistance. Les restrictions, en particulier sur le crédit, imposées aux agriculteurs et commerçants africains furent progressivement levées, et parfois remplacées par des programmes gouvernementaux concrets visant à assister le capital local. Le réseau de transports fut étendu, tandis que les coûts du frêt chutèrent. Et les gouvernements coloniaux rehaussèrent le niveau des investissements publics, augmentant ainsi les possibilités d'affaires pour les petits entrepreneurs de construction, transporteurs et autres. Entre-temps, dans certains pays, les entreprises européennes étendaient leurs investissements et s'apprêtaient à abandonner l'agriculture ou le commerce pour l'industrie maintenant que la demande croissante du consommateur et donc les "économies d'échelle" rendaient la production locale beaucoup plus intéressante. En outre, au cours de ces années, les premiers industriels africains apparurent dans des pays comme le Ghana, le Kenya, le Nigeria et le Soudan. Ainsi, l'image d'un capitalisme local faible ou même absent au moment de l'indépendance a été quelque peu exagérée. A ceci s'ajoute que les possibilités commerciales partiellement encouragées par la politique coloniale s'étaient montrées suffisamment efficaces pour créer, dans un laps de temps très court, les conditions propices à toutes sortes de réactions au niveau de l'entreprise.

Bien sûr, cette période était également celle du "grand boom" de l'économie mondiale et l'Afrique profitait de prix à l'exportation relativement stables et élevés pour nombre de ses produits de base. Mais les économies occidentales ont continué à connaître des taux élevés de croissance pendant au moins deux décennies et la chute spectaculaire des prix mondiaux des produits de base se produisit ainsi beaucoup plus tard, à savoir dans les années 1980. Quoi qu'il en soit, beaucoup d'autres pays du Tiers Monde, fortement dépendants des mêmes produits d'exportation que certains pays africains, ont réussi non seulement à diversifier leur économie dans le sens de l'industrialisation, malgré la chute des prix agricoles à l'exportation, mais ont également conquis des marchés traditionnellement africains pour ces mêmes produits, durant la même période, comme ce fut le cas pour le cacao. La Malaisie est un cas intéressant à cet égard.

Perspectives

Si l'histoire récente de l'Afrique a un sens, alors les perspectives offertes à un capitalisme local vigoureux sont actuellement peu prometteuses. La tradition étatique est bien établie parmi les hommes publics africains et parmi de nombreux intellectuels qui semblent la considérer comme le modèle africain qu'il vaut mieux préserver en tant que tel. De nouveaux ressentiments contre la voie du capitalisme et du marché libre s'accroissent, alimentés par les conséquences douloureuses des programmes d'ajustement structurel. Certains soutiennent que le modèle des pays récemment industrialisés ne peut pas se reproduire dans la conjoncture de la fin du XXe siècle. La charge de la dette entrave sérieusement toute reprise économique autonome, sans parler même de percée. Par dessus tout, l'Etat africain reste faible et ses serviteurs n'ont pas la capacité ou la volonté, comme dans le passé, de créer les conditions nécessaires au développement du capitalisme local ou à toute autre forme de développement.

Cependant, il est important de garder ses distances, non pas à l'endroit de la misère des Africains -qui, depuis longtemps, méritent mieux de leurs dirigeants et de la communauté mondiale-, mais de la tendance à sombrer dans un découragement basé sur l'affirmation selon laquelle ce qui a fonctionné ailleurs est d'une manière ou d'une autre inaccessible dans la situation africaine, ou bien est inadapté et ne vaut pas la peine d'être tenté. De tels sentiments semblent extrêmement dangereux et traîtres. Ils seront peut-être contrariés par les observations suivantes.

Premièrement, il va de soi que l'Occident doit annuler toutes les dettes africaines ou la plupart d'entre elles. Considérant la gravité de la situation économique africaine, l'Occident peut aussi insister sur l'adoption d'une condition en application de laquelle les programmes de remise de dettes seraient subordonnés à une période de surveillance externe permanente de la politique économique du gouvernement, de manière à réduire les risques de réapparition des pires manifestations de l'étatisme; ceci, bien que les gouvernements occidentaux, la Banque Mondiale et le FMI ne puissent se dérober à une certaine responsabilité des difficultés actuelles de l'Afrique. Il est bien possible que les politiques d'ajustement aient en réalité fait empirer certains problèmes (par exemple, la baisse des prix des produits due à la dévaluation de la monnaie de nombreux pays, la hausse des prix agricoles et l'augmentation des exportations, une production globale en expansion et des prix mondiaux continuant de chuter); elles ont souvent été imposées sans grande considération pour leurs conséquences sociales, l'impact de la politique gouvernementale se faisant particulièrement sentir sur les groupes sociaux les plus faibles. Cette incitation externe a également un relent désagréable d'impérialisme et devra certainement rester une politique à court terme. Néanmoins, la récession mondiale actuelle et les nombreuses demandes de fonds d'investissement dans le nouvel ordre mondial ne laissent malheureusement pas grand choix à l'Afrique. En outre, certains supports extérieurs peuvent fournir un *ersatz* temporaire de l'Etat permettant de

renforcer les politiques africaines fragiles, jusqu'à ce qu'une croissance économique plus forte parvienne à engendrer un soutien interne à une politique plus stable. Mais nous touchons ici au point suivant.

Deuxièmement, si l'Etat et la politique sont indispensables à la naissance d'un capitalisme viable, ce dernier est aussi essentiel à l'évolution d'un gouvernement fiable et d'un régime politique stable. Il est important de se rappeler que, par leur nature même, les marchés et le capitalisme sont en mesure de générer une multitude d'intérêts rivaux et en grande partie auto-orientés qui sont par définition indépendants du gouvernement et qui procurent donc une perspective de sources de richesses et de pouvoir contrebalançant la politique gouvernementale. Ils peuvent également fournir le fondement nécessaire d'une part à l'apparition d'une société et d'une économie de plus en plus intégrées reposant sur un nombre croissant d'interdépendances et d'échanges spécifiques entre les entreprises, les autres secteurs économiques, les localités, les régions et les groupements professionnels, et, d'autre part, au développement d'une multiplicité d'associations, rivales par certains aspects mais également unies par des alliances dans la poursuite de buts communs; ces associations ont la capacité non seulement de rassembler des groupes sociaux dans un réseau de plus en plus dense et étendu de relations, mais aussi de demander des comptes aux gouvernements et aux puissants. Bien que cette floraison de la vie associative -et l'Afrique a déjà une base solide dans ce domaine, comme BRATTON 1989 l'a soutenu-, ne garantisse pas en soi le triomphe d'un régime démocratique, elle constitue un pas important dans cette direction. Ceci explique en partie que le capitalisme ait souvent été considéré avec suspicion et rejeté en tant que possibilité de développement. On peut donc supposer qu'une période de croissance capitaliste prospère confiée principalement aux entreprises locales non seulement ranimerait et développerait les économies africaines, mais commencerait aussi à donner les soutiens civiques et culturels susceptibles en définitive de mettre en place des gouvernements responsables et efficaces. Si cette voie avait été suivie après l'indépendance, les Etats, sociétés et régimes politiques africains ne se trouveraient pas maintenant dans une situation si périlleuse. Il va de soi que formuler tous ces voeux ne suffit pas à changer la situation. Mais, tout du moins, les observateurs et groupes de pression non-africains peuvent-ils choisir d'exercer toute leur influence pour avancer ces arguments aussi souvent et fermement que possible.

Finalement nous avons fait allusion à diverses reprises dans ce chapitre au cas des pays récemment industrialisés, suggérant que leur exemple pourrait donner quelques leçons précieuses aux économies africaines. Il est clair que les arguments réfutant ce point de vue ne manquent pas. Ainsi, de nombreux auteurs ont fait observer que la première phase de la période d'industrialisation de ces pays a connu une répression très forte qui, dans certains pays, s'est maintenue jusqu'à aujourd'hui. On peut répliquer que la plupart des transitions du XIXe siècle et du début du XXe siècle dans les pays occidentaux ont également été répressives, à des degrés divers. En outre, dans leur majorité, les régimes africains se sont montrés passablement répressifs au cours des vingt-cinq dernières années, mais avec fort peu de résultats dans le domaine du développement économique. On peut également avancer que, pour de nombreuses raisons, les pays pauvres du Tiers Monde ne peuvent pas espérer suivre la voie de la Corée du Sud ou de Taïwan dans les années 1990. On affirme, par exemple, que les économies occidentales sont devenues plus protectionnistes envers les produits bon marché du Tiers Monde depuis les années 1960 et 70 et que la Corée du Sud connaissait alors des taux de croissance supérieurs à ceux qui semblent maintenant possibles. Peut-être est-il inutile maintenant d'avancer, après coup, que certaines des économies africaines les plus avancées, tels le Ghana, le Nigeria et la Zambie, auraient pu suivre une voie similaire dans les années

qui ont suivi la déclaration d'indépendance et en tirer grand avantage, mais ont malheureusement choisi une autre voie.

L'auteur n'est pas qualifié pour se prononcer sur ces arguments, mais se croit autorisé à préciser qu'il est difficile d'entrevoir actuellement d'autres possibilités de développement. Aussi semble-t-il préférable et plus prometteur d'essayer ce qui a fait ses preuves à maintes reprises dans d'autres lieux, et encore dans un passé récent dans le cas de l'île Maurice, de la Malaisie, de la Thaïlande et de l'Indonésie, que de ne suivre aucune voie ou de retourner aux années de la stagnation étatique. Ne regretterons-nous pas, dans trente ans, que les économies africaines n'aient pas été davantage encouragées à développer leur propre version du premier modèle appliqué par les pays récemment industrialisés dans les années 1990 ? Sincèrement, nous ne l'espérons pas; d'autant moins que certains prétendent que cette fin du XXe siècle est l'ère de "l'accumulation flexible" postfordienne et postcorporatiste. Ils avancent que la production est de plus en plus orientée vers le marché ou la mode (avec un accent sur les biens fabriqués sur commande), qu'elle est réduite, décentralisée, qu'elle dépend d'un équipement multifonctionnel flexible et d'une force de travail adaptable, fréquemment basée sur de petites quantités destinées à des accords de sous-traitance, des arrangements en vue d'affaires artisanales et quasi coopératives. On pourrait penser qu'un tel contexte offre des perspectives globales de reprise aux petits entrepreneurs de tout poil. Toutefois, peut-être cela s'applique-t-il particulièrement aux pays qui se lancent tout juste sur la voie de l'industrialisation et dont l'économie n'est donc pas trop encombrée de pratiques institutionnelles et de groupes d'intérêts établis, incapables ou peu disposés à affronter de nouvelles structures et de nouvelles chances.

Références bibliographiques

ALLEN 1978, AMSDEN 1990, ANDERSON 1979, BRATTON 1989, BRETT 1973, CALLAGHY 1987, 1988 et 1989, CAMPBELL 1978, CHAZAN 1983, 1988 et 1991, COHEN 1969, CRUISE O'BRIEN 1979, DEPELCHIN 1981, DUFFIELD 1981, ERGAS 1987, ESSEX 1967, EVANS, RUESCHEMEYER et SKOCPOL 1985, GERSHENKRON 1966, GIDDENS 1985, GOULD 1979, HARBISON 1956, HARRIS 1970 et 1987, HIRSCHMAN 1965, HOPKINS 1973 et 1988, HYDEN 1980 et 1983, ILIFFE 1983, JACKSON et ROSBERG 1986, JONES 1981, KENNEDY 1980 et 1988, KILBY 1969,

KITCHING 1980, LEYS 1978, LIEPITZ 1985, LIPTON 1977, LOVEJOY 1970, LOXLEY 1990, MACGAFFEY 1983 et 1987, MAMDANI 1976, MOORE 1969, NIXON 1982, NORTH 1981, PARFITT et RILEY 1989, POLANYI 1975, SANDBROOK 1985, SENDER et SMITH 1986, SKOCPOL 1979, SWAINSON 1980, TRIMBERGER 1978, WEBER 1981, WHITE 1984 et 1988, WORLD BANK 1989, YUSUF 1975, ZACK-WILLIAMS 1990.

Chapitre 22

L'Etat-business et les politiciens entrepreneurs

Néo-patrimonialisme et *Big men* : économie et politique

Yves-A. FAURE et Jean-F. MEDARD

Pour rendre compte de réalités sociales et politiques peu justiciables de catégories inventées à propos d'autres aires culturelles, pour prendre acte de la complexité des formes organisationnelles et de l'extrême mixité de modèles d'action, les politologues spécialisés dans l'observation des sociétés dites en voie de développement, et en premier lieu les politologues africanistes, ont forgé le concept de néo-patrimonialisme inspiré des études de Max Weber décrivant un mode de domination traditionnelle (WEBER 1968, tome III, chap. 12 et 13). Pour le sociologue allemand le régime patrimonial se caractérise par la confusion entre les domaines public et privé et le gouvernant gère l'espace socio-politique sur lequel il a acquis autorité à la manière d'un patrimoine privé. Il y a assimilation entre fonction administrative et fonction domestique, les agents du pouvoir et de la bureaucratie se recrutant parmi les proches et les fidèles et opérant comme des serviteurs chargés de s'occuper du "domaine" du

prince, de même que celui-ci agit de telle sorte que la fonction ne peut être distinguée de la personne de son titulaire.

Pionnier -avec ZOLBERG 1966- dans l'utilisation contemporaine du concept weberien pour l'avoir appliqué plus précisément au cas du Congo ex-belge (devenu depuis le Zaïre), J.-C. Willame l'avait ainsi défini. [Le patrimonialisme est] "un système de commandement incorporant trois éléments fondamentaux et reliés : appropriation des offices publics comme la première source de statuts, de prestige et de récompense; fragmentation politique et territoriale par le développement de relations fondées sur des identifications "primordiales" et personnelles; usage d'armées privées, de milices et de mercenaires comme instruments principaux du gouvernement" (WILLAME 1972). De son côté Sheldon Gellar donnait les précisions suivantes du patrimonialisme. "L'autorité était personnalisée et les chefs patrimoniaux se conduisaient avec un style monarchique. Ils avaient des cours et des entourages vers lesquels ils se tournaient pour des conseils, des services et de la protection. Quand la fidélité à un leader n'était pas fondée sur des relations de parenté ou la dévotion à sa personne, elle était cimentée par des relations de clientèle. Celles-ci imprégnaient généralement tous les niveaux de la société, le leader patrimonial étant le patron le plus important. Alors que la bureaucratie d'Etat dans les régimes patrimoniaux se recrutait souvent par examen, l'accès aux offices les plus importants dépendait davantage de la capacité de l'individu à gagner la confiance du chef" (GELLAR 1973 p. 404).

On ne peut être que frappé par les analogies que suggèrent ces descriptions avec maintes situations observées en Afrique contemporaine. Ainsi tel Etat (ivoirien) peut-il apparaître "comme un conglomérat de positions de pouvoir dont les occupants sont en mesure à la fois de s'assurer à eux-mêmes de substantiels revenus et de répandre autour d'eux places, prébendes, gratifications et services" (TERRAY 1986 pp. 38-39). En accord avec Gellar et Eisenstadt il semble préférable de qualifier ce type de régime de néo-patrimonialisme pour mieux le distinguer des formes traditionnelles (EISENSTADT 1973). Ce néo-patrimonialisme ⁽¹⁾ se moule dans une apparence institutionnelle d'origine étrangère, peut se loger dans des technologies organisationnelles et politiques formellement modernes, et trouve à prospérer dans des conditions macro-économiques contemporaines de forte dépendance. Bref le néo-patrimonialisme décrit la poursuite, dans un contexte contemporain, d'un modèle ancien de domination qui, en combinant, selon un dosage variable, arbitraire personnel et normes traditionnelles, étend la logique de l'autorité patriarcale, au-delà des frontières de la parenté, à la société globale.

(1) Notion à laquelle des analystes ont préféré d'autres formules couvrant en fait les mêmes phénomènes : "système de patronage" (CLAPHAM 1982), "régime clientéliste" (BAYART

Le terme de néo-patrimonialisme, du point de vue de l'analyse politique, présente l'incontestable avantage de fédérer dans un concept plus large et unique, et de relier compréhensivement entre elles, des pratiques diverses qui s'épanouissent à l'ombre de l'Etat africain et qui, jusque-là, avaient été étudiées isolément et étroitement : corruption, clientélisme, patronage, népotisme, tribalisme, distribution de prébendes, etc. En même temps cette notion doit être prise comme un simple type idéal, constitué à partir de l'observation empirique, et qui doit sans cesse lui être confronté pour mesurer des écarts entre modèle et réalité et permettre d'établir des comparaisons, chaque situation pratique comportant un dosage propre des traits fondamentaux du concept.

Nous ne prétendons nullement, dans ce chapitre, proposer une synthèse de travaux désormais nombreux sur la question, ni présenter une nouvelle version de la théorie politique ou décomposer les dimensions et la logique du régime néo-patrimonial -on trouvera des analyses approfondies et de nombreuses références bibliographiques in MEDARD 1983, 1990 et 1991. Plus simplement nous nous attarderons, dans un premier temps, sur les rapports qu'un tel système socio-politique entretient avec l'"économie", d'un double point de vue : l'économie des pratiques de pouvoir et les effets du patrimonialisme sur le fonctionnement de la "sphère économique". Dans un second temps nous présenterons l'activité et la trajectoire des *big men* africains, ces personnages influents auxquels donnent naissance les régimes néo-patrimonialistes, et qui pourraient figurer comme les entrepreneurs les plus accomplis, certes politiques avant tout, de l'Afrique contemporaine.

Economie et politique en régime néo-patrimonial

Comme système de pouvoir et mode d'exercice des relations politiques, le néo-patrimonialisme, qui caractérise les Etats subsahariens contemporains, tend à placer les ressources politiques au cœur des dispositifs de domination et de différenciation et, par effet logique, à empêcher que se développent une sphère et des intérêts économiques propres. On peut raisonnablement penser que l'absence ou la faiblesse de milieux entrepreneuriaux ou de bourgeoisies nationales -celles-ci entendues naturellement hors les couches dirigeantes liées au pouvoir et à la bureaucratie publique- n'est pas étrangère à la phagocytose patrimonialiste qui, à partir du sommet des Etats, enveloppe les sociétés et les

1979), "économie politique des prébendes" (JOSEPH 1987), "politique du ventre" (BAYART 1989), etc.

enferme dans un modèle d'autorité et de gestion insusceptible de laisser à l'économique sa libre part dans le fonctionnement social. Ceci ne signifie pas, bien au contraire, que le patrimonialisme soit activé avec la seule énergie du pouvoir. Il s'exerce aussi sur des ressources matérielles mais plie celles-ci à une logique politique essentielle. C'est ce que nous verrons après avoir précisé le contenu et les conséquences de la notion mise ici en avant.

Le caractère mixte des ressources patrimonialisées

Parmi les diverses dimensions constitutives de la notion de néo-patrimonialisme et la pluralité des contenus pratiques des situations concrètes auxquelles renvoie cette notion, on s'attachera sélectivement à donner quelques indications sur la nature des ressources qui sont en jeu dans un tel régime et sur la confusion qu'il génère fondamentalement entre le politique et l'économique, entre le public et le privé tendanciellement séparés dans d'autres contextes culturels et institutionnels.

Le régime néo-patrimonial ne s'appréhende pas directement en tant que tel car il ne livre jamais spontanément son principe de fonctionnement; c'est bien en quoi il diffère des régimes patrimoniaux traditionnels. Le néo-patrimonialisme se cache derrière des discours universalistes, se tapit dans des normes *a minima* de légal-rationalité, oeuvre au sein de technologies gouvernementales et administratives formellement modernes et caractérisées par l'extranéité de leur origine.

Il dissimule le privé en simulant le public. C'est naturellement vrai de tous les régimes car le néo-patrimonialisme n'est pas le monopole des Etats sous-développés. Mais, alors que dans les Etats développés la réalité patrimoniale coexiste marginalement avec une institutionnalisation très avancée du pouvoir, ailleurs elle rend factice toute prétention à la réussite d'un tel processus. Elle constitue notamment un obstacle à l'accumulation durable des ressources politiques et à la reproduction du pouvoir. Elle empêche la création d'un Etat moderne auquel, à tort ou à raison, ce n'est pas ici la question, se réfèrent les élites politiques. Celui-ci en effet repose sur la distinction entre espace public et espace privé et c'est la séparation entre la fonction et la personne de son titulaire qui est la clé du processus d'institutionnalisation à l'oeuvre tant dans le domaine public que dans le domaine privé. Dans ces conditions, on assiste à ce qu'on est en droit de désigner comme une privatisation du secteur public.

Cette privatisation de l'espace public entraîne deux conséquences. La première, c'est que le pouvoir politique, loin de revêtir le caractère structurel et abstrait de la domination légale rationnelle propre par exemple à l'Etat moderne, est au contraire un pouvoir à la fois personnel et sans cesse

personnalisé. C'est sans doute cet aspect qui avait frappé le plus les observateurs et analystes intéressés par la nature des pouvoirs africains. Cette personnalisation recouvre l'ensemble des relations de pouvoir, à tous les niveaux, dans tous les domaines, et pas seulement dans les sphères gouvernementales, et concurrence la logique du marché et la logique proprement bureaucratique qui sont des mécanismes rivaux d'allocation des ressources. Nous ne nous attarderons pas sur cette personnalisation des comportements et des relations, largement traitée par ailleurs (depuis ROTH 1968 et JACKSON et ROSBERG 1982 notamment).

La deuxième caractéristique du néo-patrimonialisme retiendra davantage notre attention car elle contribue à éclairer la nature et les conditions générales d'exercice de l'entrepreneurship en Afrique subsaharienne; il s'agit du processus par lequel à la fois le politique est réduit à l'économique et, d'une certaine manière, l'économique au politique. En régime patrimonial pouvoir politique, richesse et prestige sont largement confondus. Ils finissent par se coaguler dans un processus complexe et cumulatif. Mais, à l'origine, ce n'est pas tant la richesse qui est la source de pouvoir que le pouvoir qui est la source de la richesse. Le pouvoir étant à l'origine des occasions d'enrichissement il prend par là-même une nature économique. En régime néo-patrimonialiste les différents champs -domestique, politique, économique- sont formellement davantage différenciés et l'économique paraît jouer plus librement. En réalité la confusion se perpétue -sous l'effet de phénomènes comme la corruption dans la gestion des ressources, la forte personnalisation et la clientélisation des rapports, etc.- de sorte que la politique devient une sorte de *business* dont les monnaies d'échange sont les relations et l'argent. L'Etat est un capital dont il s'agit de tirer un maximum de profits.

La recherche du pouvoir n'est pas en effet, malgré les apparences, liée à la volonté de mettre en oeuvre un programme politique, d'exercer une action de transformation de la société, *a fortiori* de poursuivre une tâche de développement économique et social. Comme l'écrivait Teresa Turner "la politique est une forme de *business* par lequel les acteurs cherchent à obtenir de l'influence dans l'Etat, non pour faire appliquer des règles générales, mais de façon à conquérir des avantages" (TURNER 1976). L'accès au pouvoir ouvre sur un patrimoine privé d'origine publique. Il devient ainsi un bien économique.

En l'absence d'une authentique bourgeoisie nationale indépendante de la machine étatique -et à la formation de laquelle les pratiques patrimoniales n'encouragent évidemment pas-, les groupes au pouvoir ou liés au pouvoir, qu'on peut par commodité appeler bourgeoisie d'Etat bien qu'elle ne réunisse pas tous les traits constitutifs d'une bourgeoisie, prend une importance stratégique dans les relations de classe : l'accès aux ressources économiques - abstraction faite des circuits en prise avec l'environnement extérieur- dépend directement ou indirectement de la relation à l'Etat, donc du groupe qui y détient les meilleures positions et qui contrôle les biens publics. Cette classe est formée des couches supérieures du parti, de l'armée, de la haute administration, des innombrables entreprises publiques et parapubliques, etc. Les revenus de cette classe ont plusieurs sources : "publiques" et "privées". Aux revenus

officiels -importants par rapport à ceux des masses paysannes et des couches citadines populaires et dérivés de la rente confisquée généralement par l'Etat sur le travail agricole et/ou sur l'économie minière : ce en quoi cette classe administrative exerce bel et bien une exploitation des autres groupes sociaux-, s'ajoutent des revenus "informels" issus *grosso modo* de la corruption, qui fait que s'ils sont "privés" dans leur utilisation ils sont bel et bien directement liés au contrôle des ressources et positions publiques, ainsi que toute une série d'affaires privées, indirectement rattachées au pouvoir politique (plantations, terrains, immeubles, transports, commerce d'import-export, etc.) par le biais de l'allocation des licences, autorisations, quotas, grâce à la distribution des crédits, etc.

Ceci montre à quel point les secteurs privés nationaux ont partie liée à l'Etat et à la machine politique sur lesquels se greffe la classe décrite ici pour percevoir sa rente. Aussi a-t-elle davantage les caractères d'une bourgeoisie patrimoniale que d'une bourgeoisie véritablement capitaliste. Cette exploitation de classe n'a pas débouché sur des luttes ouvertes de classes parce que sont maintenues des relations particularistes caractéristiques du patrimonialisme (clientélisme, familisme, etc.). Les mécanismes d'exploitation publics sont ainsi partiellement compensés par des mécanismes de contre-exploitation privés qui tendent à multiplier les liens verticaux au dépens de la formation de liens de solidarité horizontale forgés sur la base de coalitions d'intérêts et de classes.

Les conséquences du patrimonialisme sur la sphère économique et les milieux d'affaires

Tout développement économique suppose et requiert, évidence qui doit être sans cesse rappelée, amélioration de la productivité notamment par insertion de la technique, mobilisation accrue du travail, accumulation auto-entretenu du capital. Qu'on accepte ou non les conceptions de Karl Marx sur la valeur travail, on peut s'accorder sur le fait qu'il n'y a pas accumulation et développement possibles sans exploitation intensive du travail donnant lieu à une extraction d'un surplus dont au moins une partie est épargnée et réinvestie, sans quoi le terme "développement" n'a aucun sens économique. La bourgeoisie a inventé un mode privé de captation du surplus tandis que le socialisme a mis en place un mode public d'exploitation. Mais dans les régimes capitalistes comme dans les économies socialistes l'accumulation du capital suppose que les entrepreneurs privés comme les groupes au pouvoir ne consomment pas toute la plus-value. Dans l'un et l'autre cas des classes sont clairement privilégiées mais en quelque sorte tenues d'épargner et de réinvestir. Si tel est le cas, alors on est fondé à parler de bourgeoisie d'Etat comme de bourgeoisie capitaliste. Il n'en est pas de même dans la plupart des pays africains postcoloniaux.

La bureaucratie patrimoniale paraît incapable de réaliser l'accumulation locale indispensable, même si elle n'est pas suffisante, au développement national : elle a donc davantage la capacité d'exploiter que d'accumuler. Prenons le cas des seuls fonctionnaires : ils subissent une pression considérable, contraints qu'ils sont entre les modèles occidentaux de consommation de masse auxquels ils aspirent comme dans les économies développées, et les modèles traditionnels de redistribution (cf. MAHIEU 1990). Quand ils parviennent à épargner c'est pour investir dans des secteurs spéculatifs ou à retour rapide du capital et qui contribuent assez peu au développement du pays entendu comme un processus solide, durable et dynamique de transformation des structures économiques et sociales. Collectivement la bureaucratie est parasitaire et mérite rarement l'appellation d'"administration du développement" qu'elle s'attribue sans vergogne.

Non seulement elle n'assume généralement pas ses responsabilités économiques nationales mais en outre, dans bien des cas au Sud du Sahara, on peut dire qu'elle freine le développement; par sa faible efficacité elle n'encourage pas aux investissements étrangers pourtant sans doute attirés par la stabilité politique obtenue çà et là jusqu'à la fin de la décennie 80 (2). Par son inertie, par son autoritarisme aussi cette bureaucratie a empêché d'un certain point de vue la mise en place d'un modèle libéral de développement dépendant qui a montré évidemment ses limites et ses inconvénients mais qui ne saurait être confondu, sauf à penser que les mots ne signifient plus rien, avec le non-développement et le "développement du sous-développement" visibles et dénoncés en maints endroits.

Contrairement à ce qu'on sous-entend trop souvent les pratiques patrimoniales ne sont pas irrationnelles et la rationalité n'est pas exclusivement du côté de l'économie et de la technocratie. Mais elles génèrent des contradictions, entre logiques politiques et économiques du développement, quand ce ne sont pas des contradictions internes à la logique politique elle-même. Examinons rapidement celles-ci dans un premier temps.

Dans un système patrimonialisé les acteurs peuvent s'enrichir grâce à la politique mais ils doivent aussi être riches pour faire de la politique. Les politiciens accumulent et contrôlent les accès aux ressources matérielles afin de pouvoir en redistribuer une partie et, par la formule du patronage-allocation particulariste de ressources publiques afin de fabriquer de l'allégeance- se constituent un capital symbolique de nature politique. C'est que, dans un régime à faible légitimité, seule la pratique du patronage combinée avec celle de la coercition permet de créer les soutiens indispensables à la survie politique. Il y a donc contradiction entre les nécessités et conditions de cette survie et le processus d'institutionnalisation de

(2) Cette stabilité, dans de nombreux pays, a été certes obtenue au prix d'un fort taux de coercition. Mais, au moins jusqu'à un certain point, le degré de violence sociale et politique n'apparaît pas de nature à troubler les intérêts des investisseurs; l'exemple de pays de l'extrême-orient montre à l'envi cette compatibilité entre expansion économique et contrainte ou répression quoiqu'en disent et veuillent laisser croire les bailleurs bilatéraux ou multilatéraux qui interviennent dans les ajustements structurels africains. Ce rappel, froid et objectif, ne saurait être pris ici comme une quelconque caution donnée à l'autoritarisme. L'épanouissement, en tous endroits, des droits sociaux et politiques est bien une exigence à exprimer et partager. Mais les conditionnements des droits de l'homme et du citoyen sur le succès des réformes structurelles en cours, suggérés à leur tour par des conditionnalités politiques qui entoureraient les crédits d'ajustement, ne sont pas, tels que présentés par les bailleurs, sans contenir des ambiguïtés et sans reposer sur quelques illusions.

l'Etat et du pouvoir. L'économie des prébendes s'oppose au développement de l'Etat. En outre elle n'est pas sans danger pour celui qui s'y livre : si les bénéficiaires potentiels ont le sentiment que la norme de réciprocité n'est plus appliquée le maintien au pouvoir peut devenir problématique (GOULDNER 1960).

Ces difficultés et obstacles, parmi d'autres, se doublent d'une contradiction entre processus politique et accumulation économique. En Europe le marché et l'Etat ont progressivement émergé et se sont développés en interaction. L'accroissement des échanges a été conditionné par l'ordre public institué par le système d'Etats en compétition. Symétriquement ces Etats modernes se sont détachés avec succès des centres politiques multiples et concurrents grâce à l'expansion des échanges qui leur ont assuré une solide base économique -sur la sociogenèse de l'Etat en Europe cf. ELIAS 1976. En Afrique le développement de l'économie exige un *minimum d'ordre politique* -notamment garant, grâce à un appareillage juridique clair, stable et respecté, de l'avenir des contrats et des transactions et donc de la prévisibilité des comportements des opérateurs économiques (cf. WEBER 1964 et 1991). Sans possibilité d'extraire des ressources économiques des environnements externe et interne l'Etat ne peut se développer. Inversement si toutes les ressources sont sacrifiées à la seule raison économique *stricto sensu* les dirigeants voient leur base politique s'effriter et leur survie au pouvoir menacée. Les contextes actuels de crises et d'ajustements structurels qui se caractérisent par la diminution importante des ressources à la disposition des gouvernants pour la redistribution, mettent en question leur position politique, alors même que des efforts de productivité, de sélectivité et d'efficacité des investissements sont présentés comme devant aider à surmonter ces crises. Il est aussi advenu qu'un patrimonialisme croissant et devenu débridé combiné à un grave renversement de conjoncture a pu engendrer une situation politique et économique difficilement contrôlable (pour une description relative à la Côte-d'Ivoire, cf. FAURE 1988 et CONTAMIN et FAURE 1990, pp. 215-239). A l'extrême la prédation, livrée à elle-même, aboutit à la ruine de l'Etat et de la société puisqu'elle tend à épuiser les ressources tirées des activités économiques sans avoir vocation à leur renouvellement (COUSSY 1991).

Ainsi que l'avait vu Max Weber patrimonialisme et capitalisme sont difficilement conciliables en raison de la situation d'incertitude dans laquelle les entreprises économiques se trouvent vis-à-vis du pouvoir politique. Non seulement un tel environnement politique est défavorable à l'émergence d'une bourgeoisie mais de plus les agents de l'Etat ne peuvent se substituer à elle justement en raison de leurs pratiques et comportements.

Dans un tel contexte les conséquences de la nature réelle des pouvoirs exercés et des relations politiques mises en oeuvre, des conceptions et de la manière pratique dont sont gérées les ressources publiques sont évidemment importantes et multiples tant d'un point de vue économique général que sous le rapport plus strict des cadres et conditions déterminant la situation et les trajectoires des milieux d'affaires au Sud du Sahara. On peut retenir trois séries d'effets structurels du néo-patrimonialisme qui ont pesé, directement ou indirectement, sur le statut, la place et le rôle de l'entrepreneuriat africain.

Dans la perspective à la fois la plus large et sans doute la plus fondamentale il n'est pas exagéré d'avancer que les orientations néo-patrimoniales des régimes africains contemporains ont freiné ou interdit la

constitution d'un secteur économique moderne mû par la logique du marché et qui aurait pu, par là, construire son autonomisation; au-delà ils ont empêché que se forment et/ou que prospèrent des bourgeoisies économiques nationales susceptibles à terme de contester le pouvoir, et les positions des élites politiques ou de marquer des attentes divergentes ou contradictoires, capables de se transformer ou de donner naissance à des coalitions d'intérêts rivalisant avec les directions politiques. C'est pourquoi dans de nombreux pays subsahariens des milieux entrepreneuriaux ont été contenus ou découragés (3).

John Iliffe, dans sa synthèse sur le capitalisme africain, a identifié trois modèles relatifs à la genèse et aux conditions de formation des entrepreneurs en rapport avec l'environnement politique postcolonial (ILIFFE 1983). Dans un premier type de contexte c'est l'Etat qui s'est efforcé de prévenir l'émergence ou l'épanouissement d'entrepreneurs nationaux (exemples du Ghana des dernières années au pouvoir de N'Krumah et des pays à orientation socialiste comme la Guinée de Sékou Touré, le Mali de Modibo Keita, le Bénin, le Congo, l'Angola, le Mozambique et, figure majeure, la Tanzanie) (4). Dans un deuxième type de situation, débouchant sur un *parasitic capitalism*, c'est le pouvoir d'Etat qui est utilisé pour acquérir la propriété privée et prospérer dans les affaires de sorte que le surplus est en réalité accaparé par une bourgeoisie appelée rentière du fait que sa richesse et ses intérêts dérivent de sa position administrative ou politique (Zaire, Zambie, Côte-d'Ivoire, Libéria des présidences de Tubman et Tolbert). La troisième modalité, appelée *nurture capitalism* (capitalisme nourricier) à la suite des travaux de Schatz a été identifiée par certains auteurs au Nigéria et partiellement au Kenya : dans ce cas l'Etat cherche délibérément à créer une économie qui soit gérée de façon importante par des capitalistes nationaux à qui est confié le rôle de moteur de la croissance du secteur privé. Les forces économiques et les forces politiques sont alors liées par une idéologie commune : le nationalisme. Dans ces deux pays ce sont les politiques gouvernementales qui ont permis la formation partielle de milieux d'affaires privés et d'origine locale : aides financières publiques au rachat par les Africains des fermes tenues jusque-là par des Européens, encouragements au remplacement des commerçants asiatiques, soutiens à des prises de participation dans les firmes étrangères installées dans le pays pour ce qui concerne le Kenya; vaste mouvement de distribution d'actions des sociétés auprès des nationaux dans le courant des années 70 au Nigéria, phénomène corrélé aux revenus pétroliers alors abondants et qui permettaient de soutenir une politique de nigérianisation de l'économie. Cependant ces dernières évolutions sont limitées et de nombreux travaux montrent que la "nationalisation" des firmes est loin de s'être traduite par un accroissement significatif de leur contrôle par des nationaux et d'avoir introduit des ruptures significatives entre champs politique et économique.

Mis à part les discussions que peut susciter le classement des pays dans tel ou tel modèle -les études disponibles sur la Côte-d'Ivoire font douter de la totale pertinence de son rattachement

(3) Corrélativement d'imposants secteurs publics et parapublics ont été créés çà et là et les Etats ont développé des politiques d'interventionnisme économique qui ouvraient autant de nouvelles opportunités exposées aux pratiques néo-patrimoniales. Pour une approche compréhensive, socio-économique, de cette réalité interventionniste cf. par exemple CONTAMIN et FAURE 1992.

(4) L'étude de John Iliffe ayant été produite au début des années 80, les classements des pays sont donc antérieurs aux changements politiques, dont certains ont été spectaculaires, enregistrés à la fin de la décennie.

au deuxième type de situation et font plutôt penser que le pays est justiciable des deux premiers modèles-, la plupart des situations dont rend compte cette typologie sont marquées par la faiblesse des milieux d'affaires nationaux, faiblesse entretenue par les décisions politiques, les dirigeants se défiant des effets mécaniques d'autonomisation des groupes entrepreneuriaux par rapport aux intérêts clientélistes et au fonctionnement de la machine politique et susceptibles de se poser, à terme, en pôle concurrentiel de légitimité et de pouvoir.

A côté de cette conséquence du néo-patrimonialisme sur l'aspect secondaire ou dérivé des "bourgeoisies d'affaires", la deuxième série d'effets majeurs dans le domaine qui nous préoccupe ici porte sur la forte articulation entre positions économiques et positions politiques contribuant à repousser ou retarder les processus d'autonomisation fonctionnelle et de différenciation structurelle sur lesquels repose la construction de milieux entrepreneuriaux détachés du pouvoir, entretenant leurs intérêts propres et développant des pratiques spécifiques ⁽⁵⁾. Sous l'impulsion des travaux d'histoire économique et sociale consacrés au Kenya, notamment sous la plume d'analystes tels que Cowen, a été mis en évidence le phénomène de *straddling* ou chevauchement entre positions de pouvoir et positions de richesse (COWEN et KINANJUI 1977).

Ce phénomène n'est évidemment pas limité au seul Kenya et BAYART 1989 peut l'utiliser à bon droit dans son étude continentale relativement au thème de "l'illusion bourgeoise" africaine. Des travaux antérieurs et/ou indépendants du débat kényan -par exemple les enquêtes de DE MIRAS 1981, les études de FAURE et MEDARD 1982, celles de FAURE 1986 et de CONTAMIN et FAURE 1990 pour ce qui concerne la seule Côte-d'Ivoire- avaient révélé, de leur côté, l'extrême mixité de l'économie nationale relativisant un libéralisme affiché officiellement, et la très grande fluidité, à l'échelle des parcours individuels et des trajectoires familiales, entre positions détenues dans l'espace public (politiques, étatiques, parapubliques) et positions économiques privées (secteur des plantations, des entreprises modernes, etc.). Certes il existe des cas de formation de véritables bourgeoisies d'affaires dont la consistance et le dynamisme ne doivent rien ou fort peu aux machines politiques, soit qu'elles remontent à des traditions marchandes fort anciennes (Haoussa, Dioula, etc.) soit même qu'elles soient de constitution récente (cf. MACGAFFEY 1987 pour des exemples au Zaïre). Mais dans la plupart des pays africains les liens sont très étroits entre monde politique et monde des affaires et relèvent de situations de *straddling*. Des investissements dans la sphère économique n'ont été possibles qu'à partir des places détenues dans l'Etat, dans le parti, dans la haute-administration. Symétriquement la consolidation des affaires privées des promoteurs repose sur l'entretien d'une proximité à la sphère politique, soit que la situation d'intimité avec le pouvoir assure une reproduction élargie de l'assise économique, soit que la "réussite" économique atteigne une visibilité sociale telle que l'entrepreneur est sommé de se soumettre aux règles et rites de la machine politique (intégration dans les réseaux clientélistes, aspiration dans le jeu factionnel, attribution de postes formellement électifs, etc.) (cf. FAURE 1991, p. 15).

(5) Sur des phénomènes de différenciation structurelle et d'autonomisation fonctionnelle apparaissant actuellement dans les champs économique et politique en Afrique subsaharienne, cf. FAURE 1992b.

La troisième série d'effets qu'on relèvera ici de la prégnance du patrimonialisme est relative à la nature et au contenu des "politiques publiques" formulées et mises en oeuvre par les appareils gouvernementaux. Dans le domaine du soutien et de la promotion de milieux entrepreneuriaux nationaux - et dans les étroites limites, on l'a vu, permises par les intérêts des groupes au pouvoir-, des dispositifs publics, souvent coûteux, ont été arrêtés et déployés.

La plupart des études-bilans et expertises qui leur ont été consacrées mettent en évidence les échecs de ces politiques : de nombreuses entreprises ont disparu en même temps que prénaient fin les aides accordées, beaucoup n'ont pas réussi à franchir une étape significative de croissance et ces soutiens ont donné lieu à de nombreux détournements dans l'affectation des fonds et des moyens alloués. Certes les causes internes et "techniques" des défaillances de ces dispositifs sont évidentes et largement connues : absence de réel contrôle, rareté et insignifiance des visites et instruments de suivi, difficultés à mettre au point des indicateurs de performance des exploitations aidées, faible compétence, en matière de gestion des firmes privées, des agents chargés d'appliquer la politique de promotion ou de soutien, etc. Mais ces déficiences ont été globalement entretenues et trouvent leur sens par rapport à des considérations plus politiques : les aides ont profité souvent à un public non pas constitué de professionnels mais d'individus -et de leurs relations : épouses, parents, proches amis, etc.- issus de la fonction publique, des états-majors des partis au pouvoir, des institutions politiques (ministres, députés, etc.) qui ont trouvé dans ces dispositifs promotionnels autant d'occasions de s'accaparer une opportunité de guichet, de capter une rente supplémentaire. C'est donc en partie la proximité politique qui a désigné les bénéficiaires de ces aides et éclaire certains échecs enregistrés en ce domaine.

Le néo-patrimonialisme, on le voit, n'est pas une caractéristique qui limiterait ses effets au seul champ politique strictement entendu : elle développe ses conséquences dans l'ensemble des domaines sociaux et économiques que les Etats tendent, peu ou prou, à orienter. Du fait des pratiques patrimoniales le "public" des politiques publiques n'est donc pas tout-à-fait celui que désigneraient les spécifications "techniques" des programmes affichés ni celui, construit par homologie, des "ressortissants" des plans d'action sectoriels identifiés par les outils de l'analyse des politiques publiques dans des systèmes administratifs complexes, corrélés à des pouvoirs fortement institutionnalisés et à une compétition politique ouverte.

Accumulation politique et accumulation économique : le *big man* entrepreneur

En transposant la notion anthropologique de *big man* à la vie politique africaine contemporaine, on accordera qu'il ne s'agit plus du type spécifique que Sahlins a proposé pour caractériser les sociétés mélanésiennes. Les

anthropologues ont déjà suffisamment de peine à définir les sociétés à *big men* ou à "grands hommes", pour qu'on n'ajoute pas aux difficultés de la question. L'analogie entre les deux types de *big man* se justifie cependant dans la mesure où elle permet d'éclairer deux logiques d'action similaires, dans des contextes sociaux par ailleurs fort dissemblables (6).

Le big man : modèle et analogies

Dans un texte célèbre, Marshall Sahlins oppose le *big man* mélanésien au chef polynésien (SAHLINS 1963; pour des prolongements ultérieurs cf. GODELIER 1982 et LEMONNIER 1990). Dans les sociétés mélanésiennes, nous dit-il, sociétés lignagères sans différenciation politique, on observe l'émergence de leaders qui, par leurs propres efforts, ont réussi à se hisser au-dessus du lot commun et bénéficient d'une grande renommée. En s'appuyant sur le travail de leurs épouses -ils sont polygames-, ils sont parvenus à constituer autour d'eux, par un exercice bien calculé de générosité, une faction de clients, lesquels apportent en échange leur force de travail. Le *big man*, grâce aux ressources économiques ainsi extraites, organise de grands festins, en compétition avec d'autres *big men* afin d'asseoir sa son prestige. Le *big man* s'appuiera en même temps sur d'autres ressources comme la parole, la magie et même la violence. Mais c'est l'art de la redistribution, donc l'échange symbolique, qui est au coeur de sa stratégie d'accumulation, qu'il s'agisse de se constituer une clientèle ou d'utiliser le travail de sa faction pour organiser de grandes fêtes. Mais "manger la renommée" du *big man* risque de ne pas suffire à contenter ses clients, si celui-ci, poussé par la pression de la compétition, accentue l'exploitation de sa faction. Aussi, le *big man* est-il enfermé dans une sorte de contradiction : plus il exploite sa faction pour organiser de grands festins, plus ses clients risquent de la désertir pour rejoindre un autre *big man*. Tandis que le chef polynésien est un véritable chef disposant d'un pouvoir institutionnel et légitime hérité, le *big man* ne jouit en revanche que de prestige et, sur cette base, d'un pouvoir d'influence qu'il s'est construit lui-même : c'est un *self made man*, un entrepreneur et même un "bourgeois" affirme Sahlins.

Au coeur de la logique du *big man* se trouve ainsi un échange symbolique qui permet en premier lieu de convertir des ressources économiques accumulées grâce au travail des épouses, en capitaux relationnels de loyauté, puis, dans un deuxième temps, de convertir ces ressources relationnelles en ressources économiques à leur tour transformées par la redistribution en prestige. L'échange symbolique permet ainsi de transformer des ressources

(6) Les analyses qui suivent sont développées et des exemples précis de parcours de *big men* kenyans sont livrés in MEDARD 1992.

d'une certaine nature en ressources d'une autre nature et ainsi de suite. Derrière ce faisceau de pratiques, ce qui motive le *big man*, c'est la recherche de la renommée. L'accumulation du capital social ne peut se faire que sur la base d'une accumulation antérieure d'un capital économique, la richesse n'étant tolérable que si elle est redistribuée, d'où la difficulté qu'il y a d'engendrer un processus véritablement cumulatif au-delà d'un certain seuil. L'entreprise du *big man* est donc en premier lieu une entreprise sociale; elle n'est qu'accessoirement économique dans une phase préalable d'accumulation primitive. Sur l'entreprise sociale se greffe une entreprise politique induite. Certes, Clastres a raison de dire que ce que recherche le *big man* ce n'est pas le pouvoir mais le prestige (CLASTRES 1980). Mais pour parvenir à cette fin, il doit d'abord s'attacher des clients par sa générosité; il devient ainsi leader d'une faction et ceci constitue une position politique de fait, l'influence constituant une forme de pouvoir. D'autre part, hors de sa faction, la renommée peut fort bien à l'occasion se transformer en influence. Les ressources économiques, sociales et politiques sont ainsi à la base de l'élévation du *big man* dans la mesure où elles sont convertibles les unes dans les autres. Le *big man* est bien un entrepreneur, mais pas un entrepreneur exclusivement économique.

Tout cela n'a, à première vue, que fort peu à voir avec le *big man* africain qui est d'abord un homme politique et ressemble à première vue davantage au chef polynésien qu'au "grand homme" mélanésien. La différence la plus évidente, c'est en effet que le *big man* n'est qu'un simple leader, alors que le pouvoir politique en Afrique est formellement différencié, même s'il est faiblement institutionnalisé. Les positions de pouvoir politique, militaire ou administratif préexistent aux titulaires de ces positions et existent en partie indépendamment d'eux. Les dirigeants ne sont pas de simples leaders : leurs statuts leur confèrent le droit et la possibilité de commander en s'appuyant sur la contrainte. Avec l'instauration de l'Etat colonial, des habitudes de soumission ont été créées, dont l'Etat postcolonial a hérité et que la classe politique locale a abondamment utilisées, notamment pour faire admettre des formules autoritaires de gouvernement.

Cependant, le contraste entre le *big man* et le chef n'est pas aussi net que Sahlins le pense. Des travaux ultérieurs ont montré que le *big man* était lui aussi le plus souvent un héritier, en ce sens qu'il était fréquemment fils de "grand homme" lui-même. Certes, il s'agit encore d'un héritage plus social que politique. Inversement, le chef hérite du pouvoir de son père, en vertu d'un principe de légitimité; mais on sait à quel point les successions posent toujours des problèmes, y compris dans les cas les plus simples lorsque s'est imposée, comme en France, la règle de primogéniture : en un sens, le chef ou le roi doivent aussi se comporter en entrepreneurs et construire le pouvoir. Toutefois, la notion de légitimité, au sens institutionnel, introduit une différence importante qui repose sur la distinction du pouvoir et de son titulaire; elle permet ainsi l'accumulation du pouvoir au-delà de la personne qui l'exerce (BOURDIEU 1980, pp. 225-231). Elle rend donc possible la construction élargie d'un pouvoir transmissible, abstrait et non plus simplement personnel. Dans le cas des présidents africains, ils ont dû effectivement payer de leur

personne pour parvenir au pouvoir, ils doivent continuer à payer de leur personne pour s'y maintenir, et ceci d'autant plus que les enjeux sont cruciaux alors que leur légitimité est faible.

Ce qui rapproche le *big man* africain du *big man* de Sahlins, en dépit de contextes et de finalités fortement contrastés, c'est le mode d'accumulation des ressources de nature différente fondée sur l'échange symbolique et social : le "grand homme" accumule de la richesse afin de la distribuer; en la distribuant il la consomme mais il la transmet en capital symbolique dont une partie peut être à son tour reconvertie en richesse. Il en est de même du politicien entrepreneur qui, dans le cas africain, profite de son accès à l'Etat pour s'enrichir. Sur la base des ressources économiques ainsi accumulées, il investit une partie de sa richesse dans des entreprises économiques variées; en même temps il convertit une autre partie de sa richesse en capital symbolique, sous forme de soutiens politiques, en la redistribuant. L'art de la redistribution est la clé de la légitimation et donc de l'accumulation de capital politique. Le capital politique permet à son tour d'extraire davantage de ressources économiques. L'important ici n'est pas tant la nature des ressources contrôlées au départ que le processus d'interaction entre ces ressources. L'échangeabilité entre les ressources a pour conséquence que rechercher le pouvoir politique et rechercher la richesse, c'est tout un, car s'il faut avoir du pouvoir politique pour être riche, il faut être riche pour le conserver. Ce processus est évidemment beaucoup plus visible dans le cas d'élections semi-compétitives comme celles pratiquées au Kenya, dans la mesure où, pour se faire élire, il faut être fortuné. Il en résulte que l'entreprise du *big man*, si elle est d'abord politique ne l'est pas exclusivement, elle est aussi économique et sociale : elle est tout cela à la fois. Il s'agit comme dans l'analyse de Sahlins d'une entreprise globale, politico-économico-sociale.

La pratique courante et déjà présentée dans la section précédente de *straddling* ou chevauchement des positions, par exemple de haut fonctionnaire et d'homme d'affaires, exprime la nature politico-économico-sociale du pouvoir. Dans ce cas il y a une différenciation formelle du politique et de l'économique, car on distingue clairement les différentes positions politiques et économiques, mais l'autonomie des champs politique et économique est beaucoup plus faible que dans les sociétés occidentales. En raison de cette absence d'autonomie, si ces instances sont bien différenciées du point de vue structurel, elles ne le sont pas du point de vue fonctionnel. On voit ainsi comment la situation du *big man* africain est intermédiaire entre celle du *big man* de Sahlins dans des sociétés sans différenciation structurelle du politique et la situation qui prévaut dans d'autres sociétés où existent à la fois différenciation structurelle et autonomie fonctionnelle -notions très proches, une fois débarrassées de leurs scories téléologiques, de celle de "champ" et de "secteur", utilisées par différents analystes; sur ce point cf. FAURE 1992b.

Pour nous résumer : la nature de l'entreprise du *big man* africain est d'abord politique, et celle du *big man* Sahlins est d'abord sociale; mais en raison de l'échangeabilité prononcée des ressources, de l'absence d'autonomie des structures, il s'agit bien d'une entreprise d'accumulation de ressources. C'est pourquoi les distinctions entre le domaine public et le domaine privé d'une part, le politique et l'économique d'autre part, tendent à s'estomper sans pour autant disparaître totalement. Dans ces conditions la notion de néopatrimonialisme paraît particulièrement adaptée à la situation africaine. Aussi, le mode de gestion entrepreneurial du *big man* politicien africain ne se confond

pas avec celui du "grand homme" mélanésien dont la finalité est plus directement sociale que politique; il ne se confond pas non plus avec celui de l'entrepreneur intervenant spécialement dans la sphère de la production et des échanges des biens et services et dont la finalité et les mécanismes d'accumulation sont d'abord économiques, même si le recours à l'échange social est nécessaire au départ; il ne se confond pas, enfin, avec le mode de gestion du politicien occidental souvent décrit comme un entrepreneur politique, dans la mesure où le champ politique dans lequel ce dernier se meut est plus autonome et sectorialisé, et le politicien plus professionnalisé.

Enfin, en raison de la nature très personnelle de l'entreprise du *big man*, se pose la question de la relation entre l'entrepreneur et l'entreprise. En appliquant l'analogie de l'entrepreneur économique au politicien des sociétés occidentales, on court le danger de dissoudre les entreprises politiques dans le jeu des entrepreneurs politiques, et d'oublier l'extériorité de l'entreprise politique (parti, Etat) par rapport aux entrepreneurs (LACAM 1988). Ce serait évacuer la réalité de l'institutionnalisation. Dans le cas du *big man* sujet anthropologique, l'entreprise ne se distingue pas de l'entrepreneur : elle est le sous-produit immédiat de son activité. Dans le cas africain, là encore, on observe une situation intermédiaire dans laquelle l'organisation politique (l'Etat) qui existe indépendamment de son personnel, est appropriée par ses agents qui constituent, au sein de l'entreprise-Etat, des systèmes de pouvoir personnel, de véritables entreprises personnelles de pouvoir. L'entreprise du *big man* et l'entreprise-Etat sont distinctes tout en entretenant une relation privilégiée ; elles sont distinctes mais non vraiment différenciées ni autonomes. C'est en ce sens là qu'on peut parler de système Bongo, de système Kenyatta ou d'un système Njonjo (pour une analyse de ce dernier cas cf. MEDARD 1987) (7).

La dynamique des ressources : mobilisation et conversion

Du fait de cette logique d'accumulation des ressources par le "grand homme" s'appuyant sur des positions successivement formelles ou informelles,

(7) Dans cette analyse nous sommes amenés à privilégier l'interaction entre ressources économiques et politiques en négligeant quelque peu la dimension sociale qui a été fort peu explorée jusqu'à présent. Cette dimension s'apprécie en effet davantage sur le plan informel que formel, ce qui exige un type d'investigation de type anthropologique tel qu'il a été pratiqué par J.P. Daloz. Dans ses travaux, ce dernier s'attache à décrire les stratégies de distinction qui ont cours chez les *big men* au Nigéria et la façon dont ils mettent en scène leur prestige (DALOZ 1990 et 1991).

politiques, économiques et sociales très diversifiées, le phénomène du chevauchement se trouve placé au cœur de l'analyse. Seule une étude du processus de cumul et de passage d'une position à une autre permet de rendre compte de la dynamique de l'accumulation. La trajectoire que suivra le *big man* en voie d'ascension prendra des formes variées selon l'ordre de succession des diverses positions.

Le *straddling*, on l'a vu, se caractérise en premier lieu par le cumul de positions, c'est-à-dire qu'un même individu peut être à la fois haut fonctionnaire, dirigeant du parti unique, grand propriétaire, hommes d'affaires, etc. Le constat répété de ce cumul de position permet de parler de *straddling class* ou classe mixte à cheval sur l'Etat et les affaires. Son existence suffit à jeter le doute sur la validité des distinctions entre fractions de classe dont les marxistes ont été si friands : c'est trop souvent confondre des catégories analytiques et des groupes réels. Même si certains *big men* répartissent leurs mises plutôt dans un secteur que dans un autre, comme l'a suggéré Kitching, la frontière traverse les individus eux-mêmes (KITCHING 1985).

Mais le *straddling* ne se réduit pas à ce simple constat d'une sommation statique de positions. Cette dimension structurelle ne permet pas de rendre compte de la dynamique entrepreneuriale de l'accumulation globale des ressources. Il ne s'agit pas en effet seulement d'additionner des positions diverses, mais d'utiliser une position pour en obtenir une autre, dans le même mouvement renforcer la position précédente ou changer de position en passant d'une position moins importante à une position plus importante. Si l'on a bien assuré ses arrières, la disgrâce présidentielle, même si elle entraîne la chute du *big man* va permettre d'amortir cette chute. Le chevauchement doit être ainsi analysé en terme de cursus et pas seulement de cumul. Ces cursus, si l'on tient compte de l'ensemble des positions, sont d'autant plus complexes que les positions sont nombreuses. A ce stade initial de l'analyse, on peut distinguer trois types de cursus : les deux premiers débouchent sur le statut du *big man* à partir d'itinéraires inversés. Dans le cursus que nous qualifions de courant on passe du politique (au sens large) à l'économique; dans le second que nous appelons cursus inversé on passe de l'économique au politique (au sens étroit). Le troisième cursus ne débouche pas véritablement sur le statut de *big man* parce que c'est un cursus sans cumul. Il faut en dire cependant quelques mots pour mettre en relief les deux itinéraires précédents.

Examinons tout d'abord le cursus courant qui va du politique à l'économique à l'appui de quelques courtes références kenyanes. Dans le contexte africain de l'indépendance, c'est un capital scolaire qui constituait la ressource la plus pertinente du point de vue de l'accès à l'Etat. Posséder le bon diplôme au bon moment pouvait propulser très rapidement son détenteur aux sommets de l'Etat. Par la suite, en raison de la dévaluation progressive des diplômes corrélée à leur multiplication, il fallut acquérir des diplômes de plus en plus élevés

et ces diplômés devinrent une condition nécessaire (sauf coup d'Etat militaire), mais nullement suffisante. Les premiers diplômés étaient liés aux milieux des missions et de l'administration. Excepté le cas des fils de chefs, les nouvelles élites n'avaient de ressource que leur diplôme, souvent celui d'instituteur. Mais leur carrière d'enseignant fut généralement courte, soit qu'ayant milité avant l'indépendance ils se trouvèrent très rapidement leader d'un parti politique (exemple : le président Moï au Kenya), soit qu'ils commencèrent par une brillante carrière administrative pour devenir par la suite leader politique. L'accès à l'Etat que leur procure le diplôme va leur permettre de se constituer une assise économique. Très rapidement, en effet, les hommes au pouvoir profitent de leur position stratégique pour accéder aux biens économiques : accès à la terre, quand la nouvelle classe politique du Kenya transfère les terres des colons dans ses propres mains au lieu de réaliser une véritable réforme agraire; création d'entreprises multiples grâce à l'argent obtenu par la corruption ou les facilités de crédit. De fait, un homme politique important peut transformer son crédit politique en crédit bancaire, et obtenir des prêts aux meilleures conditions, pratiquement non remboursables, sauf, comme au Kenya, lorsqu'il subit la disgrâce politique. Le *straddling* de la période coloniale tel qu'il est décrit par M. Cowen consistait à passer du petit salariat surtout public à la petite entreprise agricole, commerciale, artisanale ou de transport (COWEN et KINANJUI 1977). L'instituteur avait un salaire qui lui permettait d'épargner et d'investir en s'achetant une ferme, ou en créant une entreprise. Ceci lui procurait un complément de ressources. Si les affaires prospéraient, il pouvait alors quitter l'enseignement pour s'y consacrer; le *straddling* postcolonial, bien davantage que sur le salaire, va s'appuyer sur les revenus "informels" liés à l'accès à l'Etat : toute position publique est utilisée comme prébende.

La dualité public/privé occulte une grande variété de chevauchements. Il faudrait distinguer parmi les positions publiques : la haute administration, l'armée, le secteur parapublic et les positions dans le parti ou dans les structures politiques de l'Etat. Dans le domaine économique, il faudrait différencier, les cadres locaux des multinationales et le secteur économique privé autochtone (agricole, commercial ou industriel). C'est le chevauchement de toutes ces positions qu'il faudrait prendre en considération.

Quand on examine quelques exemples de figures kenyanes (cf. MEDARD 1992) on peut faire un certain nombre de remarques. Le cursus suivi dépend à la fois de la nature des ressources au départ, de la capacité des acteurs à les gérer les unes par les autres en engendrant une dynamique d'accumulation par la restructuration des ressources, et des incertitudes de la politique, en particulier de la grâce et de la disgrâce présidentielles. La dimension et la nature des assises économiques du *big man* sont très variables mais elles doivent être les plus importantes et les plus diversifiées possibles si le "grand homme" veut à la fois accroître sa base politique par le jeu de la redistribution et survivre aux aléas de la politique. Un politicien battu ou en disgrâce peut se replier sur ses affaires. Cependant même la base économique la plus large peut s'avérer insuffisante face à la sanction présidentielle. Remarquons enfin qu'une grande partie des élites se contentent de transformer leur capital administratif et leur capital économique sans déboucher sur une carrière proprement politique : il ne s'agit plus alors de *big men* dans la plénitude du sens. On ne peut toutefois raisonner en terme de positions formelles : il existe un grand nombre d'élites qui se sont enrichies grâce à leur proximité du pouvoir et se sont constituées une base économique importante sans revendiquer une position politique formelle. Le *straddling* ne met pas seulement en jeu diverses positions publiques, mais aussi diverses positions économiques

qu'il s'agisse du secteur parapublic, multinational, du privé autochtone : le même individu cumule les trois et profite de ses positions dans les secteurs parapublic et multinational pour investir dans le secteur privé local. Pour conclure sur ce point, si l'on faisait une enquête sur les élites économiques kenyanes, il est probable que l'on constaterait que la majorité des élites, d'une certaine génération du moins, est passée du public à l'économique privé et qu'elle n'a quitté le secteur politique que contrainte et forcée.

Si la norme, en terme de régularité statistique, est donc le passage de l'étatique à l'économique, exceptionnellement on observe le cas inverse de passage de l'économique au politique (au sens étroit de ce dernier terme soit l'ensemble des positions politiques formelles). C'est exceptionnel parce qu'il est plus facile de s'enrichir en profitant de l'accès à l'Etat que de constituer une assise économique hors de l'Etat (SWAINSON 1980 évoque un cas demeuré quasiment unique au Kenya). Pour un homme d'affaires bien établi quelle que soit la façon dont il est parvenu à sa position, l'acquisition d'un statut politique formel est moins instrumentale qu'expressive, en ce sens que pour qu'il ait atteint un statut économique élevé, il a fallu que, d'une façon ou de l'autre, il obtienne au préalable un accès privilégié à l'Etat. Mais quel que soit le sens du cursus, l'essentiel reste cette interaction caractéristique du chevauchement. Pourtant, d'une façon si exceptionnelle qu'on peut la qualifier de marginale, certains accèdent à une position dans l'élite sans chevauchement.

Le cursus incomplet correspond à des cas de non-chevauchement. Il s'agit d'individus qui accèdent à l'élite en maintenant une certaine étanchéité entre le champ politique et le champ économique. Ils n'atteignent pas véritablement au statut de *big man*, bien qu'un homme d'affaires très riche qui choisirait d'accumuler sur cette base un capital social plutôt que politique serait perçu comme un "grand homme" par ceux d'"en-bas". Ses ressources économiques et sociales pourraient être converties facilement en ressources politiques dès lors que l'opportunité se présenterait.

Tous les hommes politiques ne parviennent pas à s'enrichir ni à devenir des hommes d'affaires prospères ou des gros propriétaires. Sauf coup d'Etat militaire, il paraît cependant difficile d'envisager, de nos jours, une carrière politique si l'on ne dispose pas de ressources économiques conséquentes. Il en résulte que tout aspirant politique est normalement à la recherche de ces ressources. Il existe donc bien des politiciens pauvres et endettés, mais c'est à leur corps défendant. Il est par contre très rare de voir un politicien qui parvienne à survivre longtemps tout en refusant délibérément cette stratégie économique.

Le cas inverse d'entrepreneurs non politiciens se rencontre plus fréquemment dans cette situation de cursus incomplet. Mais si l'on tient compte de la dimension de l'assise économique, la règle reste le *straddling* et l'exception l'existence d'entrepreneurs sans attache politique. S'ajoutant aux contraintes externes, deux facteurs bloquent l'émergence de ces entrepreneurs, la norme de redistribution familiale et le poids de l'Etat. C'est justement lorsque ces deux facteurs jouent moins (différemment) qu'on assiste à l'émergence d'entrepreneurs authentiques. Les ethnies ou groupes africains qui ont réussi à susciter des réseaux d'entrepreneurs et de commerçants en leur sein sont justement ceux qui sont parvenus

à contourner d'une façon ou d'une autre la norme de redistribution familiale et qui ont réussi à la limite à retourner la solidarité familiale au profit de l'entreprise : l'exemple des Bamiléké et des Haoussa est typique à cet égard (WARNIER 1993 et FAURE 1991). Plus nouvelle est l'émergence d'entrepreneurs qui apparaissent dans les interstices non contrôlés par l'Etat ou encore dans ce qu'on pourrait appeler les friches étatiques, c'est-à-dire les espaces que l'Etat libère en se retirant en raison de son incapacité croissante à contrôler son territoire et sa population. Les exemples de l'Ouganda et de ses *mafuta mungi* qui se sont enrichis du chaos politique (KASFIR 1983), ou celui de l'Est Zaïre magistralement analysé par J. MacGaffey, sont l'illustration d'un tel phénomène (MACGAFFEY 1987; sur le Nigeria cf. IBRAHIM 1991).

Quel que soit le sens de la relation entre politique et économique, l'essentiel reste d'observer cette interaction privilégiée sur laquelle se fonde l'accumulation générale des ressources du *big man* mais aussi les contradictions qu'il doit surmonter pour survivre politiquement. Si le big man entrepreneur accapare des ressources d'une certaine nature en s'appuyant sur des ressources d'une autre nature, et parvient ainsi à engendrer un processus d'accumulation global de ressources, ce mode d'accumulation se caractérise par un certain nombre de contradictions qui, sans être toujours insurmontables, constituent des handicaps certains, en particulier du point de vue du développement. La première contradiction est celle qui oppose l'accumulation personnelle du "grand homme" à l'accumulation institutionnelle de l'Etat. La seconde oppose la logique de l'accumulation économique et celle de l'accumulation politique. La troisième contradiction oppose la logique de l'accumulation sociale et les deux autres. Les deux premières ayant été signalées plus haut dans les conséquences des pratiques néo-patrimoniales, seule cette dernière sera abordée ici.

L'accumulation sociale, reposant sur la recherche du prestige, est une forme d'accumulation symbolique extrêmement ambiguë. Elle peut coûter très cher alors que son rapport peut être des plus douteux. La recherche de la magnificence ne correspond pas seulement au désir d'autoglorification personnelle, elle correspond aussi à l'attente des dépendants qui, par procuration, vont pouvoir "manger la renommée" du *big man*. Les dépendants s'identifiant à leur "grand homme" attendent de lui les signes extérieurs de la puissance. Les stratégies de distinction sont ainsi inséparables de tout pouvoir qui cherche à se faire reconnaître. Ici intervient toute la mise en scène de la représentation. Mais cela coûte très cher, et peut, dans certaines circonstances, se retourner contre le *big man*. On ne peut se contenter uniquement de "manger sa renommée", encore faut-il que le coût soit supportable. Un équilibre difficile à réaliser doit être trouvé entre la redistribution symbolique, l'extraction des ressources et la redistribution matérielle. Le même investissement symbolique qui, dans un contexte de relative abondance, contribuera au prestige du *big man*, par exemple la construction fastueuse de la ville présidentielle de Yamoussoukro en Côte-d'Ivoire dans les années 70, s'avérera contre-productif

dans un autre contexte, par exemple l'édification d'une somptueuse basilique dans la même ville à la fin des années 80. Les développeurs n'ont pas toujours compris la rentabilité symbolique de certains investissements lorsqu'ils sont faits dans une conjoncture favorable et dans un contexte approprié, alors même qu'ils constituent un effroyable gaspillage économique.

Ces contradictions sont étroitement articulées les unes aux autres, et la survie du *big man* dépend précisément de sa capacité à gérer ses ressources politiques, économiques et sociales en les restructurant constamment dans un contexte de contraintes et d'opportunités en changement incessant.

Cette problématique du *big man* jette ainsi un double éclairage sur la dynamique des élites africaines ainsi que sur les obstacles au développement économique comme au développement politique. Du point de vue de l'analyse des élites, la notion de *big man* permet de penser les stratégies individuelles d'accumulation multiforme lesquelles attestent l'émergence d'une différenciation sociale forte au sein de sociétés encore largement marquées par les règles de l'échange social, mais avant que la structure de classe propre au capitalisme n'ait réellement émergé. Du point de vue du développement, cette notion de *big man* engagé dans un processus d'accumulation globale, fondé sur l'échangeabilité des ressources politiques et sociales, constitue un obstacle à une accumulation politique et économique différenciée qui est au coeur et du développement économique et de l'institutionnalisation de l'Etat. L'enrichissement étant largement conditionné par l'accès à l'Etat, c'est la logique de l'accumulation rentière et non pas capitaliste qui prédomine, ceci dans le prolongement de l'économie coloniale. La logique du pouvoir personnel d'autre part ne peut que freiner le processus d'institutionnalisation sur quoi se fonde le développement de l'Etat. Cette stratégie d'accumulation du *big man* est d'abord le produit d'une logique de situation par laquelle les *big men*, s'ils veulent survivre en tant que tels, sont tenus de modérer leurs appétits tout en arbitrant judicieusement entre les rationalités contradictoires. Mais le "ventre" ne se laisse pas facilement dominer (BAYART 1989).

Le recours aux concepts de néo-patrimonialisme et de *big man* offre une intelligibilité à des phénomènes qui se présentent à l'expérience immédiate, à l'observation spontanée, mais qui demeurent trop souvent pris isolément quand ils ne sont pas perçus dans leur anecdotique manifestation phénoménologique. Non seulement ils éclairent la porosité des frontières du pouvoir et de l'économie mais donnent à comprendre comment et pourquoi l'économie, dans les contextes étudiés, semble comme conditionné par la matrice politique. Ces concepts permettent également de souligner l'importance de l'accumulation sociale qui médiate ainsi les impératifs d'une rationalité économique. Ils confirment enfin la fécondité d'une hypothèse de Jacques Ellul qui, d'un certain

point de vue, invitait à appréhender l'Etat non comme une superstructure mais comme une infrastructure, base de réalisation d'"affaires" et instrument de différenciation (ELLUL 1965). Dès lors on ne saurait s'étonner que des qualités entrepreneuriales, certes limitées et fragiles, s'expriment si aisément dans le champ politique au Sud du Sahara.

Références bibliographiques

BAYART 1979 et 1989, BOURDIEU 1980, CLAPHAM 1982, CLASTRES 1980, CONTAMIN et FAURE 1990 et 1992, COUSSY 1991, COWEN et KINANJUI 1977, DALOZ 1990 et 1991, DE MIRAS 1981, EISENSTADT 1973, ELIAS 1976, ELLUL 1965, FAURE 1988, 1991 et 1992b, FAURE et MEDARD 1982, GELLAR 1973, GODELIER 1982, GOULDNER 1960, IBRAHIM 1991, ILIFFE 1983, JACKSON et ROSBERG 1982, JOSEPH 1987, KASFIR 1983, KITCHING 1985, LACAM 1988, LEMONNIER 1990, MACGAFFEY 1987, MAHIEU 1990, MEDARD 1983, 1987, 1990, 1991 et 1992, ROTH 1968, SAHLINS 1963, SWAINSON 1980, TERRAY 1986, TURNER 1976, WARNIER 1993, WEBER 1964, 1968 et 1991, WILLAME 1972, ZOLBERG 1966.



Chapitre 23

Instabilité politique et entrepreneuriat

Fred AHWIRENG-OBENG

L'expérience africaine ne conforte pas l'idée répandue selon laquelle l'instabilité politique est un facteur réfrénant l'activité entrepreneuriale. Pourtant l'observation montre que différents types d'instabilité politique encouragent ou découragent différentes formes d'entrepreneuriat. De ce point de vue trois décennies de climat politique instable en Afrique subsaharienne ont modifié les caractéristiques des secteurs privés nationaux. L'identité des entrepreneurs, le caractère formel ou informel des établissements et le degré de croissance ou d'innovation dans les affaires ont été, il est vrai, en partie déterminés par l'instabilité politique.

Ceux qui voient dans l'instabilité politique un frein à l'entrepreneuriat avancent qu'elle entraîne de fréquents et imprévisibles changements dans les règles de fonctionnement de l'activité économique, ce qui crée une incertitude supplémentaire. L'instabilité politique interfère avec les capacités de l'entrepreneur -homme ou femme, peu importe le genre du promoteur tout au long de ce texte-, à construire des relations durables et donc l'empêche de mener des opérations profitables au sein de l'économie légale (également appelée formelle). En cas de turbulence, les contrôles étatiques sont susceptibles d'être intensifiés, évinçant l'entrepreneur de l'économie officielle et l'amenant à poursuivre ses activités de façon souterraine. La réduction

subséquent de l'activité économique formelle induit une diminution de la base d'imposition déjà limitée de l'Etat. En outre une instabilité continue conduit souvent au retrait de l'assistance financière étrangère, en conséquence de quoi la capacité de développement économique est amoindrie (MBAKU 1992, pp. 58-59). Selon une autre version de cette thèse, l'incertitude liée à l'instabilité politique abaisse la rémunération des entrepreneurs et leur contribution à l'économie en réduisant la disponibilité et la productivité marginale des facteurs de production et en troublant le rythme et l'organisation du processus productif. Les défaillances de production ont en général pour corollaire un accroissement des risques de perte de capital et une émigration accrue des compétences entrepreneuriales et managériales en vue d'échapper aux tribulations financières et aux tracasseries politiques dont sont victimes les individus. C'est en ce sens que le champ de manoeuvre de l'activité entrepreneuriale est réduit (FOSU 1992, pp. 830-831).

Beaucoup d'études sur l'Afrique rencontrent un problème conceptuel majeur venant du fait qu'elles partent d'hypothèses simplifiées sur la nature de l'instabilité politique (MACGOWAN et JOHNSON 1984, MBAKU 1987, FOSU 1992). Fosu dans son étude applique, par exemple, une échelle d'instabilité politique réduite à l'élite. Cette échelle correspond aux coups d'Etat réussis, tentés ou prévus; elle est utilisée pour représenter l'instabilité politique dans des régressions multiples relatives à la fonction de production. Fosu démontre alors que l'instabilité politique a un impact négatif sur la croissance économique et sur l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne. Cependant cette étude ignore totalement d'autres types d'instabilités, résultats de contradictions dans le rôle joué par les gouvernements africains modernes.

Notre article définit l'instabilité politique comme "l'état de systèmes politiques dans lesquels les modèles institutionnalisés d'autorité s'écroulent et où la soumission normale aux autorités politiques est remplacée par une violence ayant pour but de changer le personnel politique, les politiques et la souveraineté des autorités et portant préjudice aux individus et à la propriété. Elle est le résultat de conflits entre différents groupes quant aux valeurs sur la base desquelles les récompenses sont allouées au sein du système politique" (MORRISSON 1989, pp. 122-123). Cinq types de conflits seront donc examinés : conflits élitaires, factionnels, communautaires, de masse et populaires. La définition des entrepreneurs utilisée ici est celle de Marsden : ce sont ceux qui "innovent et assument des risques. Ils emploient et dirigent de la main d'oeuvre. Ils ouvrent des marchés. Ils trouvent de nouvelles combinaisons de produits et de traitements de matières premières. Ils initient des changements et facilitent l'ajustement dans des économies dynamiques" (MARSDEN 1990, p. 1).

Cet article se donne pour objectif de voir, à partir de la littérature disponible, quelle importance les entrepreneurs africains donnent à l'instabilité politique, comment ils réagissent à ce problème et comment ce dernier influence leurs comportements économiques. La première section s'applique à relier l'origine de l'instabilité politique à la fragilité des gouvernements africains modernes. Les conditions ainsi créées sont rapidement présentées dans un modèle descriptif en seconde section. La troisième section examine les réponses des entrepreneurs aux configurations précédemment présentées.

Instabilité politique et gouvernement africain moderne.

Clapham suggère l'idée que le gouvernement africain moderne entre systématiquement en contradiction avec lui-même dans l'exercice de ses fonctions (ce pour quoi il existe), de ses pouvoirs (ce qu'il est capable de faire) et de ses responsabilités (la relation qu'il entretient avec les individus qu'il gouverne) (CLAPHAM 1991, p. 91). En premier lieu l'Etat procure les biens publics de première nécessité et donne aux individus l'opportunité de poursuivre leurs objectifs. Cependant il concède fréquemment des faveurs et des avantages à des individus ou à des groupes au détriment de leurs semblables. Deuxièmement, la base économique du pays et la légitimité du gouvernement (soit le fondement moral du gouvernement) sont en général faibles, ce qui signifie que l'Etat a trop de pouvoir pour survivre ou pas assez face à la crainte d'une contestation. Troisièmement, ses valeurs et celles de la société qu'il gouverne sont souvent inconciliables. Toutes ces incompatibilités rendent en général le gouvernement fragile et en désaccord avec la société civile. Le gouvernement, pour se maintenir, recourt alors naturellement plutôt à des politiques qu'à des pratiques de démocratie politique. L'entreprise privée en tant que moyen d'acquérir richesse et influence hors du gouvernement devient une menace que l'on doit soit faire échouer soit soumettre aux volontés du gouvernement. Le conflit qui s'ensuit ne concerne pas seulement le gouvernement et les entreprises privées, il apparaît entre le gouvernement et les autres groupes sociaux qui sont eux aussi affectés par l'action du gouvernement : étudiants, salariés, intellectuels, chefs traditionnels et leaders religieux. Le conflit existe au sein d'un large éventail de groupes sociaux en concurrence pour influencer les décisions politiques (CHAZAN et alii 1988).

Ce type de conflit est appelé *conflit d'élite* et se traduit par des actions de *lobbying*, des pétitions, des manifestations et des grèves, s'exprimant à la

mesure des mauvaises politiques et de la piètre gestion économique. Lorsque le conflit est grave il culmine en tentative de coups d'Etat et en coups d'Etat réussis.

Lorsqu'il est dirigé de façon peu judicieuse, les élites organisent leur électorat sur la base d'identités de classe ou ethniques dans le but de couvrir des demandes factionnelles. Par exemple de fréquentes divisions se sont révélées entre les idéologues et les technocrates dans la Tanzanie de Nyerere ou le Zaïre de Mobutu, opposant les cadres du parti, les hauts fonctionnaires d'Etat et les militaires dans leur tentative d'obtenir les bonnes grâces du Président. Les conflits permanents entre factions au Nigeria, au Cameroun et au Soudan viennent du fait que les leaders ethno-régionaux cherchent à obtenir le contrôle politique central. Tant au Kenya qu'en Zambie ou au Nigeria le gouvernement a répondu aux *conflits factionnels* en nommant des leaders factionnels à des postes politiques clefs. Certains régimes militaires au Ghana (entre 1969 et 1979) et au Nigeria (en 1979) ont évité les conflits factionnels en cédant aux exigences de transfert de pouvoir aux mains de gouvernements civils. Néanmoins, la sécession du Biafra (1967-70) est le résultat de l'échec du gouvernement fédéral nigérian à donner suite aux exigences factionnelles. Dans la mesure où la sécession biafraise s'est transformée en véritable guerre, elle peut être classée parmi les conflits communautaires, comme la sécession du Katanga au Congo (1960-63), les guerres civiles soudanaises (1955 et 1962-72) et tchadiennes.

Par définition, les *conflits communautaires* sont "des actions violentes commises par des membres d'un ou plusieurs groupes communautaires en vue de défier l'intégrité territoriale de l'Etat et de protester contre l'allocation de l'autorité et des diverses récompenses, l'objectif étant leur redistribution au sein des groupes communautaires ou entre les groupes communautaires et le gouvernement national" (CHAZAN et al. 1988, p. 191, MORRISSON 1991, p. 123).

Le *conflit de masse* correspond à une autre forme d'instabilité politique. Il implique des révoltes ou des révolutions dans lesquelles les insurgés d'un mouvement politique s'en prennent à des agents et des partisans d'une autorité politique établie (MORRISSON 1991, p. 124). Le conflit de masse est rare en Afrique, à quelques exceptions près comme la révolution éthiopienne qui transforma, à la suite du renversement de la monarchie, l'ordre social en entier.

Le *conflit populaire* consiste en des actes de protestation contre -ou d'évitement de la soumission à- l'autorité formelle de la part des communautés et des groupes socio-économiquement désorganisés. Ce type de conflit est en revanche répandu en Afrique et prend la forme d'activités informelles. Cette modalité de réaction représente une recherche de protection contre l'incertitude,

une tentative multidimensionnelle de contrôle des ressources accessibles et une volonté de réduction des risques de misère de la part des déshérités. Au Ghana, au Nigeria, en Somalie, au Zaïre, au Kenya, en Angola ou ailleurs, les activités informelles sont organisées sous forme d'institutions diverses telles que des alliances commerciales, des corporations d'artisans et des associations de femmes. Ces institutions ne sont pas toujours pacifiques. Des activités antisociales allant du vol à main armée et du banditisme aux activités du marché noir se sont développées pendant les 3 dernières décennies (CHAZAN et alii 1988, pp. 199-200).

Aucun pays africain n'est à l'abri d'un seul de ces cinq types de conflit. Plusieurs sortes de conflits apparaissent selon différentes combinaisons dans divers pays et à des étapes variées du processus de maturation politique. L'instabilité politique n'a pas nécessairement un impact négatif sur le rôle entrepreneurial. Hors du champ des divers types de conflit, de nouvelles formes de coalitions politiques apparaissent et de nouvelles opportunités entrepreneuriales émergent. C'est ce que nous allons examiner.

Conditions d'opportunité pour l'entrepreneuriat africain : un modèle descriptif.

Le modèle suivant se fonde, de toute évidence, sur la littérature concernant l'entrepreneuriat. Il définit la base théorique de l'article (BROEHL 1982, WICKEN 1987, BAUMOL 1988).

(a) Les entrepreneurs mettent en général en oeuvre des activités pour accroître leur richesse personnelle et leur rang social sans se préoccuper si elles contribuent à l'accroissement de la productivité et à la croissance économique ou si elles augmentent le revenu par tête (le bien-être national).

(b) Comme l'entrepreneuriat n'est pas toujours productif, il est probable qu'il influe sur le bien-être national non seulement par sa taille mais aussi par la direction qu'il prend.

(c) La dimension et la direction de l'entrepreneuriat dépendent du profit tiré par l'entrepreneur ou des récompenses et des avantages offerts par les arrangements institutionnels en vigueur.

(d) Dans les pays les moins développés tels les pays africains, les entrepreneurs recherchent et réalisent plus souvent leur profit par l'entremise de coalitions politiques que par le biais des interactions du marché. Le profit privé peut être tout à fait substantiel dans des situations d'instabilité politique.

(e) Les profits sont fonction du type de conflit politique en cours, lequel à son tour détermine le degré de menace pesant sur la sécurité du gouvernement. Le degré d'insécurité du gouvernement détermine l'étendue du contrôle gouvernemental, la nature des relations d'affaires du gouvernement et donc la sécurité dont bénéficie l'entrepreneur pour sa personne et ses biens, l'incertitude et le risque de perte de capital.

(f) La variable Gouvernement/monde des affaires du modèle général de l'offre entrepreneuriale (la dimension de l'entrepreneuriat) est représentée par S. L'entrepreneuriat productif (+E) est mis en équation avec le bien-être national (Y) et est une fonction des conditions économiques (X), des conditions non-économiques (Z) et (S), de telle sorte que :
 $+E = Y = f(X, Z) + S$

La variable S est présumée promotionnelle, protectrice ou correctrice du secteur privé, ou lui est antagoniste. De plus, S est exogène et donc influence les autres variables Z, X et E.

(g) Les déterminants de la variable X sont la disponibilité et la qualité des facteurs de production, la dimension et la composition du marché. Ils influencent aussi E et Y.

(h) Les facteurs non-économiques (Z) de promotion de l'entrepreneuriat comprennent : l'intégration sociale et la mobilité, la non-marginalité, la haute légitimité entrepreneuriale et l'idéologie entrepreneuriale, de même qu'une grande sécurité institutionnelle (sociale et politique).

La relation entre l'entrepreneuriat et l'insécurité liée au conflit politique a eu diverses interprétations dans la littérature. De nombreux auteurs pensent que l'insécurité sous toutes ses formes accroît les interférences et les contrôles gouvernementaux, qu'elle crée des incertitudes et menace l'entrepreneur, l'obligeant à prendre des risques non nécessaires comme l'avance la thèse de la primauté de l'instabilité politique (EASTER BROOK 1949, BROZEN 1954, BRANDENBERG 1964 et KATZIN 1964). Peterson et Berger ainsi que Kirzer soutiennent l'idée opposée selon laquelle l'entrepreneuriat est vraisemblablement plus favorisé dans des conditions turbulentes que stables (PETERSON et BERGER 1971, KIRZER 1973). Cependant d'autres avancent qu'une sécurité minimale (ou une certitude moyenne) est nécessaire (COLE 1959, MACCLELLAND 1961, KUZNETS 1966, p. 451).

Ces points de vue contrastent avec l'idée schumpétérienne selon laquelle l'essence même de l'entrepreneuriat est la création d'insécurité dans un contexte stable (SCHUMPETER 1961). Mais Redlich suggère que l'insécurité ne diminue pas nécessairement l'entrepreneuriat même si cela peut entraîner des pertes ou des craintes d'intimidation chez des entrepreneurs qui seront peu enclins à accroître leur insécurité en assumant un rôle plus entrepreneurial (REDLICH 1958). On pourrait ajouter que différents types de conflits politiques génèrent une combinaison différente de coalitions politiques et de conditions d'opportunité. Différents niveaux de rétributions sont accessibles, ce qui détermine la direction et la dimension de l'entrepreneuriat.

Nous allons maintenant examiner différentes réponses entrepreneuriales aux conditions d'opportunité mixtes générées par l'instabilité politique en Afrique.

Réponses entrepreneuriales à l'instabilité politique

L'histoire de l'entrepreneuriat africain d'avant les indépendances met en valeur quatre thèmes récurrents. Premièrement, l'entrepreneuriat africain a été positivement élastique à l'action politique, c'est-à-dire que le rôle de l'autorité politique a été déterminant dans son succès ou son échec (ILIFFE 1981, HOPKINS 1988). Deuxièmement, les entrepreneurs du continent étaient issus de différents groupes sociaux, économiques ou ethniques. Troisièmement, la majorité des entrepreneurs ont fait preuve d'une originalité considérable dans leur adaptation aux environnements externes d'activité (*working environments*). Quatrièmement, l'esprit entrepreneurial a stimulé une large gamme d'activités commerciales, artisanales, agricoles, de transport et de petites industries (HOPKINS 1988). Ces activités entrepreneuriales ont changé de façon stratégique depuis les indépendances, soit pour tirer parti de l'instabilité politique, soit pour en éviter les effets négatifs. De même, le rôle politique des entrepreneurs africains est passé d'un stade passif à un stade de réformateurs actifs. L'idée classique de Milton Friedman selon laquelle "*business of business is business*" ne s'applique plus ici (FRIEDMAN 1962).

Les promoteurs africains ont joué ce nouveau rôle entrepreneurial avec beaucoup d'intérêt. Après deux décennies d'instabilité politique et de climat révolutionnaire en Afrique du Sud, caractérisées par des *boycotts*, des journées de travail perdus, des sanctions internationales et des arrêts dans les administrations des zones résidentielles noires, les organisations du secteur privé ont formé des alliances avec le gouvernement pour promouvoir la cause des réformes politiques. Malgré tout, les organisations du secteur privé noir et du secteur privé blanc national ou étranger poursuivent des stratégies différentes suivant leur base et leurs mandants. Le secteur privé noir supporte et tente de promouvoir des stratégies de protestation alors que le secteur privé blanc les rejette et restreint plutôt son engagement aux questions économiques. Les étrangers en revanche s'intéressent à des questions plus éclectiques et à une plus large variété d'options. Cette diversité restreint la réussite de leur engagement (LEE et alii 1991, pp. 116-124).

Dans le reste de l'Afrique les secteurs privés ont échoué à faire pression sur les gouvernements pour les pousser à relâcher l'autoritarisme des politiques publiques et à favoriser une approche plus participative. En 1984 l'administration du Conseil National Provisoire de Défense (PNDC) de Rawlings décida qu'en 1991 la part du secteur privé au Ghana devrait excéder celle du secteur public (TANGRI 1991). En dépit de cet engagement, les appareils répressifs du gouvernement continuent à tourmenter les entrepreneurs nationaux pour des infractions non prouvées. Le gouvernement n'a pas réussi à les protéger contre les effets des politiques réformatrices d'orientations libérales, de dévaluation de la monnaie locale, de taux d'intérêts positifs et élevés. En outre, l'intervention gouvernementale s'est renforcée par l'intermédiaire de mesures et de réglementations en matière d'emploi, de taxation, d'investissement et de procédures d'import-export. Le secteur privé s'en est trouvé mécontent et frustré et, en 1992, plus de 500 entreprises avaient fermé (cf. *West Africa*, 1992, p. 1572).

Selon un rapport récent de la Banque Mondiale sur la situation économique future de l'Afrique, les entrepreneurs ont pour fonction essentielle de stimuler la demande pour les produits et les services qu'ils fabriquent à faible coût, et ceci en créant des emplois (BANQUE MONDIALE 1989). Il existe cependant des divergences d'opinion sur qui, des entrepreneurs formels ou informels, sont les plus aptes à accomplir cette tâche. Les entrepreneurs modernes ou formels emploient de la main d'oeuvre et appartiennent à l'économie enregistrée; les entrepreneurs informels sont des exploitants indépendants ou des micro-entrepreneurs qui emploient des membres de la famille sans les payer et qui agissent en général hors du champ des réglementations officielles (MARSDEN 1990, p. 2).

Le rapport de la Banque Mondiale prévoit que l'emploi dans le secteur informel croîtra de 6 % par an entre 1990 et 2020. La contribution de ce secteur au PIB augmentera annuellement de 7,5 % et la productivité de son travail de 1,5 %. Cependant, le rapport estime que la productivité du travail dans le secteur formel croîtra de façon marginale de 2 %/an. Ce qui signifie que la contribution du secteur formel au PIB total passera de 47% à 32 %.

Ce scénario d'expansion de l'entrepreneuriat informel et de contraction de l'entrepreneuriat formel peut tout aussi bien être déduit de l'observation des réponses du commerce africain, des services et de la production aux différents types d'instabilité politique. En règle générale une forte instabilité gêne la production à grande échelle et crée un environnement propice aux micro-productions informelles. Une instabilité politique de faible intensité favorise l'entrepreneuriat informel dans tous les secteurs. Logiquement, la structure duale de l'entrepreneuriat glisse de façon tendancielle vers l'informel.

Le conflit d'élite

Les conflits d'élite ont culminé en coups d'Etat militaires dans plusieurs pays africains, conduisant à l'installation de nouveaux gouvernements avec de nouvelles politiques macro-économiques de gestion (libéralisation des prix, ajustement de taux de change, réduction des subventions...), des réformes budgétaires et des restructurations institutionnelles (notamment dans le domaine des politiques entrepreneuriales). Les gouvernements africains n'ont pas eu d'attitude type vis-à-vis des entrepreneurs nationaux. Certains, comme les gouvernements de Rawlings au Ghana, les gouvernements de Guinée, le régime de Keïta dans le Mali des années 60, ceux du Bénin, du Congo, de l'Angola, du Mozambique, de la Somalie, de la Tanzanie ont découragé l'émergence des entrepreneurs africains. Les marchés noirs, informels ou parallèles se sont en contrepartie accrus. Dans d'autres pays, le pouvoir politique a été utilisé pour l'acquisition de biens privés et l'obtention de participations dans les entreprises. Ce capitalisme parasitaire est caractéristique du Zaïre et de la Zambie de Kaunda, des dernières années de Tubman et des premières années de Tolbert au Liberia. En revanche les gouvernements du Kenya et du Nigeria ont toujours permis aux entrepreneurs locaux de jouer un rôle économique important (ILIFFE 1982, pp. 77-87).

De fréquents changements de politique économique nuisent en général aux employés des services publics, aux salariés et aux sans-emploi. Ils passent alors dans le secteur informel, contribuant à l'accroissement de la concurrence et réduisant ainsi leurs potentialités de gains. Ils s'investissent dans des opérations locales et innovatrices de réparations pour maintenir leur pouvoir d'achat déclinant. Les activités du marché informel constituent la réponse populaire à la rareté et à l'augmentation des prix des biens ou à la faiblesse des prix aux producteurs. Producteurs et spéculateurs sont impliqués dans des opérations de contrebande vers ou en provenance des pays voisins (CHAZAN et alii 1988, pp. 254-256).

Les citoyens déplacés peuvent aussi retourner à la terre, c'est-à-dire dans leur village d'origine pour y entreprendre une production agricole de subsistance, ce qui est assez fréquent au Ghana et au Nigeria. Quelques cas de reconversion dans l'agriculture de plantation ont aussi été enregistrés (EWUSI 1987, CHAZAN et alii 1988, pp. 254-256).

En Afrique de l'Ouest une autre stratégie d'ajustement est dominante. Il s'agit des grandes migrations. Pendant les premières années du régime de Rawlings beaucoup de Ghanéens ont émigré au Nigeria et en Côte-d'Ivoire, ce qui a entraîné dans les faits une fuite des talents entrepreneuriaux vers les pays hôtes. Toutefois, la plupart des migrants ont des difficultés à créer de grandes entreprises formelles et sont plutôt contraints à se tourner vers l'entrepreneuriat informel.

Le conflit factionnel

Le conflit politique sud-africain peut être considéré comme un cas de conflit factionnel particulier, prenant la forme d'un conflit racial entre Noirs et Blancs.

Au plan corporatiste c'est un conflit entre les travailleurs noirs et les propriétaires blancs du capital soutenus par un gouvernement raciste. En conséquence, le secteur privé se meut dans un environnement hostile et instable caractérisé au niveau interne par les effets néfastes de l'incertitude politique sur le travail et au niveau international par l'isolement économique. Plusieurs décennies d'état de siège ont rendu le secteur industriel structurellement non-compétitif, les entrepreneurs semblant plus préoccupés par leur survie et leur protection que par un désir d'expansion (cf. *Financial Week*, 2-8 avril 1992, pp. 24-25). Etant donné l'importance que revêt la stabilité politique pour les investisseurs, l'Afrique du Sud se situe à la 59e place sur le Guide International 1991 du risque-pays de 129 Etats, après la Chine, la Pologne, la Hongrie, Israël, l'Arabie Saoudite et Hong Kong. Les Etats-Unis sont placés en neuvième position. L'Afrique du Sud occupe donc un rang peu impressionnant et son secteur privé souffre gravement de la fuite de capitaux et du manque d'investissement privé.

Le conflit communautaire

L'observation des réponses entrepreneuriales au conflit communautaire ne permet pas de tirer de conclusions nettes. La pratique de l'agriculture de grande dimension été difficile en temps de guerre, la petite agriculture a, pour sa part, connu des destins divers.

Pendant la guerre au Mozambique, la multinationale LONRHO investit environ 20 millions de dollars dans une opération de joint-venture de l'agro-business; en 1989 elle en tirait un profit annuel d'un million de dollars. Cependant 15 à 20 % des coûts de production ont été dépensés pour payer des milices chargées de protéger les biens des attaques. Du fait de ces hauts coûts en sécurité seuls les investissements à grande échelle pouvaient être profitables dans l'agriculture (cf. *African Business* juin 1991).. La guerre a détruit les cultures commerciales des exploitations agricoles et a sapé les réseaux d'écoulement des produits (cf. MOZAMBIQUE INFORMATION OFFICE, p. 2). Parfois les guerres ont aussi stimulé les initiatives entrepreneuriales lucratives que sont l'éco-tourisme et le commerce de l'ivoire. La rébellion au Rwanda a favorisé l'industrie touristique ougandaise lorsque, par mesure de sécurité, les maquisards ont dispersé les gorilles des montagnes rwandaises vers l'Ouganda. Le gouvernement ougandais a alors pu inaugurer un vaste programme d'éco-tourisme. De la même façon, la guerre au Mozambique a favorisé un commerce soutenu d'ivoire, d'armes et de matériels de guerre; en revanche elle a décimé la population des éléphants qui est passée d'environ 55.000 en 1974 à 13.000 en 1992 (cf. *New Ground*, printemps 1992, pp. 18-19).

Les troubles sociaux au Zaïre et la guerre en Angola ont fourni des perspectives diversement favorables aux entrepreneurs sud-africains dans le commerce général et l'exploitation minière. Les troubles zaïrois de novembre 1991 ont fait grimper les prix du cobalt de 15,50 dollars US en septembre à 25,27 dollars (le prix moyen pendant l'agitation de 1970 ayant atteint 70 dollars). Les stocks ont chuté rapidement et comme le Zaïre domine la production mondiale, la situation a bénéficié aux producteurs sud-africains, notamment les compagnies RUSTENBURG PLATINUM et IMPALA PLATINUM pour qui le cobalt est un sous-produit du platine. Les exportateurs sud-africains ont trouvé un marché lucratif au Zaïre où ils vendent toutes sortes de biens allant des produits frais, des équipements miniers et industriels aux produits de l'industrie agro-alimentaire. Ils ont su tirer parti de la qualité supérieure et des faibles prix de leurs produits. Les sud-africains ont aussi fait leur entrée au Mozambique nouvellement ouvert, reconstruisant des hôtels, faisant de l'élevage et y cherchant des contrats de fourniture (des plastiques jusqu'aux matériaux de construction navale). Néanmoins il faut préciser que le commerce (s'élevant à 125 millions de dollars US) entre le Zaïre et l'Afrique du Sud se produit le plus souvent pendant les courtes accalmies des cycles de pillage, d'incendies volontaires et d'émeutes du pays de Mobutu.

La guerre angolaise a créé des opportunités d'affaires nombreuses et inattendues pour les sans-emplois, les immigrants zaïrois et les commerçants locaux. Le bref retour à la paix et à la stabilité en 1992 a entraîné un retrait des patrouilles de soldats dans les sites diamantaires clés permettant ainsi une libre circulation. Quand le gouvernement a introduit une loi pour légaliser le droit des Angolais à posséder et à vendre des diamants (pour liquider les stocks de diamants détenus par les populations), les sans-emplois ont déployé leurs dispositions entrepreneuriales et le commerce des diamants s'est développé pour un montant de 500 millions de dollars par an (cf. *Southern African Economist* octobre 1992, p. 40). En 1975, au début de la guerre, la plupart des immigrants portugais qui jusqu'alors avaient dominé le secteur privé quittèrent le pays. Les opportunités offertes dans le secteur des métiers qualifiés et non-qualifiés ont alors été saisies par des Zaïrois et d'autres immigrants. Des marchés parallèles ont ouvert un peu partout s'ajoutant à l'économie centralisée planifiée incapable de répondre aux besoins des populations. Quand, à cause de la destruction des infrastructures de communication, le réseau traditionnel des caravanes de commerce à longue distance s'est effondré, les marchands des régions montagneuses se sont opportunément réorientés vers le transport aérien pour acheminer les biens vers les autres régions de l'intérieur. Le transport privé aérien s'est développé pour atteindre les lieux d'approvisionnement tels que Lisbonne, Rio de Janeiro et Paris (BIRMINGHAM 1988). D'autres opérations du marché parallèle hostiles à la croissance économique. Les réfugiés de la guerre civile mozambicaine se sont déversés dans le secteur informel angolais mais ce dernier a été progressivement dominé par des entrepreneurs mafieux échappant aux taxes et tirant avantage des pauvres et des réfugiés pour cause de guerre en les embauchant comme colporteurs.

Le conflit populaire

Les contraintes socio-économiques de la plupart des pays africains sont révélatrices de contraintes et de négligences prolongées. Elles entraînent l'apparition de formes d'entrepreneuriat informel collectif au sein des groupes communautaires. Ces groupes mettent en oeuvre des systèmes d'entraide,

créent des groupements de métiers et se lancent dans des affaires commerciales rémunératrices. D'autres groupes conduisent en revanche des associations de contrebande et de marchés noirs qui peuvent être socialement indésirables. Les frustrations caractéristiques des conflits populaires se manifestent aussi dans de petits larcins, des sabotages industriels, des détournements, des vols à main armée, des brutalités, la fraude fiscale et d'autres formes d'entrepreneuriat "criminel".

La politique de l'apartheid illustre un cas extrême de ce type de conflit. L'apartheid signifie littéralement que les communautés noires d'Afrique du Sud étaient relativement dépourvues des conditions humaines de base. La réaction en a été le développement d'une sous-culture informelle distinctive et la création de moyens informels d'expression et de survie. Par exemple des lieux de divertissement secrets appelés *shebeens* se sont développés, similaires aux *public house* britanniques et aux bars clandestins américains. De la même façon, les *stokvels* (ou tontines) et les associations de crédit sont devenus des moyens très répandus permettant aux Noirs d'acquérir du capital-risque dans une société les privant d'un accès aux sources formelles de financement. La culture informelle est tellement enracinée que la transformation de l'entrepreneuriat noir informel en entrepreneuriat formel est devenue un problème essentiel de la transition sud-africaine vers une démocratie économique et non-raciale.

Conclusion

L'expérience africaine permet d'envisager l'existence d'une relation curviligne entre l'instabilité politique et l'entrepreneuriat privé. Les instabilités politiques aiguës que sont les guerres ont exercé une influence négative sur les entrepreneurs des grandes industries. Les interruptions prolongées de production, l'insécurité et l'incertitude ont poussé de nombreux entrepreneurs à se retirer des affaires. En même temps, l'activité commerciale est devenue lucrative. Aussi, tant les fortes instabilités politiques que les instabilités politiques de faible intensité ont fourni des ensembles favorables d'opportunités aux micro-entrepreneurs informels. L'observation suggère en outre que les activités socialement improductives du marché noir sont répandues, les profits privés sont donc considérables. Dans les faits, les entrepreneurs Africains ont réagi de façon rationnelle à une grande diversité de situations politiques instables.

L'instabilité politique a modifié les caractéristiques de l'entrepreneuriat africain de différentes façons. Les industriels ont réagi à l'impact désastreux de l'instabilité en intervenant encore plus fréquemment auprès des gouvernements

pour influencer les politiques publiques. Les relations entre les deux sphères ne sont pas toujours cordiales. En outre deux changements sont survenus avec l'accroissement du secteur informel, qui s'est opéré jusqu'à lui donner une sorte de prédominance. Tout d'abord un nouveau type d'entrepreneurs est apparu dans le secteur. Il s'agit des travailleurs ayant bénéficié d'une bonne éducation ou qui possédant de hautes qualifications et/ou qui sont licenciés de la fonction publique. Il s'agit aussi de ceux qui cherchent un complément de revenu ou des familles déplacées par les conflits, tout particulièrement les personnes les plus vulnérables que sont les femmes et les enfants. De plus, ces entrepreneurs d'un nouveau genre sont plus innovateurs, substituant par exemple de nouveaux produits aux biens importés ou ouvrant de nouveaux marchés dans le chaos politique.

L'expansion du secteur informel est révélateur de la capacité des entrepreneurs à s'ajuster et à survivre. Mais ce secteur ne constitue, seul, ni la panacée, ni la base d'un développement soutenu. Les entrepreneurs Africains ont aussi montré que quelles que soient les incitations à la croissance fournies par les différents types d'instabilité politique, ils ont le potentiel et suffisamment de dynamisme pour entreprendre des activités économiques productives. La réussite d'une politique de promotion de l'entrepreneuriat productif dépendra des coalitions gouvernements-milieus d'affaires mises en oeuvre pour protéger les intérêts des deux parties tout en maximisant le bien-être national. Néanmoins ce scénario est improbable pour différentes raisons pratiques.

Le gouvernement africain a été décrit comme une institution fragile et incertaine, en permanence impliquée dans des conflits institutionnels avec la société. En conséquence il est difficile d'imaginer que les dirigeants puissent mettre en oeuvre avec leurs secteurs privés des alliances dignes de confiance. Celles-ci apparaissent les moins probables dans des pays comme la Tanzanie, le Ghana, le Bénin, l'Angola, le Mozambique où le socialisme africain et les politiques anti-entrepreneuriales sont fréquentes. Là où le capitalisme parasitaire existe, comme au Zaïre, en Côte-d'Ivoire et en Zambie, toutes les éventuelles coalitions semblent vouées à la fragilité. Le scénario le plus solide peut être trouvé au Nigéria et au Kenya où les gouvernements d'après les indépendances ont permis et entretenu le développement de l'entrepreneuriat national (ILIFFE 1983, pp 64-87). En définitive, les gouvernements africains devront faire preuve de transparence, d'ouverture, de prévisibilité et se conformer au règne de la loi pour gagner la confiance de leurs classes entrepreneuriales.

Sources

- Africa Analysis*, n°18, septembre 1992, p. 14.
- Africa Business*, Londres, juin 1991.
- Angola Economic Notes*, vol. 2, n°4, avril 1992, pp. 1-3.
- Financial Week*, Johannesburg, 2-8 avril 1992, pp 24-25.
- Mozambique Information Office 1992 : *Mozambique Special Report*, n°1, p.2.
- New Ground*, Johannesburg, printemps 1992, pp.18-19.
- Southern African Economist*, Harare, octobre 1992, p.40.
- West Africa*, Londres, 1992, p.1572.

Références bibliographiques

- BAUMOL 1988, BRANDENBERG 1964, BROEHL 1982, BROZEN 1954, CHAZAN et al 1988, CLAPHAM 1991, COLE 1959, EASTERBROOK 1949, EWUSI 1987, FOSU 1992, FRIEDMAN 1962, HOPKINS 1988, ILIFFE 1981, KATZIN 1964, KUZNETS 1966, LEE et al 1991, MBAKU 1989, MACGOWAN and JOHNSON 1984, MACLELLAND 1961, MARSDEN 1990, MORRISSON 1989, PETERSON and BERGER 1971, REDLICH 1958, SCHUMPETER 1961, TANGRI 1991, WILKEN 1987.

Chapitre 24

"Entrepreneurs-prédateurs" au Zaïre : entre le *Grand Homme* et les affaires

Jean-Claude WILLAME

"Le citoyen Théotime arrivait chaque matin, les yeux rouges et l'air tourmenté, enivré par sa bière du petit déjeuner, muni de deux livres de bandes dessinées ou de romans-photos pour lui tenir compagnie pendant les heures de bureau [...]. Curieusement, ses bandes dessinées ou ses romans-photos, enroulées avec soin, lui donnaient un air d'homme d'affaires occupé quand il entrait dans sa boutique. Il allait donc à la réserve et pouvait y rester sans bouger toute la matinée. Plus tard, lorsqu'il fut plus à son aise avec moi et moins timide, sa vie dans la resserre devint plus animée. Il se mit à recevoir des visites féminines. Il aimait qu'elles le voient en véritable directeur, avec un bureau et du personnel; et cela leur plaisait aussi [...].

C'était une vie facile pour Théotime, plus facile que tout ce qu'il avait pu imaginer quand il était mécanicien du service de la santé. Mais à mesure qu'il prit confiance en lui et cessa de craindre que la boutique lui soit retirée par le Président, il devint difficile.

Il commença à se tracasser de ce qu'en tant que directeur, il ne dispose pas d'une voiture. Une femme lui avait peut-être donné cette idée, ou l'exemple des autres commissaires d'Etat ou ce pouvait être quelque chose qu'il avait trouvé dans ses bandes dessinées. J'avais une auto : il se mit à me demander d'en profiter de temps en temps, puis de le conduire chez lui à la boutique [...]. Les premières fois, il s'assit à l'avant; ensuite il prit place à l'arrière. C'était un service dont il fallait que je m'acquitte quatre fois par jour.

Il ne se tint pas tranquille longtemps [...]. Il chercha bientôt de nouvelles façons de

s'affirmer. L'ennui c'est qu'il ne savait pas quoi faire. Il aurait pu assumer son rôle effectivement, prendre la direction de la boutique ou croire (tout en jouissant de sa vie dans la resserre) qu'il la prenait. Il savait cependant qu'il ne savait rien; il savait que je savais qu'il ne savait rien [...]. Théotime passant rapidement d'une simple confiance en son rôle à la conscience de son impuissance voulait que l'on feigne qu'il était un homme différent" (NAIPAUL 1982, pp. 309-310).

Ce portrait, cruel, est celui brossé par Naipaul d'un entrepreneur zairois parmi d'autres, parmi tous ceux qui, entre 1973 et 1975, se virent catapultés hommes d'affaires ou PDG (présidents-directeurs généraux) d'entreprises et octroyer tout ce que le Zaïre comptait de grands, moyens ou petits établissements commerciaux et industriels. On appela ce dépouillement la "zaïrianisation", puis, lorsque les choses se mirent à aller de plus en plus mal pour les "nouveaux acquéreurs", la "radicalisation".

Cet octroi souverain fut celui du président zairois, appelé par Naipaul le *Grand Homme*. Ce dernier prononçait de très beaux discours sur la révolution économique, l'authenticité, la dignité nationale et faisait placarder partout de grands panneaux, "parfois grands comme des maisons", sur lesquels était écrit en lettres noires sur fond bleu : "*DISCIPLINE AVANT TOUT*".

Les origines de l'"entreprise" zairoise

On a pu non sans raison avancer qu'une certaine pusillanimité de l'ancien colonisateur belge était à l'origine de la "zaïrianisation". Le pouvoir zairois, obnubilé par l'importance de sa situation géopolitique, courtisé par toutes sortes d'aventuriers et intermédiaires de la haute finance comme par des chefs de gouvernement, eut beau jeu de reprocher aux investisseurs belges de ne chercher à retirer de leur ancienne colonie que des rentes de situation (sur le désinvestissement belge au Zaïre se reporter à GROUPE BALUKI 1972, cf. sources). "Chaque fois qu'ils viennent me voir, s'exclama un jour le président zairois à propos des Belges, c'est pour des questions d'argent".

Les réticences belges à participer à la politique des grands projets dispendieux mis en route dès la fin des années 60 dans des secteurs où des firmes belges conservaient encore leur influence -cimenteries, complexes miniers...- et, en particulier, semble-t-il, les démêlés entre les anciennes sociétés cotonnières et le régime zairois à propos de la relance de cette spéculation ont certainement été à la base de la décision zairoise de nationaliser

ce qui restait des intérêts belges au Zaïre (sur les agissements de l'industrie cotonnière postcoloniale, cf. VERHAEGEN 1983, pp. 2-4).

Mais la manière dont le "grand partage" s'est effectué entre les "citoyens" zaïrois est également caractéristique des comportements prédateurs qui ont depuis lors présidé à la vie économique zaïroise. Elle renvoie donc à une dynamique particulière propre au système politique du pays. En effet, les décisions d'attribution des entreprises à nationaliser ont été faites dans un désordre proprement indescriptible, assez unique dans les annales des nationalisations africaines.

Des listes d'acquéreurs, comme on qualifia les nouveaux entrepreneurs zaïrois, furent établies un peu partout, immédiatement contestées par les uns et les autres, raturées et re-raturées, avant que l'on arrive à un partage qui puisse satisfaire à peu près tout le monde. Le résultat final fut une redistribution de type patrimonial et clientéliste où ce furent, non pas des commerçants, pourtant nombreux au Zaïre, mais des agents de l'Etat qui furent servis et se servirent : les quelques enquêtes dont on dispose indiquent l'existence d'un tissu non-négligeable de PME (petites et moyennes entreprises) zaïroises, de création parfois ancienne, notamment dans la capitale. Selon un recensement de 1973, c'est à dire à l'époque de la zaïrianisation, il existait quelques 3.000 petites entreprises dont 30% travaillaient avec des salariés et dont 17% existaient avant 1960, 22% ayant été créées pendant la période 1961-1965. Une majorité de ces PME oeuvrait dans le domaine de l'habillement et la literie ainsi que dans l'industrie du meuble (cf. DIVISION URBAINE DES AFFAIRES ECONOMIQUES ET DE L'INDUSTRIE, s.d.). Depuis l'humble administrateur de territoire jusqu'aux grands barons en passant par des professeurs d'université, des membres du Bureau politique du parti unique, le MPR (Mouvement populaire de la Révolution), des "commissaires du peuple", des généraux en retraite ou non, des journalistes etc., il y en eut pour un peu tout le monde comme l'illustre le tableau ci-dessous qui porte sur la zaïrianisation à Lubumbashi.

Le Zaïre ne s'est véritablement jamais remis de cette politique économique de "cueillette" sauvage. Le départ des petits et gros commerçants étrangers spoliés avec (de vaines) promesses de remboursement et dont certains pratiquèrent la tactique de la terre brûlée ("vidange" des comptes en banque et parfois même destruction de patrimoine) entraîna d'abord une désorganisation brutale de tout le réseau de distribution et de transport du pays. La plupart des nouveaux acquéreurs furent incapables de faire face à leurs obligations. L'auraient-ils voulu qu'ils n'avaient aucune motivation pour le faire. Le "grand partage" avait en effet donné lieu à un jeu de chaise musicale pendant près de deux ans : les acquéreurs se succédèrent souvent les uns aux autres et aucun ne fut jamais certain, à l'instar du Citoyen Théotime, de pouvoir conserver les entreprises qu'ils avaient acquises (cf. SCHATZBERG 1980, pp. 150-151).

Un document de l'ANEZA (Association nationale des entreprises zaïroises), paru en décembre 1976, c'est à dire peu après que la rétrocession eut été finalement décrétée par le régime, dressa la liste de leurs défaillances : "absence totale d'activités commerciales, gestion inefficace, utilisation des fonds sociaux à des fins personnelles (construction de villas, achat

de voitures etc.), absence totale de documents comptables, défaut de paiement des impôts, du personnel, de l'INSS (Institut national de sécurité sociale, [...], non remboursement d'emprunts bancaires..." (ANEZA, circulaire du 15 novembre 1976).

Tableau n° 1
Liste des entreprises zaïrianisées à Lubumbashi

Statut de l'acquéreur	Nombre d'entreprises	Activités principales
Commissaire régional	4	Commer. gros/commer. luxe (dét.)
Directeur à la présidence	1	Boulangerie
Membre Bureau politique du parti	2	Matériel industriel
Commissaire d'Etat	1	Marbrerie
Commissaire régional assistant	1	Alimentation
Commissaire sous-régional	1	Joaillerie
Ancien ambassadeur	1	Commerce gros
Commissaire d'Etat	1	Commerce gros
Commissaires du peuple (18)	18	Commerce gros et détail
Commandant militaire de région	2	Commerce gros et cycles
Général à la retraite	1	Commerce gros
Général à la retraite	1	Commerce détail
Directeur d'entreprise	2	Boutique de luxe et joaillerie
Directeur d'entreprise	2	Commerce gros et pièces rechange
Pilote à AIR ZAIRE	1	Vêtements masculins
Chef couturier	1	Quincaillerie
Frère du Chef couturier	1	Commerce détail
Chef couturier adjoint	1	Commerce gros
Vice-recteur Université	2	Boulangerie et vêtements féminins
Editeur de journaux	2	Disques, radios
Editeur de journaux	2	Commerce gros
Chef d'entreprise	2	Commerce gros
Directeur de banque	1	Commerce détail
Directeur de la Sûreté	1	Commerce gros
Ex-ministre	1	Carrosserie
Ex-ministre	1	Supermarché
Ex-ministre	1	Commerce gros et détail
Président association de journalistes	1	Commerce gros

Source : GOULD 1980.

Dans sa synthèse sur la zaïrianisation, la Banque mondiale soulignait en 1977 toutes les aberrations auxquelles elle avait donné lieu : démantèlement des grandes plantations vendues "par appartement", liquidation des inventaires et actifs par les nouveaux propriétaires, transfert des avoirs à Kinshasa, conversion des activités de production en activités d'importations, accumulation d'impayés (65% en 1975), gonflement des crédits en devises (WORLD BANK, Rapport du 13 avril 1977).

Kankwenda Mbaya a sans doute raison d'avancer qu'on ne doit pas exagérer l'effet néfaste des mesures de zaïrianisation et de radicalisation, le taux de croissance économique ayant connu une baisse bien avant ces mesures (MBAYA et alii 1992, p. 280). Toutefois, cette zaïrianisation introduisit une mentalité de prédation généralisée laquelle entraîna une perte de crédibilité de plus en plus accusée des "gestionnaires" du régime zaïrois. Les remboursements aux anciens propriétaires, via l'Etat, furent aléatoires : à la fin 1988 par exemple, il subsistait encore des arriérés (contestés) de l'ordre de 6 milliards F. Belges (soit 16% de l'ensemble de la dette publique et commerciale à l'égard de la Belgique) que le Zaïre omettait de rembourser aux personnes physiques et morales belges depuis qu'un accord d'indemnisation avait été signé en 1976. Signe qui ne trompe pas, l'investissement, tant extérieur qu'intérieur, est en chute libre à partir de 1974 : après une forte hausse entre 1968 et 1974 (de l'indice 52 à 192,4 durant cette période), l'indice d'investissement chute à 158 en 1975 et à 120 en 1976 (HUYBRECHT et alii 1981, pp. 217-218).

L'échec de la zaïrianisation, auquel il faut encore ajouter celui des "safaris technologiques" de tous ordres réalisés au nom de la "révolution économique zaïroise" (WILLAME 1986), fut consacré, en 1977, par un discours resté fameux du président Mobutu : le discours sur le "mal zaïrois". Lorsque le *Grand Homme* eut compris que l'irréparable avait été commis, il opta en définitive pour une stratégie de l'évasion et de la déresponsabilisation personnelle : les dures accusations contre les Zaïrois, traités de parvenus, d'irresponsables et de vantards, les retraites de plus en plus fréquentes du Président sur ses terres de Gbadolite, ses nombreux voyages à l'étranger, sa quasi-sacralisation comme "Père de la Nation" et "Maréchal" furent autant de signes d'une défaite en vue. Tout le monde, à Bruxelles, à Paris, à New-York, à Rome ou à Tokyo, "savait", mais on laissa faire en se disant que le pays disposait d'inépuisables ressources.

Portraits d'"entrepreneurs"

Tous les entrepreneurs zaïrois ne sont pas des "Citoyen Théotime", loin s'en faut, bien qu'il y ait parfois en eux un Citoyen Théotime qui s'ignore. Depuis la zaïrianisation les trajectoires des "hommes d'affaires" ont été composites.

Le premier de ces entrepreneurs est bien entendu le *Grand Homme* lui-

même. Le chef de l'Etat zaïrois donne ici l'exemple et trace la voie à tous les autres.

Il est non seulement le "Guide" et le "Père Fondateur" du parti unique et donc des 30 millions de zaïrois mais aussi le lieu où se concentrent et se croisent toutes les ressources du pays. *Primus inter pares*, il gère ou plutôt fait gérer une fortune, qui, sans être équivalente à la dette extérieure zaïroise comme on l'a étourdiment avancé, est tout de même imposante. Dans sa région, l'Equateur, il détient officiellement 67 % de la production de fruits palmistes, 41 % de celle de l'huile de palme, 5% de la production du café et 2% de celle du cacao (REGION DE L'EQUATEUR, Rapport annuel 1974). En vertu des droits régaliens qui lui sont conférés, les comptes en devises de toutes les sociétés d'Etat (GECAMINES, MIBA, SOZACOM...) ou à la Banque centrale lui sont directement accessibles.

Du fait de sa fortune, il fréquente un certain nombre de millionnaires étrangers qui sont en bonne place dans ses relations privées et ont leurs entrées particulières chez lui : le financier américain Tempelsman, le marchand d'armes Kashoggi, le courtier britannique Mark Rich, le banquier libanais Taman, l'ancien président de la Confédération helvétique et homme d'affaires Nélló Celio, les gouverneurs de la Société générale de Belgique, les patrons de la banque Belgoise où sont logés tous ses comptes et ceux -en négatif pour la plupart- des "barons" du régime, et quelques autres chefs d'entreprises belges ou belgo-zaïroises dont certains n'ont pas manqué, quand il le fallait, de chanter haut et fort les louanges du Maréchal-Président. Ce dernier connaît bien l'importance de ces clientèles; elles peuvent lui être d'utiles entremetteurs dans ses négociations avec une classe politique occidentale, souvent pusillanime et velléitaire.

Les autres itinéraires sont conditionnés par la geste de ce premier PDG du pays. Ils ne sont pas tous des "histoires à succès", loin s'en faut. On peut citer ici quelques cas d'espèce : le premier atteste de la réussite apparente de certains "acquéreurs" qui ne proviennent pas nécessairement du milieu politique, les autres sont plutôt des prototypes d'échec et ils sont nombreux.

L'ascension du Citoyen Jean Mbemba Saolona, "patron des patrons" zaïrois, a débuté fort modestement. Fils métis de père belge et de mère zaïroise, il entreprend des études de comptabilité en Belgique, étude qu'il est contraint d'arrêter en 1962, "faute de moyens financiers" explique-t-il. De retour au Zaïre, il revend une voiture qu'il a ramené d'Europe et ouvre un petit commerce à Libenge et Gemena, région du président Mobutu. La réussite de Mbemba Saolona n'est cependant pas celle d'un Rockefeller. C'est la zaïrianisation qui, en 1973, en fait un "entrepreneur" et va lui ouvrir toutes grandes les portes de la fortune. Il reçoit en cadeau plusieurs plantations et fonde très vite la "Société commerciale et industrielle de Mbemba au Zaïre" (SCIBE-Zaïre). Couvert par la protection présidentielle -il appartient à ce groupe de métis et "non-originares" dont le président de la République préfère s'entourer par prudence car "ils" ne constituent pas une menace politique-, son ascension est très rapide. Entre 1973 et 1978, il se trouve déjà à la tête d'un empire commercial comprenant des sociétés de commerce général, d'exportation de café, de transport aérien, de gestion immobilière. Par la suite, il entre comme administrateur et actionnaire minoritaire dans les plus grosses entreprises dont les capitaux sont encore majoritairement étrangers (brasserie, limonaderies, mobilier de luxe, importation de vin, entreprises de travaux publics, textile etc.) et qui courtisent cet homme si proche du président -ce qu'il ne cherche d'ailleurs pas à cacher.

En 1986, il s'associe à un homme d'affaires belge pour créer à Kinshasa un super-marché qui est la copie conforme des grands magasins de la chaîne alimentaire belge GB-Inno-BM et où l'on trouve des produits importés d'Afrique du Sud et d'ailleurs qui ne sont accessibles qu'à de riches européens ou zaïrois. Cette grande surface kinoise sera totalement détruite lors des pillages populaires de septembre 1990. Le ressort de ce petit empire (25.000 travailleurs dont une centaine d'employés blancs, c'est-à-dire le deuxième employeur du pays) n'est cependant pas l'industrie mais avant tout le commerce d'import-export. A ce titre, le café et parfois le cobalt jouent ici un rôle-clé dans le maintien et la consolidation de ses affaires. On va répétant -et les sources semblent fiables- que, dans le cas du café par exemple, la production est collectée par de gros intermédiaires zaïrois et expatriés et exportée par sa flottille aérienne, SCIBE Airlift, via l'aéroport de Gbadolite en échappant aux 18 taxes dont le café est grevé.

Aimant se présenter aussi sous les traits d'un *gentleman farmer* africain attaché à ses origines, il déclare investir toute sa fortune au Zaïre, un pays "dans lequel il a toujours eu confiance" (*Le Soir* 5 janvier 1988). Toutefois, celui que l'on appelle "Mister Cash", "parce que sa parole vaut de l'or" a pourtant un gros bas de laine à l'étranger : en octobre 1991, il se présente comme candidat-repreneur d'une compagnie aérienne belge en faillite, la TEA, et met sur la table une somme égale à celle qu'une filiale de la SABENA propose pour le rachat. Il y a tout de même du "Citoyen Théotime" chez Jean Mbemba, mais d'un Citoyen Théotime arrivé au faite de sa puissance. Le portrait qu'en dresse Thierry Michel dans son film *Le cycle du serpent* est celui d'un autre *Grand homme* qui a en quelque sorte pris sa revanche. Un des ses anciens associés ne raconte-t-il pas que lorsqu'il débarquait quelque part, il exigeait que tous ses employés européens viennent l'accueillir au bas de son turbo-jet. Entouré d'Européens déferents, "de toutes nationalités", précise-t-il, et d'une garde militaire rapprochée, il a le geste impérial et condescendant du grand patron colonial. Les portraits du président-fondateur du MPR, dont il se déclare l'ami, garnissent son bureau; lui aussi d'ailleurs se dit "Fondateur".

Contrastant avec cette réussite, il y a tous les "cas malheureux", celui de l'oncle maternel du président, feu Litho Moboti, celui de l'époux de la soeur de la première épouse de Mobutu, Moleka Liboke ou celui du banquier Dokolo.

Ancien ministre des Finances, le premier est lui-aussi un "nouvel acquéreur". Il "reçoit", peu avant la zaïrianisation, une grosse firme d'importations alimentaires, Congo-Frigo, qui devient en 1971 la Société générale d'alimentation (SGA). Les avions de cette société fréquentent les aéroports sud-africains à partir de Lubumbashi au Shaba. Mais la SGA va vite se trouver en difficulté : elle ne paie jamais ses fournisseurs. Le "groupe Litho", comme on l'appellera après la zaïrianisation, n'aura guère plus de chance avec un autre grand magasin, Tembe na Tembe, qui est mis en faillite avant d'être pillé de fond en comble. En 1982 le scandale éclate. L'oncle Litho est directement mis en cause dans le célèbre "rapport Blumenthal" pour ses énormes découverts à la Banque nationale du Zaïre. Mis publiquement à l'index par le banquier allemand qui fut chargé du contrôle de cette institution financière entre 1978 et 1979 -il ne peut plus obtenir de devises tant que ses arriérés ne sont pas payés-, Litho réussit à encaisser 50.000 dollars US à la Banque nationale quelques semaines après l'interdiction (BLUMENTHAL 1982, pp. 24-25). A sa mort, en février 1982, le président Mobutu aurait, dit-on, réuni un conseil de famille et aurait décidé de "punir" le groupe Litho "pour sa mauvaise gestion". Les comptes en banque américains de l'oncle auraient été vidés sur ordre du chef de l'Etat et les biens de la famille redistribués. Un fils Litho émergera quelques années plus tard entre autre dans le négoce des produits pétroliers; en 1989, il

entrera en guerre contre le patron de la GECAMINES qui, selon ses dires, l'écarte systématiquement comme fournisseur de la société minière.

Le "groupe Litho" a été associé à une autre grande fortune du Zaïre, Moleka Liboke, dans un "éléphant blanc" agro-industriel érigé dans la région présidentielle de Gemena, le Combinat industriel de Gemena (COMINGEM), avec l'aide technique de deux sociétés allemandes, Krupp et P. Cremer. Victime -consentante ?- d'études de faisabilité de complaisance (surdimensionnement, technologie "de pointe" inappropriée...) réalisées par le "partenaire allemand", d'un montage financier qui consistait à faire supporter par l'Etat zaïrois, c'est-à-dire par personne, la quasi-totalité des charges financières et d'une direction absentéiste, COMINGEM n'a en fait jamais été opérationnel à l'exception d'une petite unité de fabrication de savon de ménage (sur le "désastre" de COMINGEM, cf. VERHAEGEN 1984). A la fin des années 80, Moleka Liboke est traîné devant les tribunaux et ses comptes à l'étranger sont bloqués pour le non-apurement de ses dettes à un grand courtier italo-genevois du café zaïrois. Du fait de ses appuis politiques, il réplique en faisant saisir à son tour les comptes d'une filiale zaïroise du courtier.

Le troisième "cas malheureux" illustre le fait qu'il n'est pas nécessaire d'être un proche du *Grand Homme* ou de son groupe ethnique pour se voir attribuer des "affaires". A titre d'exemple -parmi tant d'autres- on citera le cas d'Augustin Dokolo. Originaire du Bas-Zaïre, petit propriétaire d'une chaîne de taxi avant l'indépendance, Dokolo est déjà en 1983 un "homme d'affaires" connu : il dirige l'Union nationale des entreprises congolaises (UNEC). A cette époque, il gravite dans l'ombre des grands notables bakongo dont Albert Ndele, un des membres du groupe de Binza (1), qui deviendra par la suite gouverneur de la Banque nationale avant de se brouiller avec le président zaïrois et de prendre le chemin de l'exil. Augustin Dokolo, lui, restera au Zaïre. Propriétaire d'une verrerie et de plusieurs fermes aux environs de Kinshasa, il est "récompensé" pour sa loyauté en devenant PDG de la Banque de Kinshasa (B. K.), le premier établissement financier privé à capitaux exclusivement zaïrois créé en 1971. Vantée pour son dynamisme et son caractère purement national, la Banque de Kinshasa cède cependant au fil des ans à la tentation de "l'argent facile" avant de devenir bientôt une coquille vide. D'abord, la B.K., qui a pourtant comme correspondants une dizaine de banques belges et étrangères de renom, ne fait pas le poids face à la puissante Banque commerciale zaïroise et son correspondant belge, la Belgolaise où sont logés tous les comptes en banque des grandes fortunes du Zaïre. Ensuite, la Banque de Kinshasa effectue des emprunts intempestifs en faveur de la vingtaine d'entreprises que compte le "groupe Dokolo". Elle a bientôt un découvert de plusieurs millions de devises auprès de la Banque nationale. En 1986, la gestion de la B.K. est cédée par ordonnance présidentielle au syndicat unique zaïrois, l'UnTZA (!) qui va parachever le dépeçage, non seulement de la banque mais de toutes les entreprises du groupe Dokolo. Augustin Dokolo, qui déclare aujourd'hui avoir été exproprié (par le premier ministre de l'époque, Kengo Wa Dondo, une autre grande fortune zaïroise), réclame des dédommagements de plusieurs milliards de zaïres.

L'aspect prédateur de ces grandes fortunes zaïroises et leur inclinaison à une jouissance immédiate des richesses est illustré par le propos d'Aubert Mukendi: "tu vois, tu prends, car si tu ne prends pas, c'est un autre qui

(1). Le groupe de Binza est une sorte de cabinet fantôme qui, par-delà le gouvernement légalement investi de Cyrille Adoula, dirige alors effectivement le pays. Il est composé de personnalités qui ont été mêlées de près ou de loin à l'assassinat de P. Lumumba (Kandolo, Nendaka, Mobutu etc...). Voir à ce sujet l'étude de GEERTS 1970.

prendra", telle est en raccourci sa formule pour qualifier le style le plus répandu chez les grands "chasseurs-cueilleurs" que sont les entrepreneurs zaïrois. Cueilleurs, ils le sont presque au sens littéral du terme puisque beaucoup d'entre eux ont fait leur fortune dans des activités de "cueillette" portant sur des biens qui "se ramassent" aisément et qui se négocient sans investissements : le diamant, le cobalt, l'ivoire, le café etc. L'engouement pour l'ostentatoire et l'étalage des richesses accompagnent naturellement ces comportements prédateurs. Le sociologue zaïrois, T.K. Biyaya, utilise le terme de "cuistres" pour qualifier l'affairisme des élites possédantes du Kasai présentes dans le diamant. Il s'agit, écrit-il, "d'un groupe social qui possède un mode de vie excentrique, qui se démarque par la pédanterie, la prétention à la richesse et la suffisance ostentatoire. Cette bourgeoisie africaine naissante est encore peu dégrossie et privée de culture intellectuelle, de savoir vivre [...]. Ses membres sont imbus d'une idéologie de suffisance et de mépris. Leur argent en a fait des cuistres" (BIYAYA 1985).

Peut-on en définitive et véritablement parler d'"entrepreneurs" ? Evoquant dans un interview récent le "milieu", l'ancien vice-président de l'ANEZA, Kiwakana Kimalaya parle d'une association de figurants : on dénombre tout au plus douze véritables "employeurs" sur les 400 ou 500 membres de l'ANEZA. "Faites le compte des vrais chefs d'entreprise zaïrois qui [décident] pour leurs entreprises. Le compte n'est pas difficile à faire. Et là, on ne va pas très loin. Prenez le groupe de direction, le groupe du conseil d'administration. Comptez et retirez les véritables chefs d'entreprise zaïrois qui sont là-dedans. Vous verrez que le compte ne va pas très loin" (cf. *Le Soft de Finance* du 8 juin 1991).

Le bilan de la gestion patrimoniale des affaires

Le bilan de la gestion prédatrice et patrimoniale des entreprises au Zaïre est, on ne s'en étonnera pas, catastrophique. Le désastre d'aujourd'hui n'est que le révélateur d'une impasse structurelle qui s'amorce clairement dès la fin des années 70. Au moment où le Zaïre accédait à l'indépendance, il pouvait pourtant se prévaloir d'un tissu d'entreprises manufacturières qui était l'un des plus développé d'Afrique. Depuis le début des années 70, on a assisté à une dégradation lente et continue de ce secteur aujourd'hui largement "zaïrianisé". Sa part dans le PIB est passé de 10 à 12% dans les années 60-63 à 6 % en 1984 et à moins de 1 % à la fin des années 80, soit un des taux les plus faibles

d'Afrique.

Si l'on raisonne en terme de chiffre d'affaires, il est difficile de parler d'un véritable "entrepreneurship" zaïrois autonome, même s'il existe des "millionnaires" ou des "milliardaires" nationaux. Aucune entreprise privée zaïroise ne figure dans le palmarès du chiffre d'affaires des 10 premières entreprises industrielles du pays. La première société du "milliardaire" zaïrois Jean Mbemba, SCIBE Airlift, qui figure sur la liste, ne vient qu'en 43e position.

La sous-utilisation de l'appareil de production affecte pratiquement tous les secteurs. En 1980 déjà, pour 45 entreprises appartenant à 10 secteurs, 30 d'entre elles ont des taux d'utilisation inférieurs à 50%. Trois années plus tard, le taux moyen d'utilisation est estimé à moins de 30% (*Conjoncture économique*, années 1980-1988). A l'exception d'un bref espoir de reprise entre 1984-85, la situation continue à se dégrader partout à la fin de la décennie.

Jusqu'en 1983, le système productif manufacturier et ses "entrepreneurs" sont maintenus sous perfusion par un régime d'importation S.A.D. (sans achat de devises) octroyé sans discernement et par des aides étrangères, principalement belges. Sur injonction du FMI (Fonds monétaire international), il fut mis fin à ce régime qui contribuait à accroître la dépréciation de la monnaie et la diminution des rentrées fiscales (puisque les droits d'entrée étaient calculés au taux de change officiel et non au taux de change parallèle). Les mesures monétaristes de redressement furent toutefois inopérantes face à la spéculation monétaire qui continua de plus belle, à la baisse de la productivité du travail de 30 à 50 %, à la concurrence des produits importés moins chers et plus prisés par l'élite et surtout à l'effondrement de plus en plus accusé du pouvoir d'achat.

Le système pseudo-moderne de l'entreprise zaïroise, qui fonctionne en réalité dans une logique de prédation de cycle court, a pu faire illusion. Il ne tenait plus qu'à un fil qui se rompit brutalement dans la foulée de deux événements à haute visibilité : l'annonce de la fin du système du parti-Etat en avril 1990 et l'effondrement en septembre de la même année de la mine de Kamoto, un des fleurons de la GECAMINES qui était la principale pourvoyeuse de devises du pays. Depuis ces deux "accidents", l'économie "moderne", qui avait déjà atteint les limites de l'implosion, s'est mise à tourner follement. La raréfaction des devises jointe à l'incertitude politique a décuplé les réflexes spéculatifs du secteur moderne qui, "lâché" par un Etat patrimonial n'ayant plus rien à redistribuer, n'a plus cherché désormais qu'à liquider ses avoirs en monnaie nationale pour les convertir en devises ou en biens et services importés. Comme il fallait continuer à payer des salaires, des soldes de militaires et les dépenses somptuaires du régime, le recours frénétique à la

planche à billet devint inéluctable.

Mais, de ce fait même, un glissement majeur s'opéra dans les rapports de force économiques : à l'implosion du secteur moderne coïncida la soudaine irruption d'une économie populaire urbaine sur le devant de la scène. Celle-ci a toujours été importante au Zaïre : en 1987, elle recouvrait pas moins de 41 % des dépenses réelles des ménages. Les salaires réguliers des fonctionnaires et de certaines entreprises publiques ne représentaient plus que 10 % du revenu de ceux qui passent en fait leur temps à "chercher de l'argent". Autre fait significatif, les activités intérieures, les revenus et les dépenses qui en découlaient et qui ne représentaient plus que 40 % de l'activité totale officielle du pays approchaient dans la réalité les 85 % (chiffres avancés par COUR 1991).

L'hyperinflation, le fonctionnement anarchique de la planche à billet et l'effondrement de la monnaie scripturale ont fait de l'économie populaire informelle l'acteur économique principal : il est désormais le seul à être productif, le seul à réagir en fonction des besoins quotidiens réels, le seul à détenir les signes monétaires et à en déterminer la valeur faciale réelle (LECLERCQ 1992).

L'irruption de ce nouvel opérateur économique, jusqu'ici laissé pour compte, n'est cependant pas, loin s'en faut, un phénomène "révolutionnaire". Comme H. Leclercq le précise bien dans son analyse de l'économie populaire kinoise, celle-ci fonctionne dans le cadre d'une grande pauvreté. Peu productive, peu consciente de sa force, victime elle aussi de l'implosion économique du secteur moderne, elle n'est qu'un substitut à une misère qui serait plus grande encore sans son intervention, même si elle contrôle aujourd'hui les échanges urbains. L'ingéniosité et la débrouillardise, si souvent mises en valeur dans ce type d'activité, ne doivent pas faire oublier qu'elle aussi n'a répondu au pillage des ressources "par le haut" que par un pillage "par le bas".

Les entrepreneurs zaïrois, dont un certain nombre furent dépouillés lors des saccages de septembre 1991, vont-ils comprendre la leçon ? Seront-ils capables de s'adapter à une situation macro-économique nouvelle où ils ne seraient plus des acteurs significatifs dans la mesure où il n'y a plus grand chose à attendre d'un Etat en faillite totale ? A voir leur train de vie somptuaire et dispendieux à l'étranger, à voir les "jeux d'argent" que certains d'entre eux organisèrent dans la capitale en 1991, à voir la ruée de certains autres dans l'exploitation artisanale du diamant qui a désormais gagné tout le Nord-Est du

Zaïre, on ne peut qu'être sceptique (2).

Sources

ANEZA 1976 : *Circulaire n° 17*, 15 novembre.

Blumenthal E. 1982 : "Zaïre : rapport sur sa crédibilité financière" in *Info-Zaïre*, Kinshasa, octobre.

Département de l'Economie Nationale 1980-1988 : *Conjoncture économique*, série annuelle.

Division urbaine des Affaires économiques et de l'industrie [s. d.] : *Enquête sur les PME de production effectuée durant le 1er semestre 1973*, Kinshasa.

Groupe BALUKI 1972 : *Les investissements belges en République du Zaïre*, Kinshasa, Université nationale du Zaïre, juillet.

Le Soft de Finance, Kinshasa, 8 juin 1991.

Le Soir, Bruxelles, 5 janvier 1988.

Région de l'Equateur, Division régionale de l'Agriculture 1974 : *Rapport annuel*.

World Bank 1977 : *Economic Conditions and Prospects in Zaïre*, Report n° 1407 ZR, April 13.

(2). Il s'agit d'opérations de "placement" lancées à Kinshasa à partir d'août 1990 par le PDG d'un établissement de promotion de biens importés, Bindo Bolembé. Initialement le jeu consistait à placer une somme d'argent pour recevoir 45 jours après un "cadeau" en nature d'une valeur plusieurs fois supérieures à la mise initiale. Par la suite, le jeu devint purement financier : la mise initiale des souscripteurs fut déçue en 45 jours. Le système s'écroula au milieu de l'année 1991 lorsque les rentrées d'argent ne suffirent plus à couvrir les sorties.

Références bibliographiques

BIYAYA 1985, COUR 1991, GEERTS 1970, GOULD 1980, HUYBRECHT et alii 1981, LECLERCQ 1992, MBAYA et alii 1992, NAIPAUL 1982, SCHATZBERG 1980, VERHAEGEN 1983 et 1984, WILLAME 1986.



Chapitre 25

Une aventure industrielle en Côte-d'Ivoire

Trajectoire sociale et création d'entreprise

Laurent BAZIN

"En Afrique, dans chaque pays, des créateurs d'entreprises, il n'y en a pas 10, il n'y en a pas 100, il y en a 4, 5 ou 6. Donc, ces créateurs-là, il faudrait qu'ils créent 10, 20 entreprises pour que l'Afrique puisse s'en sortir. En Côte-d'Ivoire, par exemple, des unités comme la SIALIM [c'est-à-dire des entreprises industrielles de taille analogue créées et dirigées par un entrepreneur ivoirien], il n'y en a que deux : nous et COSMIVOIRE. Pourtant, il y a des gens qui sont milliardaires, mais ils n'ont pas vu la nécessité de créer une entreprise. [...] [La création d'entreprise] c'est une passion. Ma passion c'est la création".

Celui qui affirme cela, c'est Tano Kouadio Blaise, directeur général et promoteur de la SIALIM : une entreprise industrielle récente qui produit du lait concentré et du lait caillé. Le projet de sa création fut lancé en 1985 et s'est concrétisé en 1988. La production a débuté en juin 1989, arrivant sur un marché dominé auparavant par deux grandes marques importées : Nestlé et Bonnet Rouge. Le capital social de l'entreprise, de 2 milliards F. CFA (1,5 à la création de la société) est extrêmement morcelé; le promoteur n'en détient que 9%, les autres actionnaires sont l'Union Africaine, filiale de l'assureur français UAP (11%), la Société Financière Internationale (SFI), filiale de la Banque

mondiale (13%), les partenaires techniques français et sénégalais de l'entreprise (respectivement la SILL, 7,5% et la SIPL, 4%), le constructeur de l'usine, APV Baker (7%), la Banque Ouest-Africaine de Développement (BOAD, 5%) et environ 90 actionnaires privés ivoiriens qui se partagent les 43,5% restant. L'investissement, d'un montant de 4,3 milliards F. CFA, a été financé à 60 % par des emprunts à la SFI et à la BOAD. Le chiffre d'affaires annuel est de l'ordre de 9 milliards F. CFA. L'entreprise emploie 220 personnes environ, parmi lesquelles 32 cadres et directeurs (dont cinq expatriés : trois français et deux sénégalais) et 29 agents de maîtrise. L'outil de fabrication, très moderne, permet la reconstitution de lait puis son traitement et son conditionnement à partir de lait en poudre importé d'Europe (puis du Canada et, actuellement, des Etats-Unis) et de sucre produit localement.

L'objet de ce texte est de présenter le processus de création de l'entreprise et l'itinéraire de cet entrepreneur. Le document s'en tiendra principalement à son propre récit, recueilli lors d'entretiens en juillet 1991 et mars 1993 (1). Il comporte certes des lacunes, des non-dits, des ambiguïtés, mais les points qui paraissent essentiels à l'exposé sont présents. L'objectif ici n'est pas d'extrapoler, à partir d'un cas singulier, la situation globale de l'entrepreneuriat ivoirien dans ses relations avec son environnement social et politique; plus modestement, il est proposé d'illustrer, par une expérience particulière comment projet industriel et projet social sont indissociables. Nous rejoignons par cette démarche les perspectives d'une anthropologie des milieux d'affaires développée précédemment par d'autres chercheurs (cf. par ex. AMSELLE 1987 et LABAZEE 1991b).

La chute initiale

Fils d'un grand planteur de cacao-café, Tano Kouadio est né en 1949 dans la région de Bondoukou (Nord-Est de la Côte-d'Ivoire). A sa demande, il est envoyé en France à l'âge de douze ans pour y effectuer ses études secondaires dans un lycée technique. Il y obtient successivement un certificat d'aptitude professionnelle en comptabilité, un brevet d'études comptables et un brevet supérieur d'études comptables. De 1968 à 1974, il entreprend des études

(1) L'auteur se doit de remercier M. Blaise Tano Kouadio pour la disponibilité dont il a fait preuve à son endroit et les informations qu'il lui a fournies. Il lui est en outre reconnaissant d'avoir autorisé la publication de ses paroles dans le présent document.

de gestion à l'Institut Commercial de Grenoble (France), à l'école des Hautes Etudes Commerciales de Lausanne (Suisse) puis à la faculté d'administration des affaires de Sherbrook University (Canada). En 1974 il est embauché comme chef comptable dans la filiale ivoirienne de Nestlé. De 1976 à 1982, il occupe les fonctions de directeur financier adjoint, puis de directeur financier dans une entreprise publique, la SODEPRA (Société pour le Développement des Productions Animales). Profitant de cette situation, il crée une première entreprise à Bouaké. Il s'agit d'une unité de production d'aliments pour bétail. C'est l'échec :

"Dans ma vie, j'ai connu tous les systèmes. J'ai fait l'université dans de bonnes conditions. J'ai commencé une carrière impeccable. J'étais cadre dans une grosse boîte comme Nestlé. Je gagnais largement ma vie. Après, j'ai été embauché dans une société d'Etat où j'étais vraiment un des directeurs. J'ai créé une boîte, je me suis cassé la figure. Je suis devenu presque zéro. [...] J'étais vraiment rien. Après ces étapes successives où j'étais vraiment très bien, à l'aise (j'avais une BMW, etc.), j'étais devenu zéro, du jour au lendemain. Je ne sais même pas comment, avec ma famille, on se nourrissait. [...] On s'habillait chez Tati. Nous devons notre survie au soutien financier de mes beaux-parents " (l'épouse de Tano Kouadio est française).

Interrogé sur les causes de son échec, Tano Kouadio explique sans fard :

"Je me suis comporté comme un Africain. J'ai créé une société qui marchait bien et j'ai commencé à jouer le chef. J'achetais tout ce que je voulais. J'appelais mon comptable, je lui disais : "envoie-moi un million". Je les dépensais. Je me suis cassé la figure. Les personnalités politiques m'appelaient : "donne-moi 20 millions". Je donnais pour leur faire plaisir. Ca n'a pas raté. Ca a été catastrophique".

Tano Kouadio se réfugie à Paris, en 1982, pour "refaire sa vie". De là, il monte le projet ambitieux de création de son unité industrielle. C'est en même temps le projet de sa réhabilitation sociale. La réalisation de l'entreprise, depuis le montage technique du dossier et l'étude de faisabilité jusqu'à la création de la société aura demandé plus de trois ans de travail. L'échec de la première entreprise est interprété *a posteriori* comme une épreuve formatrice :

"Se casser la figure, c'est une expérience à vivre. Résultat : les gens quand ils ont une boîte, je ne dis pas qu'ils sont guéris, mais ils savent la gérer. Parce que c'est terrible".

Une réhabilitation difficile

Le récit que livre le chef d'entreprise est riche en rebondissements; il met en scène une lutte solitaire, menée avec détermination et motivée par un

désir ardent d'ascension sociale, ou plutôt de reconquête de sa position dans la société ivoirienne :

"Il ne faut pas d'argent pour créer une entreprise, sinon vous allez échouer. Toutes les embûches qui se dressent devant vous vous déterminent à aller jusqu'au bout. Quelqu'un qui a de l'argent, au moindre obstacle, il s'arrête. Or, le gars qui a engagé [dans son projet] le peu d'économie ou de soutien qu'il a, s'il ne s'en sort pas il les perd... Donc, il fera n'importe quoi pour réussir. [...]. Et lorsque vous jetez votre regard sur le long terme, vous vous dites : "si je réussis, qu'est-ce que je serai dans 10 ans ?" [...] Ce que vous voyez dans les 10 ans à venir, c'est tellement merveilleux que vous allez tout faire pour arriver à cela. [...] Je rêvais ! Mais j'ai tellement rêvé... Je me suis battu pour que ce rêve-là devienne réalité !"

Selon le promoteur, l'idée de création de l'entreprise est venue d'un constat : la Côte-d'Ivoire importe 40 000 tonnes de lait concentré par an et n'en produit pas, contrairement à d'autres pays africains comme le Sénégal, le Cameroun, le Nigéria. La conjoncture est alors favorable : la surproduction de lait en Europe maintient les prix de la matière première principale à bas niveau. Au début de l'année 1985, Tano Kouadio entreprend l'étude de faisabilité. Pour ce faire, il multiplie les contacts, cherche des partenaires techniques et financiers. Le montage du projet est réalisé en référence à des unités similaires française (la SILL) et sénégalaise (la SIPL), en collaboration avec la firme allemande APV-Baker, qui sera le constructeur de l'usine. Le soutien d'une personnalité politique influente facilite à la fois l'introduction de son dossier auprès des bailleurs de fonds (SFI et BOAD) et dans les services du ministère de l'industrie. Un ami employé à la Banque mondiale l'aide à réaliser l'étude financière, en conformité aux normes de la SFI. En juillet 1985, l'étude de faisabilité est terminée. En octobre 1985, La SFI et la BOAD s'engagent à financer 60 % de l'investissement à condition que l'entrepreneur puisse fournir les 40 % restant en fonds propres, mais l'accord ne sera signé qu'en juin 1986 avec la BOAD et en octobre 1987 avec la SFI. Entretemps, les autorités ivoiriennes se déclarent favorables à l'implantation de l'usine et à l'agrément de la SIALIM comme entreprise prioritaire. L'agrément prioritaire est une mesure prévue par le code des investissements qui permet aux entreprises nouvelles de bénéficier d'exemptions d'impôts et de taxes durant 5 à 7 ans ainsi que d'une exonération des droits de douane sur les équipements nécessaires à la réalisation de l'investissement. L'agrément est adopté en Conseil des ministres après instruction du dossier par le ministère de l'Industrie.

Ce que met en évidence ce processus de création d'entreprise, c'est la capacité du promoteur à établir et à exploiter des relations, tant dans les milieux internationaux d'affaires et de la finance qu'au sein de l'appareil d'Etat. Ces liens sont d'ailleurs multiformes, en particulier lorsqu'il s'agit de s'assurer l'appui des hauts fonctionnaires et personnages politiques. Marques de respect, exprimées symboliquement par un vocabulaire se référant à la parenté,

arguments nationaliste et développementaliste, cadeaux et encouragements financiers sont utilisés tour à tour ou simultanément :

"Il faut voir les hauts fonctionnaires. Pendant la période de grossesse, ils peuvent casser le dossier. [...] Le fonctionnaire qui est en face de vous, c'est quelqu'un qui gagne très peu d'argent. [...] Il se dit : "mais si j'aide ce type-là, il va devenir plus riche que moi". Donc il faut essayer d'avoir ce type-là avec soi pour lui faire comprendre, que sans lui, vous ne pouvez pas vous en sortir. Quand il se met dans ce contexte-là, il vous aide. [...] Il n'y a pas nécessairement de contrepartie [financière]. Parfois c'est nécessaire. [...] Il faut avoir la sympathie de ces gens-là. La sympathie, ça vaut des milliards. Si le gars voit que vous le respectez, s'il a le sentiment qu'il a contribué à faire quelque chose, c'est largement suffisant, vous n'avez pas besoin de lui donner des millions".

L'étape de l'étude de faisabilité franchie, la principale difficulté fut de réunir les fonds propres. Certes, la SFI et les partenaires techniques de l'entreprise ont pris une participation dans le capital, mais cela était insuffisant. La SFI, ayant évalué le prix de l'étude de faisabilité, verse la somme correspondante au promoteur. Cela lui permet d'acquérir quelques parts. Pour obtenir une plus grande participation dans le capital de sa société, il contracte un emprunt bancaire, mettant en garantie ses premières actions. La recherche d'actionnaires dure presque deux ans, de janvier 1986 à novembre 1987 :

"Pour trouver les autres actionnaires, il m'a fallu faire du porte-à-porte. Il faut faire ressortir l'intérêt national, faire comprendre aux actionnaires potentiels qu'ils travaillent pour le développement de leur pays. C'est la corde sensible. Une personne sur dix y est sensible. C'est dire que pour avoir 100 actionnaires, il faut toucher 1000 personnes. Pendant six mois, huit mois, un an, il faut essayer de toucher ces 10 %. Il faut avoir deux ou trois personnes qui apportent un peu plus. J'ai pu toucher les pharmaciens parce qu'ils sont riches. Il y a une dizaine de pharmaciens parmi les gros actionnaires".

L'entreprise sur la corde raide

Après divers retards et incidents de parcours, le capital est réuni, la société est enfin constituée; la construction de l'usine commence en janvier 1988, la production en juin 1989. La véritable compétition entre la SIALIM et les importateurs de lait commence : ces derniers, Nestlé en tête, engagent une politique de dumping. Les autorités ivoiriennes sollicitées prennent alors des mesures de protection : une décision du Conseil des ministres du 27 décembre 1989 impose "un système de jumelage" entre la SIALIM et ses concurrents qui permet de garantir à la nouvelle entreprise 40% du marché national du lait concentré (ministère du Commerce, avis aux importateurs n° 90.001 du 2

janvier 1990). La concurrence entre firmes d'inégale puissance ne se limite pas à une guerre des prix; elle se déroule en partie dans les coulisses du pouvoir. L'établissement et l'entretien de "bonnes relations" avec les hauts fonctionnaires et les dirigeants politiques prennent ici tout leur sens. La compétitivité des entreprises n'est pas seulement une question de coûts de production.

Malgré la protection de son marché, la SIALIM souffre de façon récurrente d'un grave problème de trésorerie. Dès le départ, son besoin en fonds de roulement semble avoir été sous-estimé; ce facteur est aggravé par la hausse du prix de la principale matière première, le lait en poudre : alors que le kilogramme de ce produit coûtait 435 F. CFA lors de la réalisation de l'étude de faisabilité, il était facturé à la SIALIM à plus de 750 F. CFA en 1990. Notons que l'Etat est débiteur d'un milliard F. CFA auprès de la SIALIM, au titre de remboursements de TVA (taxe à la valeur ajoutée). La gestion de l'entreprise a également souffert d'incohérences dont le signe visible est une rivalité constante entre le directeur général, les directeurs financiers et les directeurs généraux adjoints qui se sont succédé à rythme rapide (7 en 4 ans pour ces deux postes). Ayant perdu la confiance de ses fournisseurs, la SIALIM a connu des difficultés d'approvisionnement qui ont aggravé durant toute l'année 1992 le manque de trésorerie. En décembre 1992, le déficit cumulé de l'entreprise au cours des trois premiers exercices atteignait 3,4 milliards F. CFA. Pour faire face à cette dégradation un plan de redressement financier et de restructuration est actuellement en cours.

L'entreprise comme ascenseur social

Intervenant au plus fort de la crise ivoirienne, la création de la SIALIM fut saluée par la presse (cf. sources) et par les autorités comme une contribution exemplaire au développement de la Côte-d'Ivoire -signe de reconnaissance du monde politique, la télévision ivoirienne a présenté des images de la SIALIM et cité son promoteur en exemple lors de la campagne électorale de 1990. Aujourd'hui directeur général d'une des plus grandes entreprises industrielles privées ivoiriennes, Tano Kouadio est devenu un personnage important, intégré à la classe dirigeante et considéré comme l'un des grands notables de sa région d'origine. Selon un processus courant en Côte-d'Ivoire, le promoteur inscrit dans l'espace et la hiérarchie sociale son importance nouvelle, tant sur le plan national que local, par des réalisations concrètes et des actions en faveur des

collectivités (DUBRESSON et VIDAL 1991). L'édification de bureaux luxueux séparés de l'usine est destinée à marquer symboliquement une réussite spectaculaire. La construction d'une villa prestigieuse à Bondoukou suit la même logique, venant rappeler à tous la situation nouvelle de son propriétaire dans la capitale économique de la Côte-d'Ivoire. Cette démarche démonstrative est complétée par la participation aux activités de l'association des cadres de Bondoukou, une distribution de cadeaux aux notables de la ville lors de fêtes ou cérémonies, ou des actions telles que le parrainage de l'équipe locale de football, un projet de réaménagement du village d'origine, etc.

La création de l'entreprise s'articule étroitement à la construction du statut social du promoteur, pour laquelle l'alliance avec la bureaucratie -qui passe par les mécanismes bien connus du clientélisme et de la cooptation politiques-, et la participation à la gestion de la vie politique et administrative de sa région d'origine apparaissent comme des démarches incontournables. Cependant, Tano Kouadio laisse volontiers sous silence ces aspects pour adopter un discours allant dans le sens de l'adhésion aux valeurs d'une rationalité économique occidentale et de la légitimation de son ascension sociale rapide. Il se présente à ses interlocuteurs (le chercheur qui l'interroge, mais aussi ses propres salariés) comme un *self made man*, un "créateur", insistant sur le fait qu'il a construit seul son usine, sans soutien, sans argent, par le seul fait de son travail et de sa détermination :

"Je ne suis pas fils de ministre, je suis un fils de planteur. Je suis parti de rien. Ce que j'ai fait, tout le monde peut le faire".

Ses études en Europe et au Canada, son mariage avec une femme française, une semi-rupture avec le milieu familial (affichée dans le refus d'héberger et d'employer des parents et la dénonciation de la famille comme facteur de blocage) complètent cet auto-portrait de l'entrepreneur occidentalisé. Parfois contradictoires, le discours et les pratiques du promoteur suivent néanmoins la même logique de consolidation d'une position sociale encore mal assurée.

Sources

Le Manager (Abidjan), août/sept./oct. 1989, pp. 24-28.

Jeune Afrique Economie (Paris), février 1990, pp. 36-38.

Construire l'Afrique (Paris), nov./déc. 1990, pp. 32-34.

Références bibliographiques

AMSELLE 1987, LABAZEE 1991b, DUBRESSON et VIDAL 1991.

Chapitre 26

Entrepreneurs in Tanzania : a Minister's Story

Abdulrahman M. BABU

I tried my hand at imports
But monopolies frowned :
I then exported produce.
Once more they played me down.
Big Business never loves....
The bold determined investor :
You must become their clerk
Or buy your goods from them :
This is the burden I bear.

(OSADEBAY 1963)

At the time when the Arusha Declaration governed policy in Tanzania – roughly from 1967 to 1974– both in government circles and in the then radical Dar Es Salaam academic community, the idea of an African entrepreneur was laughable. It was perceived to be theoretically as well as practically impossible for an independent African entrepreneur or bourgeoisie to emerge in a world economy dominated by imperialism. This was no longer the epoch of capitalist development because the dominant Western and Japanese bourgeoisie made

sure that the road to independent capitalist development in the emerging countries was blocked. Only via socialism was the development of independent national economies possible. Our nascent national bourgeoisie had a choice of either developing into comprador capitalists in the service of the metropolitan bourgeoisie, or anti-imperialists. It was believed that the comprador class would either perish with imperialism, or slowly atrophy with the coming of the new socialist epoch.

The theoretical justification for this view was based on the Marxian view of epochs in history. According to this view, the capitalist epoch came to an end with the Russian socialist revolution of 1917 which created a new epoch – that of anti-imperialism and socialist revolution. The correct understanding of this view, however, does not preclude the role of the national bourgeoisie who, because of their economic pursuits which are necessarily in competition with imperialist interests, are in constant conflict with imperialism. The opening quotation above emphasises this point.

Although in Tanzania President Nyerere was never a Marxist, nor did he subscribe to the theoretical view of epochs, he was not keen in promoting private enterprise, which he thought was an inherently unjust system. Let me give one or two concrete examples which have had a devastating impact on the Tanzanian economy.

Reminiscences : price control, trade and farming

Just before the Arusha Declaration of 1967 came into force, Nyerere asked me, then a minister of commerce and cooperatives, to prepare a price control mechanism for all products in the country. Instead I asked my officials in the ministry to prepare a "fair price shops" project following India's example at the time. I defended this project in Cabinet by arguing that for an export/import oriented country like Tanzania, it was virtually impossible to establish an effective price control system without opening the floodgates of corruption, hoarding and influence-peddling. The system would entail setting up a huge and expensive bureaucracy just to monitor the daily rise and fall of prices of the more than three thousand items that were regularly imported to the country for the local market.

The case for "fair price shops" was that it would be more effective and less costly to appoint a particular shop as price-setter on all major streets in the cities and towns, and one or two in a village, depending on the size of the population. Although the shop would be privately owned, it would enjoy government patronage on account of its function as a price-setter. As long as such a shop existed on every major street, no shop would find it possible to charge a higher price for goods than that fixed by the shop of the price-setter.

This was immediately opposed by Nyerere, followed by Rashidi Kawawa, his Vice-President, and subsequently by the whole Cabinet. They advanced an argument against the promotion of exploitative entrepreneurs, or in Kiswahili *wanyonyaji*. Inevitably, as predicted, the establishment of price control proved to be a disaster which had to be scrapped by the pressure of International Monetary Fund (IMF) conditionality during the post-Nyerere reforms.

Another incident aimed at weakening local entrepreneurs, which had an even more disastrous effect on the economy and the well-being of the people, was the senseless nationalisation of wholesale trade. Early in 1971, President Nyerere instructed me to nationalise the entire wholesale trade by the end of that year. I argued against it, pointing out that we had a fairly efficient internal commerce, largely family-run, which made it extremely cost-effective. I pointed out that there was no point in duplicating an already existing, efficiently run commercial sector, based entirely on private capital—an approach that would enable us to utilise our own limited financial resources for investment in more productive sectors. Nyerere was enraged to find out that I, a socialist, should oppose nationalisation. That evening he announced the setting up of a task force, chaired by his principal secretary Dixon Nkembo, to carry out the nationalisation project, thereby by-passing the Ministry of Commerce and Industry which I was then heading. The purpose of the exercise was to confirm Nyerere's conviction that private enterprise was inherently unjust and must be eliminated at whatever cost.

The same was true also of large-scale farming. Nyerere told a farmers' meeting that there was no room for private farming in the new Tanzania, after I had assured the same farmers' group a week earlier that private farming would be accepted in Tanzania provided they acted with social responsibility, such as by providing agricultural services to the peasants surrounding their farms.

These are just a few examples of the numerous occasions when the state under Nyerere's leadership deliberately undermined, or at least did not encourage, the emergence of local entrepreneurs. Paradoxically, in some of his exasperated moments Nyerere would sometimes say that we needed some entrepreneurial spirit in running the government! Nyerere was not prepared to

tolerate economic enterprise outside government control. So convinced was he of this view that he even abolished the cooperative movement in Tanzania, easily the strongest in Africa at the time, on the grounds that the cooperative unions constituted a threat to the regime as they were a "government within government".

This irrational rejection of economic initiative outside government control or direction has resulted in serious economic setbacks. For instance, as a result of suppressing private farming by both African and settler farmers in 1971-2, Tanzania suffered one of its worst threats of famine in 1974. It condemned Tanzania's agriculture to this day to almost permanent stagnation. To avert the famine, the country had to spend millions of dollars in foreign exchange to import food it could have produced locally. Some \$44 million in hard currency was spent on buying imported maize from the same former Tanzanian farmers who were now producing maize in Malawi where they had been welcomed after being expelled from Tanzania two years earlier !

The role of entrepreneurs

While the road is blocked for African entrepreneurs to embark on large-scale export/import businesses, it is a mistake for either a socialist or a non-socialist system to frustrate individual business initiative as a matter of policy. The urge to prove one's worth, not necessarily for personal economic prosperity, is a latent human attribute, and if it is not harnessed to positive ends it is bound to express itself in negative forms.

As soon as the economic crisis in Tanzania got out of hand in the mid-1970s, and the scarcity of consumer goods, including food, reached dangerous proportions, suddenly the country saw the emergence of what came to be known in Kiswahili as the *walanguzi*. These were none other than the local potential entrepreneurs who, if given a chance for legitimate business, could have evolved into a respectable business community. Although most of their businesses were carried out clandestinely, they sustained the national economy by providing a minimum of daily needs more efficiently than the state enterprises.

After Nyerere retired from the presidency in 1985 and was replaced by Ali Hassan Mwinyi, the new regime immediately abandoned the old policies

and introduced a policy of liberalisation as demanded by the IMF as a condition for development assistance. The economy was already in deep difficulties: the financial system was chaotic, and the essential link between the monetary sector and the economy had been greatly weakened by speculators. Liberalisation – the removal of all restrictions on prices and imports – created a boom for the *walanguzi*, who had now turned to illegal speculation in foreign exchange. The ever-widening disparity between the official and the non-official exchange rates distorted the economy in a fundamental way, especially by undermining local industries.

The *walanguzi* emerged as an entrepreneurial class and for a long while business was conducted on the basis of the black market, or *magendo* in Kiswahili. With it emerged the so-called parallel economy which was independent of what was left of the official economy. Corruption permeated the government system from top down, with politicians and bureaucrats becoming millionaires almost overnight. Some ex-ministers who knew the government system from within were in a particularly good position to amass wealth through corruption. Most of these, and their relatives and friends, emerged as the new entrepreneurs, fraudulently and corruptly burdening the state with massive foreign debts through contracts for worthless projects, enriching themselves at the expense of poorer Tanzanians in the process. Tanzania's foreign debt obligation now stands at a massive \$4,000 million, with hardly anything to show for it on the ground.

The emergence of this type of entrepreneur is certainly counter-productive and will have an adverse effect on the economy, probably much worse than that which was brought about by the earlier suppression of individual economic initiatives as noted above. Private entrepreneurs everywhere have both negative and positive characteristics as a rule. The former become more pronounced when the national economy is weak and the government corrupt. In such a situation, the entrepreneur goes for a quick profit whatever the social consequences.

But with a clean government and a steady economy African entrepreneurs can play a crucial role in enhancing the national wealth in the process of enriching themselves. Provided, that is, they are independent of the international money sharks. Experience has shown that, in the early phases of economic development, the state too can play an active role in itself acting as an entrepreneur, as well as in promoting the emergence of responsible entrepreneurial activity outside the government.

Asian and African entrepreneurs

In East Africa there is a question of conflict between African entrepreneurs and their Asian counterparts who are more dominant in the national economies. Because many, but not all, of the Asian businessmen have not fully identified themselves with the countries in which they do business, they have made themselves a target of hostile resentment from their African counterparts.

The worst example of this resentment was, of course, in Uganda when President Idi Amin expelled all Asians *en masse* in 1972, irrespective of whether they were businessmen or not. Now, President Museveni of Uganda is welcoming them back both for moral reasons and also for the need to make use of their skills and capital resources in the promotion of the national economy. In Kenya, successive African governments encouraged Asian businesses to go for joint enterprise with African businessmen. At one time no Asian businessman would get a trading licence without showing an African component in the business, either as partners or as investors. This kind of arrangement in East Africa could only work in Kenya because all politicians are themselves business entrepreneurs or harbour ambitions to become one.

In Tanzania the Asian businessmen have been weakened somewhat by the nationalisation of the 1960s, and the African entrepreneur could not emerge because of the government policies mentioned above. But both came to the fore simultaneously with the breakdown of official economic activity, and took charge of the unofficial *magendo* economy. Because of industrial backwardness and stagnant agriculture, there are almost no manufacturing or farming entrepreneurs in Tanzania. The existing, legitimate African entrepreneurs are mostly engaged in the now ubiquitous and rapidly expanding small trade between the Emirates of the Gulf States and Zanzibar, which has extended to mainland Tanzania. The key factor in this kind of business is the newly emerged entrepreneurs from Pemba Island, who are rapidly spreading throughout the country. The advantage which the Pemba entrepreneurs have over their competitors is their family links with the Emirates. A lot of Zanzibaris emigrated to the Gulf area after the Zanzibar revolution of 1964 which was followed by the myopic racial policies pursued by the then government of Zanzibar, akin to the "ethnic cleansing" policies now pursued by the Serbs in the former Yugoslavia. The better-off families in the Emirates send money or goods to their kith and kin in Zanzibar and Pemba, who in turn take their goods to the expanding markets on the mainland. These Pemba businessmen are so successful in mainland Tanzania that they have become the

target of envy and resentment which was formerly reserved for the Asian businessmen.

Overall economic reform in Tanzania is being hampered by the heavy debt burden the country carries and the obligation to service it which eats up a large portion of earnings from exports. This limits the ability of the country to import enough inputs necessary for economic expansion. Under the circumstances, only the *walanguzi*, the small businessmen, financial speculators and corrupt officials will continue to dominate the economy, while the dynamic national entrepreneurs, the creators of manufacturing activity, are still in an embryonic stage. Until these come to the fore in full force Tanzania cannot claim to have *bona fide* entrepreneurs of her own. Which is a million pities !

Bibliographical references

OSADEBAY 1963.

Résumé

L'auteur rappelle une série de décisions gouvernementales malheureuses prises quand il était ministre du commerce dans le gouvernement de Tanzanie. A une époque où la politique officielle était guidée par la déclaration d'Arusha (1967 à 1974), le développement d'une catégorie d'entrepreneurs tanzaniens était considéré comme une impossibilité dans un monde dominé par l'impérialisme. L'ironie du sort a voulu que le dirigisme gouvernemental ait vite engendré une économie informelle, animée par des entrepreneurs qui s'adonnaient plutôt à la spéculation qu'à des activités plus productives. Un autre facteur ayant freiné l'épanouissement d'une classe d'entrepreneurs nationaux a été sans doute la présence d'entrepreneurs d'origine asiatique.



Chapitre 27

Les licenciés du secteur public deviennent-ils de nouveaux entrepreneurs ?

Difficiles reconversions au Togo

Elisabeth DELIRY-ANTHEAUME

Entre septembre 1991 et février 1992, avec une équipe togolaise et l'appui des services statistiques officiels, dans le cadre d'un ensemble d'analyses relatives aux problèmes de l'emploi (cf. outre les sources signalées ci-dessous DELIRY-ANTHEAUME et *alii.* 1992; BROWN et *alii.* 1990; DELIRY-ANTHEAUME 1991a et b) deux études financées par la CCE (Commission des Communautés européennes) ont plus particulièrement porté sur les groupes-cibles "préretraités" et "licenciés", victimes des politiques d'ajustement structurel conduites au Togo depuis une dizaine d'années.

S'agissant des licenciés, seuls concernés dans cet article, il importait de les compter, de les caractériser et d'observer les perspectives professionnelles qui s'offraient à eux. Il était question autant de mesurer le passage s'effectuant du secteur public vers le secteur privé, que celui s'effectuant de l'emploi salarié

vers d'autres statuts d'occupation et notamment les reconversions dans les activités indépendantes urbaines ou rurales.

Ces enquêtes devaient permettre d'apprécier la capacité de réinsertion professionnelle ou sociale, et en particulier de répondre aux questions suivantes : certains licenciés ont-ils eux-mêmes trouvé des solutions et lesquelles ? Sont-ils devenus entrepreneurs et, si oui, dans quel sens du terme, dans quelles proportions, dans quels domaines ? Quelle interprétation donnent les licenciés des difficultés rencontrées pour retrouver un emploi, notamment pour devenir travailleur indépendant ? Comment favoriser l'esprit d'entreprise ?

L'intention poursuivie dans le présent texte est de rappeler quelques données sur la population des victimes des mesures néo-libérales appliquées au Togo, de montrer la relative rareté des réussites observées dans la vie des affaires par les agents licenciés du secteur public et de proposer quelques pistes expliquant la modestie de tels résultats.

La crise économique et politique

Le Togo, petit pays agricole, comptait près de 3,6 millions d'habitants en 1992 dont plus du tiers vit dans la Région Maritime, et principalement à Lomé, capitale de 800 000 personnes. L'économie togolaise se caractérise notamment par sa dépendance vis à vis du secteur primaire (cultures vivrières et de rente, phosphates) et par le rôle important des micro-entreprises et des activités informelles dans tous secteurs (agriculture traditionnelle vivrière ou de rente, artisanat, commerce et transport).

La politique macroéconomique y a connu, comme dans de nombreux autres pays africains, de nets changements de cap : l'option interventionniste de l'Etat (à la fois planificateur, investisseur, gestionnaire et pourvoyeur d'emplois) développée à l'Indépendance s'est renforcée à partir de 1975 à la suite de l'augmentation des cours mondiaux des phosphates, du café et du cacao et des facilités bancaires accordées au pays. L'Etat togolais s'est alors engagé dans une politique d'investissements ambitieux et coûteux. Avec 74 sociétés d'Etat dépendant du Ministère de l'Industrie et des Sociétés d'Etat, sans compter celles relevant d'autres ministères, et une fonction publique abondante, l'Etat était de loin (et reste encore) le premier employeur du pays. Cette

politique a entraîné une croissance de la dette et connu rapidement ses limites du fait de la non-rentabilité des investissements engagés.

Au cours de la décennie 80 s'est déployée, PAS après PAS (Programmes d'ajustement structurel) une contre-intervention libérale des bailleurs de fonds recommandant la restriction des dépenses de l'Etat (1er PAS), l'application des mécanismes du marché en favorisant un environnement favorable au secteur privé (2e PAS), l'abolition des monopoles étatiques et le lancement d'opérations de privatisation -16 sociétés liquidées et 14 louées ou cédées en 1992- (3e PAS) et enfin l'introduction de la "dimension sociale de l'ajustement" visant à intégrer la politique sociale dans les mesures économiques au bénéfice des populations victimes des décisions d'austérité mais sans créer de charges nouvelles pour l'Etat (4e PAS).

Dans les années 90, une situation politique très floue -dite de transition- oscille entre autoritarisme du pouvoir et revendications démocratiques. Des manifestations de l'opposition aboutissent en juillet-août 1991 à la tenue d'une Conférence nationale qui constate la faillite de la politique économique de l'Etat. Si une minorité, au sein de l'opposition, rejette la nécessité des PAS, une majorité se rallie aux mesures des bailleurs de fonds, non sans en avoir critiqué les effets sociaux, notamment les licenciements massifs et brutaux, et non sans proposer divers dispositifs d'accompagnement pour en atténuer la rigueur. Des conflits incessants et parfois violents opposent l'armée, très liée au chef de l'Etat, et les forces d'opposition. La grève générale qu'elles ont lancée en novembre 1992 paralysait toujours le pays au printemps 1993. Les nombreuses tentatives de soutien et de développement des petites et moyennes entreprises (celles notamment encadrées par le PNUD (cf. sources), voire de toutes activités génératrices de revenus, souvent initiées avec l'aide d'Organisations non-gouvernementales sont restées en suspens en raison de ces troubles sociaux et politiques redoublés par la faillite de l'Etat.

Les résultats quantitatifs de l'enquête : y-a-t-il des néo-entrepreneurs ?

L'enquête, dont on présente ici quelques-uns des résultats, s'inspirait très largement de celle, portant sur les activités des ménages et leurs stratégies d'adaptation en période d'ajustement structurel, menée au Bénin (cf. sources). Son objectif était d'abord d'évaluer l'effectif des licenciés du secteur public, ensuite de caractériser cette population grâce à une enquête approfondie, fondée

sur un échantillon représentatif, d'interpréter les résultats, enfin de suivre régulièrement les itinéraires professionnels de certains sujets. Une des difficultés de la tâche, outre les vicissitudes imposées par la conjoncture, réside en ce qu'aucun organisme officiel ne centralise les données sur les licenciements et personne ne connaît avec précision l'ampleur du phénomène. Pourtant les premiers congédiements ne remontent qu'à une décennie. On peut donc assimiler l'effort de reconstitution de ces effectifs et de leurs caractéristiques à la démarche d'un archéologue...

Au terme de longs et patients travaux il a été possible de dénombrer plus de 7.200 licenciés des domaines public et parapublic depuis le début des années 80. Sur 400 personnes, constituant l'échantillon représentatif, clairement identifiées et localisées, 255 ont répondu à des questionnaires. Les résultats chiffrés cités ci-dessous sont extraits des données d'exploitation de cette investigation empirique. La grande majorité (80%) des licenciés ont ressenti une détérioration de leurs conditions de vie. Sur les 255 personnes interrogées 104 (41%) avaient retrouvé un emploi salarié au moment de l'enquête, 34 (13%) exerçaient une activité indépendante urbaine, 37 (15%) s'étaient installés comme agriculteurs, 76 (30%) demeuraient chômeurs, 4 individus enfin jouissaient de leur pension de retraite. Une très nette majorité de ces 255 personnes est constituée d'hommes (95%), une forte proportion (55%) ont été licenciés en 1987-1988, et 78% de l'effectif ont moins de 44 ans ce qui montre bien que le plus grand nombre de ces victimes est apte et a vocation à poursuivre une vie professionnelle. Par ailleurs 63% de ces 255 individus enquêtés ont un niveau d'instruction ne dépassant pas celui de l'école primaire, 90% sont mariés (dont un tiers de polygamies) et 75% sont des chefs de ménages étendus comptant de 6 à 15 personnes.

L'enquête montre également qu'il n'y a pas de liaisons nettes entre l'âge, le niveau d'instruction atteint dans le cursus scolaire et la situation actuelle des ex-licenciés par rapport à l'emploi : si l'on note un petit peu plus de nouveaux travailleurs indépendants dans les rangs de ceux qui ont moins de 40 ans, il s'avère globalement que les sujets observés sont indifféremment chômeurs ou salariés quelles que soient leurs caractéristiques socio-démographiques évoquées plus haut. En revanche on observe des taux assez nettement différenciés d'analphabètes selon la situation dans la présente occupation : 24% chez les nouveaux travailleurs indépendants, 16% parmi les nouveaux agriculteurs, 11% parmi ceux qui ont retrouvé un emploi salarié et seulement 5% dans les rangs des chômeurs.

Nous nous intéresserons désormais à la situation professionnelle actuelle des deux seules catégories de travailleurs indépendants d'une part, d'agriculteurs d'autre part qui permettent d'analyser les dispositions

entrepreneuriales ou, ce qui renvoie partiellement à la même question, les initiatives en matière d'activités économiques des anciens licenciés du secteur public.

Les nouveaux travailleurs indépendants

Les anciens travailleurs salariés ne se résolvent pas facilement à pratiquer une activité urbaine informelle et/ou indépendante bien qu'ils y aient tous pensé, du temps de leur activité dans le secteur public, en tant que source de revenus complémentaires aux salaires ou aux pensions de retraite. Mais, lorsque ce genre d'activité devient l'unique moyen d'assurer la subsistance du ménage, ils en mesurent alors mieux les vicissitudes et notamment cette incertitude qui pèse en permanence sur l'opérateur privé et qui nécessite d'engager constamment sa responsabilité personnelle. On a vu que 13% seulement des ex-licenciés exercent à présent une telle activité indépendante pour laquelle l'apprentissage antérieur a été déterminant. Si certaines d'entre elles ont été créées depuis plus de deux ou trois ans et donnent ainsi à penser qu'elles sont viables, on observe que neuf travailleurs indépendants sur dix rencontrent, dans leurs exploitations, des difficultés relevant de plusieurs ordres : structurelles (coût élevé des matières premières, étroitesse du marché, absence de fonds de roulement, vétusté des équipements, etc.), mais aussi conjoncturelles (troubles socio-politiques répétés qui créent un climat d'insécurité, perturbent la vie économique, entravent la régularité des approvisionnements, et donnent le prétexte, à tort ou à raison, d'une plus grande insolvabilité des clients).

Des enquêtes précises, menées auprès des licenciés de la CIMAO (Ciments de l'Afrique de l'Ouest), suggèrent que ceux qui, aujourd'hui, réussissent le mieux, avaient déjà démarré ces activités du temps de leur emploi salarié ou qu'ils les ont relancées avec leurs indemnités de licenciement, en un mot qu'ils étaient déjà animé de l'esprit d'entreprise, qu'ils savaient faire des choix, qu'ils avaient consciencieusement accumulé capital et/ou savoir-faire, qu'ils savaient être flexibles et avaient donc la capacité d'anticiper et d'ajuster leur comportement à la conjoncture. Un entrepreneur qui a investi, lors de son plein emploi salarié, à la fois dans l'élevage, le transport et le bâtiment, a réalisé des investissements complémentaires dans les deux dernières activités en y affectant une partie de ses indemnités de licenciement. D'autres, ayant choisi de constituer une entreprise de dépannage d'électricité et maintenance, tentent de passer des contrats tant avec le secteur public que privé. Un ancien

comptable, établi désormais à son compte, souligne quant à lui l'importance du réseau de connaissances dans la réussite de telles entreprises.

Les nouveaux agriculteurs

Ce sont 37 personnes (15%), on l'a noté, qui se déclarent aujourd'hui véritablement agriculteurs même si 52% des 255 licenciés avouent se livrer à des travaux de la terre pour subvenir aux besoins alimentaires de leur familles. Il est vrai que 30 sur les 37 n'avaient pas abandonné leurs activités agricoles lorsqu'ils étaient employés dans le secteur public. La majorité s'estime moins à l'aise depuis qu'elle vit surtout de la terre. Certains ont remarqué que, paradoxalement, du temps où ils avaient un salaire, ils pouvaient investir dans l'agriculture, payer des manoeuvres, acheter des engrais, etc., alors qu'aujourd'hui ils ont le sentiment de pratiquer une agriculture au rabais, et pour beaucoup d'entre eux une agriculture de survie.

L'indemnité de licenciement a partiellement été mise à profit, pour plus de la moitié de ces nouveaux agriculteurs à temps plein, en vue d'acquérir ou emprunter de nouvelles terres. Ils cherchent davantage à agrandir leur patrimoine foncier, en conservant un mode de production extensif, dans la mesure où ils n'éprouvent pas de problèmes d'accès au sol dans la majeure partie du pays, plutôt qu'à intensifier leurs pratiques et leurs techniques agricoles. Cependant 19 personnes ont développé des activités nouvelles : extension des cultures, commerce de produits agricoles, élevage, fabrication de charbon de bois.

Un seul a montré un véritable esprit d'entreprise, allant jusqu'à acheter de nouvelles terres pour développer une ferme agro-pastorale, diversifiant ses cultures et y associant l'élevage (volailles, petits ruminants). Cet homme, peu représentatif, menait déjà de front plusieurs activités : forgeron, paysan, électricien salarié dans l'entreprise textile qui l'employait précédemment. Il n'a fait que renforcer et accroître l'éventail de ses multiples travaux après son licenciement. Il bénéficie en outre de l'appui de son épouse commerçante, propriétaire de taxi, et qui mène en outre une activité de recyclage et teinture des textiles de second choix sortis de l'usine...

Pourquoi si peu d'entrepreneurs chez les licenciés du secteur public ?

Un premier élément de compréhension de cette situation nous est fourni par l'attitude des chômeurs. Rappelons qu'au moment de l'enquête 76 personnes licenciées (30%) se sont déclarées sans emploi ou activité. La plupart de celles-ci connaissent un chômage de longue durée (plus de deux ans pour 71% d'entre elles) et le risque de marginalisation ou d'exclusion sociales pèsent sur elles même si en majorité elles se montrent optimistes quant à leurs chances de recouvrer un emploi salarié. Si certains de ces chômeurs actuels ont des projets d'activité ils n'omettent pas d'évoquer les contraintes (accès au crédit, formalités administratives, qualification) qui hypothèquent leurs espoirs d'installation. Et ceux qui y songent (près de 40%) estiment tous qu'il leur faut une somme importante pour passer aux actes. Un comportement maximaliste -tenant par exemple à la surestimation systématique des montants financiers à engager ou encore à l'évacuation de questions pragmatiques du type : "comment commencer à mobiliser le minimum financier nécessaire au démarrage"- est donc constamment exprimé : dans ces conditions, on ne s'étonne pas de constater que pour plus de 80% des enquêtés, il apparaît indispensable de disposer d'au moins 500.000 F. CFA pour faire aboutir un projet, dont ils signalent rarement la nature, les moyens ou les objectifs.

En second lieu la faiblesse de la formation, la perception routinière ou viagère de l'emploi précédent, le licenciement ressenti comme improbable et la faiblesse d'activités de complément aux revenus tirés du secteur public peuvent constituer autant de handicaps qui ont inhibé les capacités d'entreprendre et n'ont pas permis l'éclosion d'un nouveau type d'entrepreneurs. Reprenons ces éléments un à un.

Le niveau scolaire ne peut être retenu comme le seul critère pour évaluer les compétences et expliquer les trajectoires économiques des licenciés; le niveau de formation professionnelle de même que le savoir-faire pratique -naturellement plus difficiles à mesurer- acquis par l'expérience et des séjours plus ou moins prolongés dans les entreprises, et parfois à l'étranger, influencent les résultats observés. Niveaux scolaires et niveaux de formation ne coïncident donc pas. De nombreux employés licenciés exerçaient en fait des tâches artisanales ou relevaient de corps de métiers dans les entreprises et services : mécaniciens, soudeurs, forgerons, chauffeurs, plombiers, tailleurs, maçons, électriciens et menuisiers. Plus des deux tiers de ceux qui avaient une telle qualification artisanale sont parvenus, tant bien que mal, à trouver une nouvelle occupation.

Par ailleurs dans 80% des cas l'emploi occupé avant le licenciement l'a été pendant plus de cinq ans et dans 50% des cas pendant plus de dix ans. L'enquête a permis d'observer qu'une longue expérience du travail, parfois handicapée par des comportements routiniers, ne prédispose pas aujourd'hui à l'initiative et à la mobilité. Tous les individus concernés par ces caractéristiques attendent plus ou moins la reprise des activités de l'entreprise dont ils ont été licenciés. Ceci ne les aide pas précisément à "tourner la page", à chercher et, le cas échéant, à retrouver un emploi, voire à le créer. Les ex-employés sont soucieux de régler les situations du passé, d'obtenir réparation pour les préjudices subis et ils mettent un acharnement à y parvenir d'autant plus grand qu'ils sont sans activité présente et que la liberté de parole est partiellement réhabilitée dans le pays.

Troisième élément : à l'exception de très rares cas, il n'y a pas eu de mesures d'accompagnement des licenciements. Dans une même entreprise le traitement des situations varie fortement, avec une tendance à l'amélioration pour les dernières vagues d'exclusion liée souvent à une meilleure qualification des gestionnaires du personnel. Lorsqu'une entreprise se restructure, celle-ci dispose encore de liquidités, et les droits peuvent être payés. Lorsqu'elle fait faillite, les créances, au premier rang desquelles se situent les indemnités de licenciement des travailleurs, devraient légalement être honorées en priorité, de préférence à celles des fournisseurs. Certains licenciés attendent donc encore de récupérer leurs indemnités. Pourtant les résultats de l'enquête obligent à dire que 9 travailleurs licenciés sur 10 ont en réalité perçu des indemnités et que parmi ceux-ci, 95% les ont perçues intégralement après des délais plus ou moins longs : 38% immédiatement et les autres jusqu'à des délais de 6 ans. Dans la mesure où cette indemnité est fonction du salaire et de l'ancienneté, elle varie très nettement d'un individu à l'autre. Dans l'échantillon de l'enquête 24% ont perçu moins de 100.000 F. CFA et 60% moins de 200.000 F. De plus l'indemnité de licenciement a parfois été amputée de remboursements d'emprunts contractés par les licenciés, allant jusqu'à l'annuler. Tel a été le cas de nombreux employés de la CNCA (Caisse Nationale de Crédit Agricole), institution tout à la fois employeur et prêteur, et donc bien placée pour prélever à la source les sommes dues. En outre les indemnités n'ont pas toujours été payées en un seul versement, ce qui, à montants égaux, ne donne pas les mêmes chances à tous pour redémarrer dans la vie professionnelle.

Comment cette indemnité a-t-elle été utilisée ? Dans des installations commerciales (des prêts accordés aux femmes d'employés licenciés par le Projet d'échange pour l'organisation et la promotion des petits entrepreneurs - ECHOPPE- montrent qu'il est possible de débiter et de poursuivre de petites activités de commerce avec des sommes allant de 5.000 à 50.000 F. CFA et de parvenir à une intégration sociale), dans l'achat de moulins, dans des

entreprises de taxis, mais aussi, lorsque le moindre capital fait défaut, dans des activités de maraîchage sur les terres périurbaines (SCHILTER 1991; NABEDE 1991). Pourtant, dans la plupart des cas, loin d'être consacrée à entreprendre, cette indemnité a d'abord été affectée aux dépenses courantes du ménage (35%), puis au remboursement des impayés (24%) et au logement (15%). Les autres utilisations se répartissent, par ordre décroissant, entre les apports aux activités des épouses (10%), la constitution d'un fonds de roulement, l'acquisition d'une parcelle urbaine.

Enfin, quatrième série de considérations, la faible existence d'activités et/ou de revenus qui complétaient les anciens emplois : 13% des individus ont déclaré avoir été dans cette situation avant leur licenciement et 17% ont démultiplié leur activité après celui-ci. Les revenus ont pu être diversifiés et dans quelques cas, l'indemnité de licenciement a permis d'investir dans l'achat de taxi (GARCIA-ORIOU 1991) ou camion, et dans le développement d'activités agricoles engendrant de nouvelles recettes, dans des activités artisanales (menuiserie, électricité, pavage, confection, dépannage, manoeuvrage...), de commerce (charbon de bois, pacotille, épicerie, cigarettes, volailles, produits vivriers...), de services (buvettes, moulins à maïs, livraisons, commerce de pièces détachées entre Lomé et Lagos...).

Une situation sans issue ?

Dans l'esprit d'un travailleur qui a connu un emploi salarié, les termes "emploi" et "salaire" sont totalement confondus : "pas de salaire" signifie donc "pas d'emploi". Mais lorsque les intéressés, à l'occasion d'entretiens approfondis, sont interrogés avec insistance sur leur situation présente, ils évoquent alors les activités et menus travaux dont ils vivent et dont ils reconnaissent qu'ils leur permettent "de se débrouiller". Leur crainte cependant persiste que cet "aveu" ruine les chances qu'on leur propose un nouvel emploi.

La présente enquête ne révèle pas de résultats très neufs sur la question des reconversions des licenciés du secteur public et notamment sur le passage d'un emploi public à des initiatives économiques privées. Elle a permis cependant une meilleure compréhension des conséquences sociales des politiques d'austérité mises en oeuvre au Togo et devrait, dans l'avenir, rendre possible la préparation de mesures d'accompagnement et de compensation : pour la première fois, à l'instar de certaines sociétés privées et à l'instigation

des bailleurs de fonds, la mise en place d'un plan social d'aide à la réinsertion des travailleurs, dans une entreprise parapublique (la Société pour la Rénovation de la Caféière et de la Cacaoyère Togolaise -SRCC) donne quelques raisons d'espérer. Pour ce qui nous intéresse ici ce plan prévoit entre autres points une aide à la formation ou au recyclage (au bénéfice des licenciés de moins de 35 ans), des concours à la création d'entreprises individuelle ou collectives (conseils, location ou acquisition de locaux, achat d'équipement, octroi de prêts et suivi de gestion).

Tous ceux qui n'ont pas encore réussi à se reconvertir rêvent d'un commerce ou d'une petite entreprise dont ils seraient forcément les gérants. Ils envisagent des investissements à rendement rapide en rapport avec ce qu'ils ont observé autour d'eux (KABOU 1991), sans cependant se montrer sensibles aux problèmes de concurrence ou d'encombrement du marché. Il est vrai que, comme nous l'indiquait un spécialiste de ces questions de reconversion, "dans un contexte de crise économique et politique, on ne peut attendre de personnes éprouvées qu'elles fassent preuve d'initiative et d'esprit d'entreprise. Le souci de développer le secteur privé et l'existence de nombreux chômeurs ne suffisent pas à faire de ces derniers des entrepreneurs potentiels. Il faut non seulement reconvertir, mais surtout former et motiver des personnes souvent résignées par l'épreuve".

Avec la montée de l'insécurité et la paralysie générale du pays, de nombreux Togolais citadins, sans emplois ou sans salaires en raison de la fermeture des banques, sont retournés au village cultiver la terre. D'autres ont cherché à s'établir professionnellement au Ghana ou au Bénin. N'est-ce pas parmi ces derniers et, plus généralement, parmi la diaspora togolaise exilée depuis plus longtemps qu'on aurait des chances de trouver moins d'hommes politiques, d'avocats, de professeurs et de médecins et davantage de véritables entrepreneurs ?

Sources

CCE 1991 : *Etude et propositions pour le développement de l'initiative privée au Togo et pour l'émergence de nouveaux entrepreneurs*, Eurexcel associés "Initiative privée" groupe Eurosept, sl. , mult., 104 p.

Conseil National du Patronat 1991: *Memorandum du secteur privé*, Lomé, mult., 28 p. + ann.

PNUD DP/TOG/88/004/01/37/A 1988 : *Assistance aux petites et moyennes entreprises industrielles dans leurs activités de restructuration et de pré-investissement*, Lomé, mult., pp. 12-21.

PNUD DP/TOG/89 /012/01/37/A 1989 : *Assistance à la formulation d'un programme d'actions dans le cadre d'une gestion stratégique du développement industriel*, Lomé, mult., pp. 12-27.

République du Bénin, Ministère du Plan et de la Restructuration Economique 1991 : *Caractéristiques et comportements des ménages et des groupes vulnérables en situation d'ajustement structurel., Méthodologie et résultats de l'enquête légère réalisée à Cotonou et Parakou en 1990*, INSAE/PNUD, Cotonou, mult., 61 p. + ann.

République togolaise, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire, Direction de la Statistique 1989-1992 : Lomé, *Télégrammes EBC*, n° 01 à 10.

République togolaise, Ministère de l'Enseignement Technique et de la Formation Professionnelle, Direction des Etudes, de la Recherche et de la Planification 1991 : *Recensement des diplômés sans emploi de l'enseignement technique et de la formation professionnelle*, Lomé, mult., 54 p. + ann.

République togolaise, Ministère du développement rural, Direction régionale du développement rural, SRCC : 1992, *Audit structurel, Rapport, Fiches de Poste, Annexes*, 4 vol., Lomé, Bossard Consultants, mult.

SOTED, 1990, *Diagnostic de l'emploi au Togo, Proposition d'une stratégie d'action*, Lomé, mult.

Références bibliographiques

DELIRY-ANTHEAUME 1991a et b, DELIRY-ANTHEAUME et alii 1992, BROWN, CHERIF et RICHARDS 1990, GARCIA-ORIOLO 1991, KABOU 1991, NABEDE 1991, SCHILTER 1991, SILETE ADOGLI 1991.



Chapitre 28

Des privatisations à huis clos au Congo

Théophile DZAKA et Michel MILANDOU

Après de longues années de dirigisme économique la seconde moitié de la décennie 80 a été l'occasion, au Congo, d'un changement de cap : les dirigeants politiques se sont résolus à voir se développer une économie de marché et l'Etat a enfin déployé une véritable politique de promotion des initiatives privées, notamment en faveur des PME (petites et moyennes entreprises). Ces options s'inscrivent dans la nouvelle orientation libérale qui renvoie elle-même au nécessaire rééquilibrage entre secteurs public et privé, au rétablissement des équilibres macro-économiques notamment compromis par les contre-performances de la plupart des entreprises d'Etat, à l'indispensable réduction du déficit budgétaire tournant, après 1986 autour de 20% du PIB (produit intérieur brut), aux préoccupations que font naître le chômage qui touche actuellement près de 30% de la population active et frappe en particulier plus de 10.000 jeunes diplômés, au souci enfin de mettre en place un tissu économique susceptible de doter le pays d'une classe dynamique d'hommes d'affaires à la tête d'entreprises compétitives sur la marché domestique et sur les marchés de la région.

Un premier ensemble de mesures ont été formalisées en ce sens dans une loi du 31 juillet 1986. Mais le vaste programme de privatisation des entreprises

publiques engagé depuis au Congo doit en principe venir compléter et même relancer, sur de nouvelles bases, ces orientations libérales.

Rappelons brièvement l'essentiel des mesures arrêtées dans le cadre du dispositif de 1986. Elles consistent d'une part dans la mise en place d'institutions appropriées, d'autre part dans l'élaboration ou le renforcement d'une législation particulièrement favorable aux PME nationales. Au plan institutionnel signalons les principales innovations : la création d'un Conseil national consultatif des PME chargé de proposer au Ministère des PME, qui n'existe que depuis 1984, son assistance technique; la mise sur pied d'une Agence de développement des PME ayant vocation à prodiguer aux promoteurs conseils, formation et informations; le montage d'un Fonds de garantie et de soutien dont la mission principale est de participer à la garantie des crédits d'investissement consentis par les banques. Au plan de la législation on relèvera les dispositions nouvelles suivantes : l'ouverture du code des investissements -et de ses avantages fiscaux et douaniers- aux PME nationales et l'accès privilégié de celles-ci aux marchés publics.

Plusieurs enquêtes réalisées récemment et nos propres observations tendent à montrer que les résultats de cette politique de promotion et d'appui sont demeurés en deçà des attentes : les institutions spécialisées n'ont pas disposé des moyens financiers, techniques et d'expertise de nature à les rendre efficaces; les obstacles au financement bancaire des PME sont restés du même ordre que précédemment; la législation nouvelle est restée confidentielle et ses inconvénients n'ont pas été gommés (poids de la fiscalité, longueur des procédures, etc.); enfin les marchés administratifs ont continué à être emprunts de pratiques de corruption où le clientélisme a fait pièce au libre jeu de la concurrence entre opérateurs.

Si cette politique publique et ses limites ont été rappelées en tête de ce court article c'est parce qu'elles ont précédé et à certains égards encadré le processus de privatisation des entreprises qui a pris de l'ampleur au Congo à la fin de la décennie 80. La question qu'on est alors en droit de se poser est la suivante : les privatisations ont-elles rencontré plus de succès que la promotion des PME inscrite dans le dispositif de 1986 et ont-elles constitué des opportunités pour les entrepreneurs nationaux ? Sans avoir la prétention de faire un tour d'horizon complet de ce sujet nous mettrons en évidence quelques faiblesses et insuffisances du processus de privatisation, liées à la manière dont celui-ci a été mené jusqu'à présent, et qui hypothèquent le succès de cette nouvelle politique.

Le programme de privatisation des entreprises publiques a été engagé par les autorités congolaises après 1986 dans le cadre du programme d'ajustement structurel qui prévoit, dans un de ses volets, la réforme du secteur

public avec l'appui du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale. Le bilan officiel de cette restructuration a été fait en 1991 puis de nouveau en 1992 par le Ministère de l'économie (cf. sources). Ainsi, sur les 97 entreprises -y compris les établissements financiers- constituant le portefeuille de l'Etat en 1986, il a été prévu qu'au terme du processus de réforme 25 sociétés devaient être purement liquidées (20 le sont déjà), 8 sociétés devaient être privatisées à 100% (5 l sont déjà), 64 autres seraient maintenues dans le giron de l'Etat. Parmi ces dernières 37 adopteraient la forme d'entreprises conjointes ou sociétés d'économie mixte -SEM- (ce qui a été réellement fait pour 27 d'entre elles) et 27 unités considérées comme relevant de la catégorie des services publics devraient conserver leur statut d'entreprises à capitaux totalement publics. Il faut préciser que les techniques de privatisation mises en oeuvre au Congo (DZAKA 1993a p. 5), comme ailleurs, renvoient à deux approches : soit l'application des méthodes de management de type privé aux firmes publiques sans transférer la propriété du capital; soit le transfert total ou partiel de la propriété du capital des firmes publiques aux actionnaires privés nationaux et/ou étrangers. Le premier cas concerne surtout les entreprises de services publics et celles du secteur de l'hôtellerie qui ont signé des contrats de gestion et de location-gérance avec des firmes multinationales occidentales. Le second type a d'abord trait à la privatisation qui implique la cession intégrale du capital social aux repreneurs privés. Cette forme de privatisation a été opérée à titre principal pour les firmes publiques du secteur agricole ainsi que celles du secteur tertiaire. S'agissant de la privatisation partielle, l'Etat cède une partie de ses actions ce qui implique la formation des sociétés d'économie mixte ou entreprises conjointes qui existent déjà dans de nombreux pays africains; mais la nouveauté est qu'actuellement les pouvoirs publics optent largement pour une participation majoritaire des opérateurs privés, nationaux et/ou étrangers. Cette évolution tend à rendre plus performantes ces SEM via le renforcement du contrôle juridique et managérial exercé par les partenaires privés, surtout étrangers, comme on a pu le montrer récemment (cf. DZAKA et MILANDOU 1993 pp. 9-12).

On peut donc penser que la privatisation totale ou partielle des entreprises du secteur public devait offrir de substantielles opportunités pour le développement du secteur privé national, en particulier pour les PME. Les entrepreneurs congolais ayant le souci de diversifier leurs activités ou préoccupés de développer leur maîtrise technologique devraient chercher à faire acte de candidature aux reprises, éventuellement en association avec des partenaires étrangers et avec l'Etat. Les résultats sont loin d'être probants. Quelques raisons de cet état de fait peuvent être évoquées.

Les obstacles au financement bancaire des PME nationales, qui présentent d'ailleurs de grandes similitudes entre tous les pays d'Afrique

subsaharienne, sont bien identifiés et analysés : absence d'autonomie en matière d'engagement par rapport au contexte politique, insuffisance des garanties présentées par les promoteurs, etc. Au Congo il faut souligner un facteur très important qui accentue le dysfonctionnement du système bancaire : le fort taux d'insolvabilité, notamment dans la catégorie des dirigeants d'entreprises et la fréquence avec laquelle ils n'honorent pas les échéances de remboursement. On peut estimer par exemple à plus de 80% les arriérés sur les crédits obtenus par eux auprès de la Banque nationale de développement du Congo durant les années 80. De nombreux impayés ou retards affectent également les financements résultant de la mobilisation de lignes de crédits extérieurs (essentiellement ceux de la Banque africaine de développement et ceux de la Banque européenne d'investissement). On doit alors relever que la privatisation en 1992 de la Banque commerciale congolaise, premier établissement de second rang sur le marché financier domestique dont le Crédit Lyonnais est devenu l'actionnaire majoritaire, loin d'arranger la situation, est plutôt de nature à renforcer le phénomène d'éviction des PME nationales des crédits bancaires. On peut en effet regretter une évolution quelque peu conforme aux observations déjà faites à propos de l'expérience sénégalaise de privatisation du système bancaire : "l'activité bancaire privée se limite à une politique d'accompagnement de la clientèle des maisons-mères, ce qui exclut le financement des activités purement nationales comportant des risques rarement couverts dans leur intégralité" (NDIAYE 1991, p. 36). De fait les entrepreneurs interrogés ici ou là s'accordent à ne voir, pour l'heure, aucune amélioration du système bancaire, aucun signe d'ouverture des établissements financiers à l'endroit des PME nationales.

En matière de partenariat, objectif privilégié dans le processus de privatisation, nous avons montré ailleurs qu'au Congo l'expérience du secteur privé national est très récente (DZAKA 1993b pp. 243-244). Certes la société conjointe en tant que forme avancée de partenariat a attiré quelques entrepreneurs nationaux motivés par la recherche de capitaux, de solutions techniques ou de débouchés extérieurs. Mais cette participation du secteur privé domestique, notamment des PME, est encore fort timide. Cette situation ne s'explique pas exclusivement, comme le relève une autre étude (MIKAYOULOU 1993 pp. 193-194) par les coûts élevés de la reprise (notamment le paiement des indemnités de licenciement), par le faible niveau de formation et la sous-information des promoteurs nationaux à l'égard des procédures financières et juridiques, ou encore par les pesanteurs des valeurs et croyances communes. Un autre facteur éclaire largement les modestes résultats obtenus : il s'agit du secret discriminatoire qui entoure les opérations de transfert de propriété limitées de ce fait à une coalition formée par les "gens du pouvoir" et les entrepreneurs nationaux "protégés" par les premiers.

Les entrepreneurs interrogés par nos soins ont nettement dénoncé le manque manifeste de transparence, la tendance à favoriser des repreneurs étrangers et des clients politiques locaux. En outre ils reprochent l'existence de plusieurs centres de décision ainsi que la précipitation qui a souvent caractérisé les opérations de privatisation : absence fréquente d'appels d'offres, évaluation discutable des actifs à céder, inexistence d'un service gouvernemental de coordination des opérations ou d'un texte officiel d'orientation en matière de privatisations, etc. Ainsi un chef d'entreprise, à la tête d'un véritable groupe et disposant d'une large capacité financière n'a pu faire aboutir son projet de reprise en raison du huis clos qui préside à la privatisation. D'autres, pourtant associés à des partenaires européens, ont été découragés ou écartés par une politique de surenchère sur le prix de la cession visant à favoriser des repreneurs particuliers. Enfin, plus généralement, lors du règne au pouvoir du parti unique qui n'a cessé qu'en 1991, nombre de décideurs davantage motivés par le clientélisme politico-ethnique et le souci de recycler localement via des prête-noms les dollars accumulés individuellement durant le boom pétrolier, ont à l'occasion de la privatisation partielle des entreprises publiques, exclu parfois les meilleurs entrepreneurs nationaux en imposant des partenaires inappropriés, de véritables *sleeping partners*, aux repreneurs étrangers; d'où le retrait précipité de ces derniers de certaines SEM en raison de l'incompatibilité survenue entre partenaires dans le style de management et la philosophie managériale. Néanmoins, il est probable que ces procédures non transparentes de privatisation pourraient, nous semble-t-il, connaître dans le futur une marginalisation progressive grâce notamment au déploiement d'une politique efficiente de promotion de l'entrepreneuriat domestique en liaison avec un processus courageux et radical de moralisation des rapports entre le pouvoir et les milieux d'affaires. La démocratisation naissante au Congo, en dépit de ses vicissitudes présentes, nous autorise à penser qu'une telle mutation est plausible.

Sources

GARSON G. et ALLIEZ J.-L. 1990 : *Audit technique des structures d'appui aux PME dans le cadre de la promotion du secteur privé en République populaire du Congo*, Brazzaville, PNUD/BIT.

République populaire du Congo 1986 : *Loi n° 019/86 du 31 juillet 1986.*

République populaire du Congo 1988 : *Rapport moral du Conseil consultatif des PME, Brazzaville, novembre.*

République populaire du Congo, Ministère du plan 1989 : *Rapport de synthèse sur la promotion et l'incitation du secteur privé, Brazzaville.*

République du Congo, Ministère de l'économie 1991 : *Programme de stabilisation et de relance de l'économie. Annexe 2 : La réforme des entreprises publiques, Brazzaville, décembre.*

République du Congo, Ministère de l'économie 1992 : *Séminaire national sur les mesures et réformes dans le cadre d'un programme d'ajustement structurel, Brazzaville, 18-20 août.*

Références bibliographiques

DZAKA 1993a et b, DZAKA et MILANDOU 1993, MIKAYOULOU 1993, NDIAYE 1992, PONSON et SCHAAN 1993.

4e partie

Situations économiques



Chapitre 29

Les entrepreneurs africains et l'analyse économique

Philippe HUGON

L'entrepreneur africain apparaît tel l'Arlésienne. Tout le monde en parle et/ou le désire, mais on ne le voit guère. Dans les sphères de la recherche africaniste si l'on a fait peu de cas de l'entrepreneur africain, par rapport au rôle des Etats ou des secteurs publics, est-ce en raison de son absence, de la difficulté de l'appréhender ou du fait qu'il ne répond pas à l'archétype du modèle occidental ? Les nombreux travaux consacrés à l'informel ont mis en avant la créativité, l'ingéniosité, le caractère entreprenant des petits producteurs marchands urbains. Mais ceux-ci peuvent-ils être assimilés aux entrepreneurs schumpeteriens et aux innovateurs des organisations industrielles ? N'y-a-t-il pas aussi risque de transposition de concepts inadaptés sous prétexte de vouloir saisir les dynamiques endogènes ? Plus récemment, la vague de libéralisation a mis en avant le rôle du secteur privé, du marché et de l'entrepreneur comme moyen de faire passer les économies africaines administrées de rente en économie productive et accumulative ? Mais n'y a-t-il pas confusion entre la logique du marché et celle des organisations, entre l'ajustement aux prix et l'innovation, l'apprentissage et le risque d'investissement de long terme ?

Dans ce chapitre nous privilégierons deux questions théoriques pour analyser les entrepreneurs africains : celle du débat *marché/organisation* et

celle de l'opposition *unités informelles/entreprises industrielles* permettant d'expliquer le faible développement des entrepreneurs africains dans le contexte de la *libéralisation* et de l'épuisement de *l'économie de rente* (1).

Le débat marché/organisation et l'innovation entrepreneuriale

La théorie de l'entreprise et de l'innovation est au coeur d'un débat économique essentiel entre *l'économie orthodoxe* et *l'économie institutionnaliste*. Selon le premier courant, l'entreprise est une unité qui s'adapte au marché et l'innovation est un processus par lequel des technologies exogènes sont adoptées et diffusées dans le secteur économique. La fonction de production est un instrument central d'analyse. Au contraire, pour le courant institutionnaliste, il faut ouvrir la boîte noire des organisations et des entreprises. L'innovation est un processus économique réalisé au coeur des entreprises par un apprentissage se réalisant largement sans relation avec le marché.

L'économie orthodoxe, le marché autorégulateur et la "boîte noire" des entreprises

Le *marché abstrait auto-organisateur* est au coeur du système d'analyse de la *pensée orthodoxe*. L'ambition des économistes est d'analyser les comportements économiques indépendamment des structures et des organisations en postulant l'universalité des mobiles (utilitarisme), des modes opératoires (rationalité substantielle) et de la coordination marchande. Ainsi le *marché walrassien* de l'équilibre général suppose l'échange généralisé et des agents individuels rationnels dotés de ressources. Les individus ont des liens qui se nouent entre eux au seul niveau du marché qui est ainsi l'instance unique de coordination. Le marché est un système fermé autorégulateur.

(1) Ce texte d'ordre général traitant globalement de l'Afrique subsaharienne développe certains des thèmes abordés dans HUGON 1993. Il s'inscrit, pour partie, dans le cadre d'une recherche menée au sein du CERED/LAREA, Université de Paris X Nanterre (HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1993).

Ce modèle pur walrassien a été depuis un siècle progressivement altéré, notamment par introduction des biens publics; dès lors qu'il y a indivisibilité, économie d'échelle et externalités, le marché concurrentiel ne conduit pas à l'optimum. Il a été également modifié en analysant les rationalités des agents en informations imparfaites. De nombreux objets hétérodoxes ont été introduits dans la nouvelle économie du marché : dualisme entre le marché interne et externe, prise en compte de l'information asymétrique conduisant à des contrats contingents, typologie des marchés selon le degré de concurrence. Le socle de base demeure même si de nombreuses variantes permettent d'intégrer une pluralité des configurations.

L'entrepreneur n'a pas de réelle place dans ce schéma (cf. les modèles d'équilibre général calculables largement utilisés en Afrique). Le marché est supposé être le mode de coordination des agents et ceux-ci sont supposés avoir des comportements rationnels. Le manque d'entrepreneurs africains s'explique alors soit par les distorsions de politique limitant le marché (explication politiste), soit par des comportements non rationnels (explication culturaliste).

Les organisations et la logique des entrepreneurs

Au contraire, selon le *courant institutionnaliste* ⁽²⁾, les *entreprises* ont une épaisseur. Elles ont une organisation interne, et sont en interrelation avec l'environnement externe, notamment celui du marché. Les stratégies des entrepreneurs doivent être prises en compte et ne peuvent être assimilées à de simples comportements de maximisation de résultats.

L'*économie des organisations* (EGGERTSON 1990, FAVEREAU 1991, MENARD 1990, REQUIER-DESJARDINS 1992) veut, ainsi, dépasser ou réfuter le schéma walrasso-paretien d'agents individuels rationnels dont l'agrégation des décisions se fait par la coordination par le *marché*. Par contre elle ne veut pas réduire des décisions des agents à des effets de structure et donc se propose de repérer des niveaux collectifs ou des organisations, et voir en quoi les comportements individuels sont coordonnés par des *règles*. Quatre niveaux peuvent être ainsi définis qui s'éloignent progressivement de la théorie

(2) Il existe une pluralité de théories et de définitions des organisations (cf. la liste dressée par FAVEREAU 1989) : organisation = bureaucratie, lieu de reproduction d'un pouvoir hiérarchique, agence de planification, marché interne du travail, mode d'allocation des ressources efficace en cas de défaillance du système de prix, mécanisme de coopération inter-individuelle intentionnelle, système de rôles, système social autonome, espace de transactions...

orthodoxe en ce qui concerne la décision rationnelle des entrepreneurs et la coordination marchande des entreprises.

Le premier niveau consiste à introduire l'*incertitude et le risque* dans la décision des entrepreneurs qui agissent en situation d'information imparfaite et asymétrique.

Dans un univers *risqué*, les entrepreneurs ayant une aversion du risque le minimisent ou l'externalisent (ex. de la polyactivité, de la diversification des placements). Ils agissent en fonction de l'équivalent certain. L'aversion du risque, dans l'hypothèse de concavité de la fonction d'utilité, aboutit à une diversification de portefeuilles, sauf dans le cas où les agents s'auto-assurent en mono-production.

Dans un univers *incertain*, comme celui des économies africaines, il faut abandonner la théorie de la maximisation de l'espérance mathématique de l'utilité, et l'hypothèse de linéarité et de continuité des préférences. Les entrepreneurs n'ont pas une optimisation dynamique séquentielle; ils ont une forte dépréciation du futur conduisant à des placements permettant des réversibilités; ils assurent mal la maintenance et l'amortissement du capital. Ils choisissent le court terme leur permettant le plus grand nombre d'options futures, par rapport à l'irréversibilité de la décision de l'investissement physique. Ils ont une forte préférence pour la liquidité et préfèrent des actifs monétaires ou financiers aux actifs physiques leur donnant un éventail de choix.

On peut également supposer que les entrepreneurs ont une *rationalité limitée et procédurale* (Simon) ou *adaptive* (Day); ils n'ont pas la possibilité d'affecter une distribution de probabilité subjective à l'ensemble des possibles. Ils préfèrent une situation satisfaisante à une situation optimale. L'homme réalise son accomplissement personnel et il effectue un pilotage approximatif en situation d'information imparfaite. Les moyens et les fins sont interdépendants. Il faut abandonner l'hypothèse selon laquelle les intérêts gouvernent le monde et introduire les passions (Keynes, Hirschman) et les effets d'imitation.

La première raison de la faiblesse des entrepreneurs africains tient ainsi à l'importance des risques et surtout des incertitudes (selon la distinction classique de Knight entre avenir probabilisable et non) et au fait que, dans un système déficient d'informations, les agents préfèrent une solution acceptable à une solution maximale ou optimale. La forte dépréciation du futur et le choix de la réversibilité des décisions interdisent le risque entrepreneurial pour la majorité des agents. Il y a ainsi affrontement des rationalités; celle des macro-décisions est généralement opposée avec celle des micro-décideurs. Ce comportement est d'autant plus important qu'il n'existe pas de climat de confiance et que les anticipations sont pessimistes.

Le deuxième niveau qu'O. Favereau appelle *théorie standard étendue*, consiste à supposer que le choix des entrepreneurs s'étend aux *modalités de coordination* de leurs transactions. Les règles sont alors analysées comme des contrats; les unités de décision telles les entreprises peuvent être définies comme des organisations ou noeuds de contrats. En situation d'incertitude sur les différentes variables, telles la productivité ou les prix, les agents signent des contrats qui constituent des engagements mutuels sur les comportements futurs. Les contrats implicites sont l'équivalent des accords non contraignants de la théorie des jeux; ils permettent d'éviter les effets de cavalier libre ou favorisent des comportements efficaces (GARNIER 1986). Le contrat optimum est celui par lequel ils maximisent leur espérance mathématique dans l'utilité (Stiglitz). Dès lors que les agents ne sont pas dotés d'une même information, les contrats peuvent avoir un caractère incitatif. Ainsi, selon la théorie du *salaire d'efficience*, il y a relation positive entre le salaire et la productivité individuelle du

travail; le salaire peut jouer comme un système d'incitation, comme un réducteur du coût d'opportunité de la paresse. Une organisation des échanges prévoyant un salaire fixe (ou normé) et laissant aux employeurs le choix des ajustements de l'emploi est préférable aux enchères des marchés wallassiens.

L'entreprise africaine est, au contraire, traversée par des solidarités et des hiérarchies transversales : solidarités familiale, ethnique, religieuse. Dominant, à l'intérieur des unités, des relations de dépendance personnelle entre cadets et aînés, maîtres et anciens captifs ou patrons et aides-familiaux. La relation d'emploi n'est pas une relation marchande; les contrats reliant les patrons et les employés ne sont pas salariaux (contrat de travail) mais de dépendance (allégeance et protection). Dans certaines organisations, internes aux entreprises africaines l'emploi apparaît certes comme la possibilité d'un revenu régulier et peut être assimilé à une rente : la question prioritaire est celle de l'embauche (souvent payante pour le salarié et liée à des réseaux de solidarité). Mais cette règle n'est pas générale. Il y a peu de liens entre la productivité et la rémunération et application des mesures particulières telles l'avance sur salaire.

La seconde raison explicative limitant les entrepreneurs africains est, ainsi, le faible rôle que joue le contrat salarial et le poids des relations personnalisées; les agents africains préfèrent agir sur la flexibilité de l'emploi, ou sur un taux élevé de *turn over* et des relations personnelles de confiance et de proximité plutôt que sur des contrats anonymes. Il y a prévalence de l'"exit option" sur la "voice" (Hirschman), de la migration sur la permanence de l'emploi. Les relations de proximité interdisent les économies d'échelle.

Le troisième niveau conduit, selon les hypothèses de l'école *néo-institutionnelle* (COASE 1937, WILLIAMSON 1987), à différencier deux *modes de coordination*: le *marché* et l'*organisation*. Celle-ci répond aux défaillances du marché ou à son fonctionnement sous-optimal. Il existe des coûts de passation de contrats *ex ante* ou *ex post* ou coûts de *transaction*, c'est-à-dire les coûts d'identification des partenaires, les coûts de négociation et de contrôle (EGGERTSON 1990). L'internalisation par un mode de coordination hiérarchique des transactions est préférable, dès lors que les coûts de transactions sont inférieurs à ceux du marché. Les ententes, les coalitions, les contrats peuvent ainsi se substituer au marché. La relation d'emploi régie par la subordination juridique et non par le marché réduit les coûts de transaction (Coase). De même, l'ethnicité des activités économiques est un moyen de réduire les coûts en personnalisant les relations et en s'appuyant sur la confiance.

Une troisième raison explicative de la faiblesse des entreprises africaines serait ainsi due à l'importance des coûts de transaction liés au marché (du fait de sa défaillance) mais également aux coûts des relations contractuelles hors marché et des liens limités entre unités africaines et du rôle prédateur de l'environnement. Ceci conduit à privilégier les relations d'internalisation entre maisons-mères et filiales étrangères.

Le quatrième niveau, celui de l'*économie des conventions* consiste à lier *décision* et *coordination*. Dès lors qu'il y a incertitude, la prise de décision est un premier lieu de coordination. Les règles, contrats et contraintes permettent de régulariser les relations. L'analyse dichotomique de Williamson qui oppose *marché* (les décisions de régulation externe passent par des ajustements en termes de prix) et *organisation* (les décisions de régulation interne permettent de trouver les meilleures règles), doit être relativisée. Ainsi la prise en compte des conflits internes à l'entreprise affecte les formes d'ajustement des salaires et de l'emploi sur le marché du travail; de même que le salaire affecte l'efficacité interne de l'entreprise.

Reprenant les hypothèses de la rationalité limitée, les conventionnalistes considèrent que la rationalité est un processus de rationalisation; selon Thévennot et Boltanski une décision rationnelle est une décision justifiable dont on peut rendre compte (THEVENNOT et BOLTANSKI 1990). Il existe ainsi des "espaces de justification" ou des "cités". Celles-ci sont, selon la définition de Favereau, "un ensemble de mondes possibles sur lesquels, malgré l'incertitude, peut s'édifier un ordre, au sein duquel il sera loisible à chacun de mener des projets individuels rationnels" (FAVEREAU 1992). On peut distinguer les cités domestiques, marchandes, industrielles, civiques, inspirées. Les conventions fondées sur la confiance et sur la coutume sont essentielles. L'entreprise, dispositif de coordination dynamique, s'appuie sur une cité ou sur un compromis entre plusieurs cités. Une entreprise est un système de règles synthétisant un double projet coopératif, l'un interne consistant en l'apprentissage collectif d'une technique de production, l'autre externe consistant en l'apprentissage collectif de débouchés pour ses produits (Favereau). L'organisation peut être définie comme "l'ensemble des dispositifs cognitifs collectifs permettant à un groupe, par voie d'apprentissage collectif, d'atteindre des objectifs globaux d'efficacité minimale" (FAVEREAU 1989) ou comme "une unité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagés par les membres participants" (ROBBINS 1987). Les *conventions* sont des systèmes d'attentes réciproques des individus les uns par rapport aux autres qui améliorent l'efficacité coopérative des acteurs concernés. La connaissance est un bien public.

Les *unités de production africaines* seraient ainsi caractérisées par le faible rôle joué par les "cités" industrielles et marchandes par rapport aux "cités" domestiques, civiques et inspirées. La confiance et la coutume l'emporteraient sur l'efficacité et la permanence que suppose un modèle industriel. Appartenant à plusieurs cités les entrepreneurs africains privilégient les cités domestiques les conduisant à redistribuer aux membres des réseaux d'appartenance une partie du *cash flow* ou à privilégier l'embauche de "parents" aux dépens de l'emploi des compétences (FAVEREAU 1992).

La théorie des organisations traite enfin, dans la tradition schumpeterienne, de la *dynamique des entreprises*. Selon F. Perroux les conduites humaines ne peuvent être réduites aux relations d'échange marchand (mobiles égotistes); elles sont organisées par la contrainte (mobiles de pouvoir) et par le don (mobiles allocentriques) (PERROUX 1960). Les macro-unités exercent des relations asymétriques, d'influence ou de domination sur d'autres unités économiques. Les organisations sont en relation de conflits/concours. Selon l'*institutionnalisme américain*, il faut traiter la concurrence praticable ou effective comme un processus (REQUIER-DESJARDINS 1992). Le rôle de l'entrepreneur est de rompre l'équilibre (Schumpeter), de façonner son environnement en poursuivant un apprentissage. Il est de réformer ou de révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique nouvelle. D'un côté l'entreprise exploite des technologies et met en oeuvre des stratégies de marché pour exploiter son potentiel technologique. De l'autre, elle a des stratégies d'organisation la conduisant à élargir le champ et les méthodes de ses activités productives (COHENDET et GAFFARD 1990). Ces stratégies organisationnelles sont beaucoup plus importantes que celles du marché.

La concurrence est analogue au processus biologique; elle est un processus de sélection résultant d'une interaction entre les firmes et leur environnement. Pour survivre, les agents adoptent des comportements routiniers ou innovateurs; les éléments stochastiques peuvent accroître ou réduire la part des éléments purement routiniers ou purement adaptatifs; de nouvelles technologies sont la condition de performances supérieures qui permettent aux firmes une meilleure adaptation à un environnement changeant. Inversement, un comportement routinier peut être la meilleure réponse face à une menace entropique. A l'encontre de celui des sociétés industrielles, le contexte africain favorise des comportements *routiniers* plus qu'innovateurs. L'entreprise n'a pas nécessairement en concurrence oligopolistique voire en situation de monopole la contrainte d'utiliser de nouvelles technologies ou de créer de nouveaux produits. Elle n'a pas l'obligation de la rentabilité pour se maintenir. De même que les agents trouvant des rentes dans les fonctions publiques n'avaient pas, jusqu'à une période récente, intérêt à se risquer dans les entreprises dont le contrôle était historiquement assuré par des étrangers.

Les *comportements micro-économiques* des agents africains ne conduisent pas ainsi généralement aux résultats attendus par l'économie orthodoxe. Les producteurs ont des comportements atypiques (effet de revenu où l'offre décroît quand les prix montent, inélasticité et instabilité de l'offre par rapport au prix). Dès lors que l'on intègre les réseaux familiaux, les pratiques d'évasion ou d'"exit option" (Hirschman) et la non-stabilisation de la population, il faut à la limite inverser les hypothèses de la *micro-économie standard*. Les unités de décision individuelle et collective ont des contraintes de consommation et de dépenses liées aux obligations (accueil de dépendants, transferts...). Les choix portent, dès lors, sur les revenus (polyactivités, revenus rural ou urbain, informel ou salariat).

Il est bien entendu possible d'expliquer ces comportements de manière *culturaliste* (DEVAUGES 1977, HENRY 1989). On constate une "soumission au sacré, l'autorité individuelle s'efface devant la communauté, il y a refus de la tyrannie du temps et conviviabilité excessive" (ETOUNGA MANGUELLE 1990). Le patron africain met en priorité son rôle social, sa responsabilité communautaire (MINISTÈRE DE LA COOPERATION 1986). Les systèmes éducatifs africains favorisent davantage des savoirs mémorisés et des positions attentistes que des apprentissages, des aptitudes et des attitudes aptes à l'esprit d'entreprise. La culture et l'histoire africaine conduisent à des comportements d'adaptation voire d'assisté. Les rythmes des pointeuses et des métronomes sont peu compatibles avec les temps sociaux. Tous ces constats sont exacts. Il est possible toutefois de trouver autant de contre-exemples (dynamisme des entrepreneurs bamiléké, sens des affaires des *Alhadji*, ingéniosité des propriétaires de taxis pour maintenir leur capital...).

Il est nécessaire de mobiliser, également, la théorie des choix en situation d'information imparfaite et asymétrique (*risque et incertitude*), présentée précédemment, ou la théorie des droits de propriété et des contrats explicites ou implicites et le rôle des règles et des conventions dans un contexte incertain (HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992). Les agents africains (producteurs informels, paysans) ont des logiques de minimisation des risques qui dépendent des positions sociales : les parents qui investissent dans l'école, les producteurs qui font de la polyactivité ou les migrants urbains qui affectent une probabilité subjective aux revenus escomptés et raisonnent en termes d'espérance mathématique de gains ou de l'utilité. Les agents (ou les nations) ont intérêt à pratiquer des cultures extensives plus qu'à intensifier, à diversifier leur portefeuille au lieu de se spécialiser. Dans des sociétés prédatrices et aléatoires, les agents n'ont pas intérêt généralement à amortir le capital, à réaliser la maintenance et à dégager un surplus.

Dans un univers instable et incertain, les agents privilégient à la fois le *court terme du marché* et les *investissements intergénérationnels*. Ils effectuent à court terme les choix qui laissent ouvert le plus grand nombre d'options futures; la forte préférence pour la liquidité se manifeste par le maintien d'un éventail d'options disponibles par rapport à l'irréversibilité de la décision d'investissements physiques d'où le choix d'activités à taux de retour très rapide du capital, et des taux d'intérêt usuraire exprimant la très forte préférence pour le présent et la rareté de l'argent. Mais ces logiques se situent également dans le très long terme des appartenances communautaires. La communauté est, en l'absence de *welfare state*, un réducteur d'incertitude. Ainsi, les règles tontinières permettent de réaliser un décaissement immédiat face à un événement aléatoire. Les mécanismes de prestations-redistributions et les transferts intergénérationnels constituent des systèmes d'assurance. Les familles valorisent également le futur lointain et se sacrifient pour leurs enfants en privilégiant des investissements démographiques (HUGON 1993).

L'opposition formel/informel et la typologie des entreprises africaines

Un second débat analytique concerne les liens entre le secteur informel et le secteur moderne. Les petites unités informelles peuvent-elles être assimilées à des entreprises et les petits producteurs marchands à des entrepreneurs ? L'émergence du secteur informel est-il la préfiguration de micro-entreprises et de PME (petites et moyennes entreprises) ? Y-a-t-il proto-

capitalisme ou processus involutif se traduisant par un déclin de la productivité ? Au-delà du débat entre le *dualisme* et la *soumission des formes de production au capital*, l'on peut noter une *grande hétérogénéité des unités de production* interdisant d'assimiler les unités informelles à des entreprises.

Le débat dualisme/soumission des formes de production au capital

Le *dualisme* formel/informel est une nouvelle manière de penser le dualisme et l'hétérogénéité des économies africaines. Selon cette représentation il existe, à côté du secteur moderne (salarier, recherche du taux de profit, argent fonctionnant comme capital, organisation industrielle...) et du secteur non marchand (absence de circulation monétaire, production de simples valeurs d'usage, autosubsistance), un ensemble d'activités informelles (facilités d'accès aux activités, recours aux ressources locales, propriété familiale de l'unité, échelle restreinte des opérations acquises hors du système scolaire, marchés ouverts à la concurrence, absence de comptabilité).

Au contraire, dans une conception *systémique*, les relations entre les secteurs ne sont pas d'extériorité. Il y a détermination des formes de production hétérogènes par la logique du capital. Les activités dites informelles traduisent une forme particulière d'intégration au capitalisme conduisant à un secteur tertiaire parasitaire pour certains ou au contraire à une surexploitation des quasi salariés.

Ce débat doit être dépassé pour expliquer l'hétérogénéité des unités de production et les liens qu'elles nouent entre elles (HUGON et alii 1977). L'informel apparaît alors comme des formes originales de production ayant leur propre spécificité et dynamique endogène. Mais ces unités de production ne peuvent être comprises indépendamment de leur interdépendance avec les unités domestiques, le secteur moderne et l'Etat.

L'hétérogénéité des entreprises et des unités de production

La grande majorité des économies africaines est caractérisée par la faiblesse des micro-entreprises et des PME, par l'absence de maillon intermédiaire et par de faibles liens entre les unités informelles et les entreprises modernes privées et publiques. Il est possible de différencier quatre

types *d'entreprises* et d'unités de production ayant chacune leur propre logique et modèle organisationnel.

Les grandes entreprises privées sont essentiellement étrangères (filiales des groupes multinationaux et étrangers installés en Afrique ⁽³⁾). Elles concernent prioritairement les secteurs pétroliers énergétiques et agricoles d'exportation (firmes primaires exportatrices), le secteur tertiaire (commerce, transport, finances) et à un degré moindre les industries de substitution d'importation. Si l'Afrique connaît des firmes primaires et des filiales-relais, elle a peu d'entreprises multinationales pratiquant la sous-traitance ou l'exportation de produits transformés. Ce secteur est caractérisé, exception faite du secteur pétrolier, par un désengagement des capitaux extérieurs et par une absence de relais de capitaux privés nationaux (QUIERS-VALETTE 1993). Les entrepreneurs africains ayant une logique industrielle sont peu nombreux. Les entreprises privées se heurtent à une série de facteurs défavorables (absence d'environnement, marchés étroits et instables, difficultés gestionnaires, importance des risques économiques, financiers et politiques, faiblesse du tissu industriel, Etat prédateur, défaillance du système bancaire, cadre juridique et institutionnel inadéquat générant des anticipations pessimistes). Les grandes entreprises répondent apparemment aux critères de rentabilité et aux stratégies organisationnelles du secteur capitaliste. Elles sont toutefois profondément altérées par le milieu socio-culturel et socio-politique dans lequel elles évoluent. A l'instar des grandes compagnies coloniales qui exerçaient un pouvoir régalien et avaient le droit de lever les impôts, les grandes unités sont souvent contraintes de créer leur propre environnement. Les sociétés minières ou pétrolières construisent des hôpitaux, des habitats, des écoles et des moyens de transport. Elles suppléent à la défaillance de l'Etat en prenant en charge les biens et les services collectifs; elles sont pénalisées par un environnement institutionnel et réglementaire généralement défavorable mais elles bénéficient également de rentes de situation/du fait de leurs liens avec le pouvoir et ont le plus souvent des logiques de rente sur des marchés protégés. Les innovations sont limitées tant au niveau des technologies utilisées que des nouveaux produits. La logique organisationnelle conduit à une faiblesse de l'apprentissage collectif générateur d'efficacité, et à une absence de projection dans le devenir des entrepreneurs et de prise de risque industriel (FAVEREAU 1992).

Les entreprises publiques et parapubliques (établissements publics à caractère industriel et commercial, sociétés d'Etat, sociétés de développement, sociétés d'économie mixte) sont devenues la forme dominante d'organisation du secteur moderne dans les pays africains. Elles représentent environ 1/4 de la FBCF (formation brute de capital fixe) et de l'accès au crédit. Elles devaient initialement se substituer à l'absence d'entrepreneurs nationaux. Elles ont été progressivement détournées de leurs fonctions et ont subi les effets d'un contexte dépressif. Elles sont devenues davantage des lieux de transferts et de redistribution que de production et d'accumulation. Elles sont généralement devenus des régulateurs de chômage des diplômés voire des lieux de constitution de prébendes (Ethiopian Air lines en Ethiopie ou Cotona à Madagascar constituent des contre-exemples). Elles connaissent en 1992 pour plus des 2/3 d'entre elles des résultats négatifs. Ces entreprises sont en voie de dissolution, de privatisation, de réhabilitation ou de restructuration. On estime ainsi qu'au Cameroun sur 150 entreprises publiques, 25 seulement n'étaient pas déficitaires en 1990 (ASSIGA ATEBA

(3) Cette remarque doit être nuancée selon les économies. Sur 192 grandes et moyennes entreprises industrielles, étudiées en 1985 en Afrique par l'Institut de l'entreprise, 3/4 avaient des participations étrangères (INSTITUT DE L'ENTREPRISE 1985). Les économies socialistes, telles l'Ethiopie ou le Mali, avaient par contre très peu d'entreprises étrangères.

1992). Ces entreprises connaissent des difficultés de marché (interne régressif et international concurrentiel). Elles connaissent des crises de solvabilité, de liquidité, de gestion. Il y a pluralité des facteurs : erreurs de choix de cathédrales dans le désert, gaspillage des ressources dues à des erreurs de gestion ou à des prévarications, concurrences liées à la contrebande ou à la libéralisation, difficultés liées à des secteurs en crise, fonctionnement à l'abri du risque de faillite, carence en personnel qualifié, absence d'incitation (PLANE 1993).

Les petites unités informelles marchandes en revanche prolifèrent (HUGON 1977, CHARMES 1987, POURCET 1993). Elles peuvent être définies comme des unités à petite échelle où le salariat est absent (ou limité), où le capital avancé est faible mais où il y a néanmoins circulation monétaire et production de biens et services onéreux. Les règles dominantes ne sont pas salariales mais coutumières, hiérarchiques, affectives. Les relations de *proximité* sont essentielles. La proximité est spatiale (activités à petite échelle pour un rayon limité), temporelle (horizon court des agents permettant la réversibilité et la prise en compte des aléas) et sociale (confiance, réputation, crédibilité de relations personnalisées). Ces unités réinventent de nouvelles formes d'organisation sociale, satisfont les besoins essentiels en milieu urbain (se nourrir, se vêtir, se loger, se déplacer ...) pour la majeure partie de la population qui n'a pas accès aux services collectifs publics et aux marchandises industrielles. Elles sont caractérisées par une faible dissociation de la sphère productive et domestique, par l'absence de salariat permanent, l'inexistence de comptabilité et d'appel au crédit institutionnalisé. Subissant un environnement instable et aléatoire, les petits producteurs cherchent à minimiser les risques, pratiquent la pluri-activité et recherchent généralement le taux de retour le plus rapide de l'avance monétaire. La production à petite échelle, pour une demande peu solvable et très instable, conduit à une fragmentation des biens et des services vis-à-vis de clientèles personnalisées. Les petits producteurs sont entrepreneurs mais non entrepreneurs, ingénieux mais non ingénieurs (LATOUCHE 1989). Le passage de l'unité informelle au statut de PME supposerait de changer d'organisation, de se soumettre aux règles officielles, d'accéder à la visibilité, d'internaliser les risques d'entrepreneurs. On constate, dès lors, une logique de diversification et non d'accumulation permettant des apprentissages et des progrès de productivité. L'informel témoigne d'un dynamisme porteur d'avenir et ne peut être réduit à de simples activités improductives de survie. Il paraît par contre hasardeux d'en faire une pépinière d'entrepreneurs.

Les petites et moyennes entreprises privées constituent le principal chaînon manquant du tissu économique (BANQUE MONDIALE 1989). On les trouve principalement dans le secteur tertiaire. Dans le domaine industriel, elles résultent le plus souvent d'une action volontariste de l'Etat ayant cherché à nationaliser une partie du capital étranger (notamment grec, libanais ou asiatique : cf. pour la Côte-d'Ivoire DE MIRAS in FAURE et MEDARD 1982). La faiblesse des technologies intermédiaires sont ainsi caractéristiques des sociétés africaines caractérisées par la coexistence de plusieurs secteurs hétérogènes.

La majorité des agents exerce en milieu rural des activités qui sont "enchâssées" dans des structures domestiques et sont peu intégrées à l'économie marchande. Les producteurs ne commercialisent qu'une partie de leurs surplus et privilégient la sécurité. Les unités productives nationales sont *publiques* et sont pour l'essentiel régulés par des prix administrés et ont traditionnellement une fonction sociale qui l'emporte sur la logique de rentabilité et d'accumulation. *Les petits producteurs marchands* de l'informel sont certes insérés dans le marché; ils subissent une forte concurrence se

traduisant par des taux de natalité et de mortalité élevée des unités; ils se rapprochent en ce sens des agents individuels des marchés walrassiens; mais ils sont également fortement intégrés dans des réseaux et des groupes d'appartenance qui expliquent la logique de leur fonctionnement (absence de dissociation des budgets familiaux et productifs, utilisation de la main-d'oeuvre familiale, dilution du surplus au sein du groupe...).

Les quatre types d'acteurs et d'unités précédemment définis répondent, selon des degrés différents, à quatre logiques : celle *domestique* des normes coutumières (solidarité, réciprocité), celle *marchande* de la rentabilité à court terme et de l'adaptation, celle *étatique* de la sécurité par des mécanismes redistributifs et celle *industrielle* du risque calculé de l'investisseur supposant une relative stabilité technique, une anticipation de l'environnement et un horizon de long terme permettant l'accumulation. Chacune des unités de production peut être caractérisée, à titre principal mais non exclusif, par une de ces quatre logiques. Il importe de voir comment pour chacune des quatre catégories d'entreprises s'entremêlent les relations hiérarchiques et les modes de gestion propres aux unités productives et les réseaux de solidarité familiales, ethniques et religieuses qui les traversent. Il est dès lors impossible d'isoler la boîte noire des entreprises africaines de leur environnement socio-culturel et socio-économique.

Entrepreneurs africains : des économies de rente aux politiques de libéralisation

Le débat théorique précédent est éclairant pour comprendre la faible émergence d'entrepreneurs africains dans le contexte de stabilisation et d'ajustement conduisant à une libéralisation et à une privatisation des économies africaines. Il existe certes une importante littérature soulignant que le maillon intermédiaire ne manque pas, que les entreprises informelles peuvent se transformer en entreprises modernes et qu'il existe des chefs d'entreprises performants (MARSDEN 1991). D'autres, plus prudents, mettent en avant les délais pour que les mesures de libéralisation conduisent à l'émergence de capitaines d'industries et posent la question en terme de générations. La traduction des mesures de libéralisation en développement des entreprises et en entrepreneurs africains renvoie à la fois à des problèmes micro-économiques soulignés par la théorie des organisations et à des problèmes macro-

économiques voire sociétaux mis en avant par les analyses macro institutionnelles.

Le débat récurrent : régulation par le marché/économie administrée en Afrique

Le retour aux lois du marché ne peut être confondu avec l'émergence d'organisations industrielles et d'agents innovateurs. Passer d'une économie administrée régulée par l'Etat en une économie de marché régulée par les prix ne peut être assimilé à la transition d'économie de rente aux logiques redistributives en économie d'accumulation portée par des entrepreneurs. La logique du marché et du capital marchand diffère de celle du capitalisme et de l'innovation entrepreneuriale. Il est utile en ce sens de relire les économistes africanistes institutionnalistes dans le contexte actuel de libéralisation.

La tradition africaniste, notamment francophone, était *institutionnaliste*. Elle considérait que le *marché* est rudimentaire, et qu'il n'est pas la forme cardinale de coordination (HUGON 1991, COLIN et LOSH 1992). Les prix sont moins un signal permettant d'ajuster l'offre et la demande que le résultat de décisions des autorités ou la résultante de compromis institutionnalisés. Les agents ont des rationalités limitées ou adaptatives. Ainsi, les unités informelles et industrielles subissent des *risques*, voire des *incertitudes*, liés aux fortes *instabilités* des marchés internationaux et aux aléas climatiques. Dès lors, les agents africains ont besoin d'un environnement sécurisé d'*institutions* et d'*organisations* assurant l'encadrement. La question ancienne posée par les économistes a été celle du passage de l'économie de subsistance (règles familiales et communautaires) à l'économie moderne grâce à l'intervention de l'*Etat*. Celui-ci était supposé, en l'absence d'entrepreneurs privés, réaliser les investissements, créer les règles remplaçant le marché et fixer les prix. Les partenaires financiers extérieurs ont mis en oeuvre des offices et des procédures d'intervention spécifiques, depuis les caisses de stabilisation jusqu'aux opérations de développement rural en passant par l'ensemble des instruments keynesiens ou la création d'entreprises publiques, conduisant à une économie mixte ou un capitalisme d'Etat.

Or l'on a constaté une *rupture*, à partir du début de la *décennie quatre-vingt*, des représentations économiques des sociétés africaines et des politiques. Le contexte international instable a rendu nécessaire une flexibilité des économies. Les entreprises publiques sont devenues déficitaires et ont traduit leur inefficience. La crise économique et financière a conduit à (ou à manifesté) l'épuisement du modèle étatique. En rupture avec la tradition francophone, la question posée a été celle d'un Etat prédateur et du passage de l'*économie administrée* par les règles à une *économie de marché* régulée par les prix. Selon l'interprétation libérale, l'absence d'entrepreneurs résulte principalement de distorsions de politique économique créant des effets d'éviction vis-à-vis des financements des entreprises, des surcoûts de production, des rackets aux plans fiscal et douanier. Les politiques de libéralisation ont ainsi visé à supprimer les "distorsions" créées par les institutions et les organisations et à revenir au jeu du marché. De nombreuses mesures de privatisation ont été mises en oeuvre. Les questions économiques, notamment de choix de politique, ont été souvent traitées à partir des modèles d'équilibre général calculable où la plus ou moins

grande flexibilité des prix conduit à des équilibres néo-classiques ou "structuralistes". Les mots-clés sont devenus ceux de la décentralisation, des appuis aux initiatives privées ou populaires, de l'émergence de PME, de développement de l'esprit d'entreprise par des réformes des systèmes éducatifs et de transformation des agents informels en entrepreneurs.

Il est évidemment impossible d'évaluer l'impact de ces politiques dont les effets se situent dans le moyen voire le très long terme. La crise conduit à changer de comportements et à entreprendre "contre la galère" (MINISTERE DE LA COOPERATION 1993). De nombreuses initiatives apparaissent et les politiques incitatives et d'appui aux petites unités apportent des résultats significatifs au niveau local. L'émergence d'entrepreneurs africains ne paraît pas toutefois conforme aux attentes. Sauf exception, les privatisations conduisent à des reprises limitées de la part de nationaux; l'essentiel des placements de capitaux se réalise dans les activités d'import-export, de commercialisation, de transport ou de placement financier davantage que dans les activités agricoles et industrielles directement productives. L'on ne voit pas émerger des organisations industrielles innovantes. L'innovation pouvant se définir par deux composantes : l'efficacité maximale dans l'utilisation immédiate des machines et des hommes grâce à une technologie maîtrisée et la promotion de nouveaux produits (COHENDET et GAFFARD 1990). La survalorisation qui est faite de l'informel et la confusion entre les acteurs entreprenants et les entrepreneurs interdit de prendre en compte l'incapacité de l'informel à dégager des ressources collectives minimales pour créer et entretenir les conditions générales de fonctionnement du système (DE BANDT 1989). Dans la pratique, les sociétés africaines ont tendance à s'informaliser alors que la fonction étatique et d'investissement est largement assurée par les appuis extérieurs (HUGON 1993).

Après dix ans de *stabilisation* et d'*ajustement*, l'on peut se demander si les modèles standards de référence et les politiques de retour au marché n'ont pas mésestimé les comportements de minimisation de risque, de raccourcissement des horizons temporels des agents et d'informalisation des économies africaines dans un contexte où les instabilités étaient sources d'incertitude. Plus fondamentalement, l'application de modèles formels et à vocation universelle a méconnu la variété des modes de développement ou des *trajectoires* ainsi que les permanences et les ruptures des formes institutionnelles qui s'expliquent dans un contexte d'épuisement du modèle ancien. Les mesures de libéralisation visent certes à casser les rentes et l'on voit disparaître de nombreuses entreprises installées sur ces positions. Il n'en résulte pas, sauf exceptions, d'émergence d'entreprises ayant une logique de profit. Casser des rentes et des marchés protégés n'est pas signe d'innovations et de risque d'entreprise sur les conditions d'environnement favorables et les organisations efficientes internes n'existent pas.

Dès lors, la question pour faire émerger des entrepreneurs et des entreprises africaines serait moins de retrouver des *lois du marché* face aux distorsions de l'Etat. Elle serait de créer le marché et de voir comment ce principe trouve place à côté d'autres modes d'intégration ou de coordination. Il faudrait agir sur le système éducatif, sur le réseau des entreprises mais également sur leur environnement économique et institutionnel. Il s'agirait également de faire émerger des *organisations* efficientes permettant les

apprentissages, les savoirs collectifs et de trouver les modes de coordination assurant à la fois la *flexibilité* nécessaire aux changements de données internationales et la permanence des relations permettant la reprise des investissements productifs et des horizons temporels longs. Les questions prioritaires de politique sont celles des séquences souhaitables des mesures, celles des rythmes, des mesures compensatoires ou de la mise en place de règles et d'institutions stabilisatrices permettant la transition vers des économies d'entreprises. A défaut de règles sécurisantes et stabilisatrices, l'ouverture extérieure et la libéralisation interne peuvent davantage décourager les entrepreneurs que conduire à leur émergence. Les limites des politiques économiques apparaissent au regard de la crise structurelle d'économies de rente.

Logique d'économie de rente et absence d'accumulation

La *macro-économie institutionnelle* (cf. sur l'école de la régulation BOYER 1992) met en relation les *régimes d'accumulation* (mode de réallocation systématique du surplus garantissant sur une période prolongée une certaine adéquation entre les transformations et les conditions de la production et les transformations de la consommation) et les *formes ou les configurations institutionnelles* (monnaie, formes de concurrence, rapport salarial, Etat, mode d'insertion à l'économie internationale). L'histoire longue permet d'expliquer comment les formes institutionnelles naissent du conflit, des déséquilibres et des crises structurelles. Les logiques de variables économiques (formation des revenus et de la productivité, prix, crédit, monnaie, intérêt, dépenses publiques, fiscalité...) s'expliquent par les formes institutionnelles. "La régulation est la conjonction des mécanismes concourant à la reproduction d'ensemble compte tenu des structures économiques et des formes sociales" (Boyer). La mise en relation des *régimes d'accumulation* et des *modes de régulation* constitue un *mode de développement*. Celui-ci correspond à de nouvelles formes institutionnelles qui produisent à leur tour des modes de régulation et des régimes d'accumulation; ceux-ci, par le biais de petites crises ou de grandes crises aboutissent à de nouvelles formes institutionnelles.

Le faible tissu d'entreprises africaines peut s'expliquer à un *niveau global* par le contexte socio-culturel et l'environnement socio-économique dans lequel elles baignent. On peut caractériser les économies africaines par des *régimes rentiers* conduisant à une faible accumulation, par des modes de régulation d'économie administrée et par des mécanismes redistributifs passant par les appareils d'Etat et par les réseaux d'appartenance communautaires. Les

logiques redistributives l'emportent sur les logiques accumulatives. Les économies africaines sont demeurées, pour l'essentiel, dominées par l'économie de plantation ou l'économie minière et par une valorisation du capital dans les activités commerciales et financières plus que productives. Le surplus (ou rente) provenant du secteur primaire et de l'aide extérieure se convertit en importations de biens et services ayant peu d'effets d'entraînement sur les activités productives. La rente est largement accaparée par les agents membres ou proches de l'Etat, qui la redistribuent à travers des réseaux à base clientéliste ou est remplacée de manière privée à l'extérieur (FAURE et MEDARD 1982). Le système éducatif produit peu de savoirs utilisés dans le système productif, les compétences sont peu valorisées au niveau des postes de travail. Il y a ainsi peu de formation de capital humain.

Les producteurs peuvent apparaître essentiellement comme des chercheurs de rentes, des capteurs de flux par la contrebande, ou par des liens privilégiés avec l'Etat. Il y a rentabilité du secteur spéculatif, correspondant à une domination du capital marchand et financier sur le capital productif. Selon Vallée "si le capitaliste africain n'est pas ontologiquement un être entrepreneur, ce n'est pas à cause de sa famille, de son lignage ou de son clan mais en raison de son milieu pratique pauvre en capital et en travail" (VALLEE 1992). Il existe certes des hommes d'affaires éminents (cf. par ex. les *Alhazai* de Maradi étudiés par GREGOIRE 1986) mais les riches commerçants n'ont pas de raisons de se transformer en entrepreneurs (cf. l'échec de la privatisation des conserves ou des tanneries au Niger).

Le pluralisme sectoriel présenté précédemment conduit à une hétérogénéité des prix, des fonctions économiques des agents. Il y a manque d'interdépendance entre les unités de production, compartimentage entre les branches et les régions, segmentation des circuits, relations asymétriques et absence de milieu propagateur des impulsions. Le marché, en tant que mécanisme de transfert volontaire des droits de propriété ou de réversibilité des possessions, occupe une place limitée. Il n'y a pas de véritable marché des facteurs; la terre est peu aliénable; la majorité des agents sont exclus du crédit bancaire; les marchés financiers sont embryonnaires. Les monnaies constituent certes des réserves de valeur et ont un pouvoir libérateur vis-à-vis de nombreux biens; mais elles n'ont pas acquis le rôle d'équivalent général permettant la fongibilité des marchandises.

Les sociétés africaines ont ainsi des marchés rudimentaires, incomplets et imparfaits. Le capitalisme y est circonscrit et est fortement altéré par les liaisons qu'il entretient avec les secteurs non capitalistes. Dès lors la rationalité des agents ne s'exprime pas prioritairement par l'utilitarisme. Comme l'écrit Hayek, pour les sociétés marchandes, l'hypothèse de rationalité économique

repose sur l'idée "non pas que la plupart des participants au marché ou même tous sont rationnels mais au contraire que l'idée que ce sera généralement à travers la concurrence qu'un petit nombre d'individus relativement plus rationnels mettront les autres dans la nécessité de devenir leurs émules" (HAYEK 1980). Tel n'est pas le cas de la grande majorité des sociétés africaines.

Or l'on constate un *épuisement* de ce régime rentier sans qu'apparaisse un processus d'accumulation. Il y a essoufflement des industries de substitution sur des marchés limités et du modèle agro-exportateur de produits primaires sur les marchés internationaux concurrencés. L'Etat ne peut plus jouer son rôle régulateur faute de moyens financiers. Les mécanismes redistributifs sont menacés. La remise en question des règles du jeu social, des institutions anciennes et de la rente réduit la place des entreprises protégées et rentières sans faire émerger des entrepreneurs privés, du moins à court et moyen terme. Le manque d'entrepreneurs, voire leur retrait, s'expliquerait ainsi dans le cadre d'une crise traduisant un changement des régimes d'accumulation et des modes de régulation.

Deux principaux facteurs globaux peuvent être ainsi énoncés pour expliquer la faiblesse des entrepreneurs africains. Des raisons économiques tenant à la dominance du capital marchand et financier dans un contexte de sous-développement (faiblesse du marché, rareté des capitaux, spécialisation primaire, désarticulation) et des raisons politiques liées aux modes de pouvoir et aux faibles distinctions entre l'espace privé et l'espace public.

Conclusion

L'économie africaine est caractérisée par la créativité, par les initiatives populaires, par l'émergence de nouvelles organisations et d'esprits ingénieux qui échappent aux enregistrements comptables. L'éclairage des "dynamiques du bas ou du dedans" conduit à des analyses qui diffèrent fortement des constats globaux mettant en avant la stagnation de la productivité et la perte de compétitivité extérieure de l'Afrique. Il existe des hommes d'affaires n'ayant rien à envier aux meilleurs financiers internationaux et une dynamique commerciale et financière importante.

Ce constat n'implique pas que la culture d'entreprise apparaisse, ni qu'une véritable classe d'entrepreneurs innovants soit à l'oeuvre. L'histoire longue montre que ceux-ci ont émergé dans la plupart des pays lorsque les commerçants et financiers ont été contraints de prendre le risque d'entreprise généralement par action contraignante de l'Etat (cf. l'Europe ou l'Asie). Y-a-t-il processus d'accumulation primitive ou préalable et les hommes d'affaires africains deviendront-ils capitaines d'industrie ? Seule l'histoire pourra répondre.

L'ampleur des défis actuels rend sceptique sur un agencement auto-organisateur de la société qui partirait des petites unités informelles. Un processus de développement durable semble toutefois illusoire s'il ne s'appuie sur les ancrages culturels et sociaux, que constituent les unités informelles, mais également les grands réseaux de commerce et les circuits financiers africains. La constitution d'entrepreneurs africains reflétera vraisemblablement des trajectoires spécifiques. Celles-ci ne seront viables que si l'Afrique se met également à l'heure des révolutions techniques mondiales, et que si elle retrouve une *crédibilité* et un climat de *confiance* conduisant les africains à croire dans leur propre avenir.

L'économie de marché et les dynamiques entrepreneuriales ne peuvent fonctionner de manière efficiente que si l'Etat africain est renforcé pour créer l'environnement institutionnel favorable, que si les entreprises ont des logiques d'investissement productif dans le long terme et que si les mécanismes redistributifs fonctionnent avec des tensions sociales régulées. La place que joue l'*entrepreneur africain* ne peut donc être dissociée de l'environnement économique social, culturel et politique dans lequel il agit.

Références bibliographiques

Economie africaine, marché, institutions : BAYART 1989, BOHANNAN et DALTON 1962, CIRAD 1992, DE BANDT et HUGON 1988, COLIN et LOSH 1992, COUTY et LANDAIS 1991, DALTON 1971, HUGON 1992 et 1993, KOULIBALY 1992, MAHIEU 1990, MEILLASSOUX 1975, POLANYI 1978, POURCET 1985, QUIERS-VALETTE 1992, SUDRIE 1992.

Economie des organisations et des institutions : BOYER 1992a et b, COASE 1937, COHENDET et GAFFARD 1990, DUPUY et alii 1989, EGGERTSON 1990, FAVEREAU 1989 et 1992, GARNIER 1986, HAYEK 1980, HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992 et 1993, LAUFER 1993, MENARD 1990, REQUIER-DESJARDINS 1992, ROBBINS 1987, WILLIAMSON 1987.

Les entrepreneurs et les entreprises africaines : ASSIGA ATEBA 1992, BANQUE MONDIALE 1989, CHARMES 1987, COQUERY-VIDROVITCH 1983, CNRS/CLUB AFRIQUE ANGLOPHONE 1990, DE BANDT 1989, DEVAUGES 1977, FAURE 1990, FAURE et MEDARD 1982, GREGOIRE 1986, HENAULT et M'RABET 1990, HENRY 1989, HUGON 1983, HUGON et alii 1977, HUGON et DEBLE 1981, LABAZEE 1988, LATOUCHE 1991, MARSDEN 1991, MICHAÏLOF 1993, MINISTERE DE LA COOPERATION 1986 et 1993, PENOUIL et LACHAUD 1985, POURCET 1993, QUIERS-VALETTE 1993, VALLEE 1992.



Chapitre 30

Une spécificité des marchés africains : l'héritage du commerce captif

Elsa ASSIDON

A moins d'introduire une dimension socio-anthropologique ou managériale, la question de l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne a été traitée par les économistes du développement surtout à travers deux problématiques : celle de la domination d'un "capital national" par le "capital étranger", et aujourd'hui, davantage que naguère, à travers le débat Etat/marché. La dénomination de "monde des affaires" retenue par Samir Amin (AMIN 1969) relève de la première problématique et vise à désigner, mais trop imprécisément, une particularité. A l'évidence, en Afrique subsaharienne, c'est bien de commerce qu'il s'agit.

Dans les pays où la domination commerciale a prévalu à partir du début du XXe siècle, celle-ci a étendu le marché avec l'extraversion et l'économie de rente; elle l'a également structuré de façon spécifique, en associant l'activité commerciale à une intégration monétaire en zone française. Cette structuration a conditionné la stratégie des entreprises étrangères dans les économies d'accueil, a orienté le cours des industrialisations, et a transformé une bonne partie des entrepreneurs nationaux en sous-traitants puis en "repreneurs" d'affaires coloniales. D'une certaine façon, domination extérieure et marché

présentent des spécificités dans lesquelles -et c'est là une hypothèse de travail- est ancrée l'expérience acquise par les acteurs nationaux.

Cette contribution présente l'héritage du *commerce captif* (ASSIDON 1989), proposant en premier lieu, par une approche historique, une caractérisation générale des marchés dans les pays africains de la zone franc. Elle précise ensuite les effets de la multiplication des crises dans les années 1980 sur l'implantation des grandes sociétés commerciales étrangères et sur l'africanisation croissante de l'activité commerciale. La dernière partie regroupe des observations méthodologiques sur l'approche utilisée et sur l'analyse économique de l'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne.

Le commerce captif

Les historiens de l'Afrique ont consacré, à partir de sources d'origines diverses, des études intéressantes sur la domination commerciale qui a prévalu dans l'ancienne Afrique occidentale française pendant la période coloniale (COQUERY-VIDROVITCH 1975 et (ed.) 1983; SURET-CANALE 1977 et 1987; MARSEILLE 1984; GOERG 1986; etc.). La structuration des marchés, à travers la circulation des revenus et de la monnaie, n'a toutefois pas retenu suffisamment l'attention. Là où le commerce de traite domine le cadre socio-économique -au Sénégal d'abord, en Côte-d'Ivoire ensuite, et dans les pays côtiers de la zone anglaise- cette structuration peut être aisément observée.

Pendant le premier quart du XXe siècle, les comptoirs européens contribuent à uniformiser les signes monétaires et à accélérer le processus de monétarisation des échanges de la traite (cf., à propos de la CFAO, BONIN 1987). Ces comptoirs se distinguent des autres firmes coloniales par la dualité de leur activité -exportations et importations; celle-ci repose sur un réseau hiérarchisé d'intermédiaires qui collectent le produit pour l'exportation et qui revendent les marchandises importées par les compagnies étrangères. La pratique du crédit privé, qui anticipe sur la livraison du produit et qui est garanti par ce dernier, limite la circulation monétaire. Pour la partie des exportations payée en numéraire, elle revient pour l'essentiel en achats aux magasins des compagnies (les factoreries) dès lors que l'artisanat local (le textile notamment) recule devant la concurrence étrangère et que se modifient les modes de consommation. La pratique du crédit privé permet en outre de peser sur les termes de l'échange entre produits exportés et produits importés.

En somme l'extraversion ne produit pas, dans le sillage de la monétarisation des échanges, un marché "libre", mais un marché captif à l'intérieur du réseau commercial des compagnies. Pour les intermédiaires, traitants et sous-traitants, outre l'intégration de minorités immigrées (européenne, syro-libanaise ou même africaine) en leur sein, la difficulté de maintenir ou de développer une activité commerciale indépendante tient à l'impossibilité d'accéder aux marchés extérieurs et au crédit. Les compagnies de navigation françaises ont établi un quasi-monopole sur les transports maritimes. La Banque de l'Afrique Occidentale sert d'officine de change aux compagnies étrangères et est contrôlée par elles entre les deux guerres (ZINZOU-DERLIN 1976); le crédit qui finance la traite est accordé en métropole. Bref, non seulement la fonction de circulation de la monnaie est limitée mais celle-ci ne joue pas dans l'espace colonial son rôle de capital : la circulation monétaire suit le cycle de la traite, son volume ne progresse pas d'un cycle à l'autre, les dépôts bancaires ne s'accroissent pas (DURAND 1957) et donc les banques n'ont pas de raison d'exister.

Le processus de monétarisation des économies de traite s'infléchit après 1945 avec l'afflux des financements publics destinés à "la mise en valeur des colonies" : il s'accélère et la monnaie est injectée désormais par les dépenses publiques, quitte à revenir aux compagnies via les dépenses des administrations en biens importés. Ce processus contribue également à l'essor des activités d'importation et à dissocier ces activités des opérations d'exportation. Les sociétés amorcent un retrait volontaire de l'exportation dès les années 1950 (VAN DER LANN 1983).

Un marché "libre" apparaît alors, ouvrant la possibilité à un commerce local de réémerger dans les produits monopolisés jusque-là par les compagnies. Ce processus est alors principalement entravé par deux facteurs -l'accès au crédit en zone française et la stratégie des firmes étrangères elles-mêmes. En effet, si au Nigeria un mouvement de création d'entreprises nationales s'amorce, relayé par l'accès au crédit et par l'appui étatique dès que les investissements sont importants (KILBY 1975), en zone française les grandes banques commerciales métropolitaines venues après guerre à la faveur de l'ouverture du marché de la traite ne se départissent pas de leur gestion traditionnelle d'un crédit commercial sans risque qui privilégie la clientèle européenne.

Parallèlement, les sociétés commerciales étrangères s'emploient à garder les marchés captifs : les anciennes factoreries sont éclatées en de multiples succursales spécialisées, et les sociétés s'engagent dans l'industrie de substitution d'importation légère (ROCHETEAU 1982) en s'associant entre elles (HAY 1979) scellant ainsi leur partage du marché et limitant, pour

chacune, leur engagement financier dans les nouvelles filiales de production. Elles créent ainsi des brasseries, des unités textiles (avec le groupe D.M.C.), des usines de montages de cycles et d'automobiles, différentes unités de conditionnement de produits divers; dans l'ensemble des nouvelles entreprises, la part des intrants importés est élevée.

Les indépendances politiques, quand elles surviendront ultérieurement, accéléreront ces changements. Avec la création de la zone franc, englobant l'Afrique équatoriale française dès l'après-guerre, s'offre désormais aux sociétés un espace monétaire homogène pour le profit commercial basé sur les activités d'importation. Le déploiement régional des réseaux permet en outre une compensation des conjonctures d'un pays à l'autre.

Les récessions et le repli des sociétés étrangères

On a pu observer dès les années 1950, au fil des redéploiements des sociétés commerciales étrangères, des reprises d'activités commerciales par des nationaux; dans la branche du commerce de détail notamment. Cependant, c'est la multiplication des crises des années 1980 dans les différents pays africains de la zone franc qui est à la source d'un mouvement significatif dans cette direction. En effet, jusque-là, on a plutôt l'impression que s'opèrent entre sociétés étrangères et nationaux de simples déplacements dans le partage du risque : de même qu'entre les deux guerres les comptoirs faisaient supporter le risque agricole au paysan et à la chaîne des intermédiaires auxquels avaient été avancées les marchandises importées (les débiteurs), la pratique de mise en gérance de magasins limite avant tout le risque commercial en aval et laisse aux nationaux la charge d'adapter les méthodes de vente à la clientèle locale (cf. au sujet de l'histoire de la Chaîne Avion en Côte-d'Ivoire JOIGNY-GRUPP 1983).

Si le recul du marché sénégalais, avec la crise de l'économie arachidière dès la fin des années 1960, est compensé par l'essor du marché ivoirien et par celui de la rente pétrolière dans les pays du golfe de Guinée, à mesure que les différentes économies de la zone entrent dans la récession la capacité des sociétés à entretenir un réseau commercial diversifié sur des marchés étroits va se réduire. Au tournant des années 1980 elles mettent un terme à leur activité de commerce général au Sénégal; puis l'élagage des filiales s'accélère notamment pour la SCOA par fermeture ou par cession (parmi les plus récentes, la cession du magasin Score au Togo en 1992). L'africanisation des

cadres dans les filiales conservées répond au souci de réduire les coûts : au Nigeria la CFAO n'emploie plus en 1992 que 40 expatriés contre 140 dix ans auparavant.

La SCOA accumule les pertes depuis le début des années 1980, et seule son intégration dans le groupe Paribas (1969) lui offre la possibilité de les éponger. Ironie de l'histoire : Optorg, troisième société française en taille, est rachetée en 1992 par l'Omnium Nord-Africain, ancien holding des intérêts coloniaux de Paribas au Maroc et aujourd'hui contrôlée par des hommes d'affaires marocains (dont ceux de la famille royale). La CFAO, la plus grande des sociétés françaises par la taille, qui a réinvesti une part croissante de ses profits dans des affaires européennes dès la décennie 1970, préserve relativement son réseau africain sur lequel ne repose plus la majeure partie de ses résultats (ASSIDON 1989).

La multiplication des crises a mis au jour différents éléments déterminants dans l'activité commerciale. Fondamentalement celle-ci dépend de l'évolution de l'économie de rente, c'est-à-dire du niveau des recettes d'exportation et de celui des financements extérieurs. On pourrait en dire autant de l'activité bancaire, de l'industrie de substitution d'importation, des secteurs de base dont l'expansion dépend de l'investissement public, etc. Pour les firmes multinationales dans leur ensemble la tendance est au désengagement : les seuls flux d'investissements directs importants en direction de l'Afrique se sont orientés depuis la fin de la décennie 1970 vers les pays pétroliers, puis les désinvestissements nets ont pris le pas (à quelques exceptions près, hors zone franc) sans que les privatisations n'inversent la tendance (ONU 1988).

Si la zone franc garantit la stabilité et la convertibilité de la monnaie ainsi que la libre transférabilité des profits, cette intégration monétaire persistante à l'ancien espace métropolitain ne présente plus à elle seule d'avantages suffisants dès lors que le profit disparaît.

La capacité des sociétés commerciales étrangères à se maintenir sur les marchés en récession dépend essentiellement de leur assise financière. Pour ces compagnies, l'avenir "africain" se prépare davantage hors zone franc, au Nigéria où elles misent sur la taille du marché, et ce malgré le contre-choc pétrolier et les dévaluations du naira, et par des tentatives effectuées en direction de pays tels que l'Afrique du Sud, l'Angola ou le Kenya. Il n'en reste pas moins que les sociétés commerciales étrangères laissent en héritage, là où elles se désengagent, des marchés qu'elles ont largement contribué à structurer tout au long de ce siècle.

L'héritage du commerce captif et les repreneurs nationaux

Globalement, l'héritage, vu du côté des entrepreneurs africains, a été celui de l'expérience commerciale, que celui-ci perpétue ou non une tradition plus ancienne. Après la phase de la "marginalisation" coloniale (HARDING et KIPRE 1992), sans rupture significative au moment des indépendances politiques, les nationaux, anciens traitants ou non, ont appris avant tout à vendre toute une gamme de produits, en majeure partie importés, et qui se sont installés dans les modèles de consommation locaux. L'expérience industrielle est extrêmement mince, surtout jaugée à l'aune de celle acquise par d'autres pays en développement. L'élagage des réseaux a porté largement sur les filiales industrielles, et ce d'autant plus facilement que l'engagement financier était réduit dès le départ. La vocation industrielle chez les repreneurs nationaux, quand elle existe, est un prolongement de l'activité commerciale.

Partout où les nationaux (y compris, dans chaque pays, les minorités immigrées) se sont ainsi engagés dans les "affaires", c'est-à-dire ont organisé des réseaux à cheval sur plusieurs marchés et sur plusieurs secteurs, le vocable de Samir Amin (cf. *supra*) semble pouvoir s'appliquer; cette bourgeoisie n'a pu accroître ses investissements qu'en ayant une autonomie de financement, avant d'avoir davantage accès au crédit dans les années 1970 à la faveur de l'expansion de l'économie de rente et des relations clientélistes dans le pouvoir d'Etat.

En dessous de ce niveau, s'articulent ou se juxtaposent des activités commerciales d'importance extrêmement variable avec une africanisation croissante des entreprises. Le dynamisme des différents segments dépend peut-être de la capacité de chaque entrepreneur mais aussi des conditions de marchés : les affaires de friperie importée se portent bien, alors que la demande pour les fabrications textiles locales qui subsistent s'est effondrée; le marché de l'automobile d'occasion est florissant, toutes proportions gardées, alors que celui des voitures neuves dépend des commandes de l'Etat pour l'essentiel (et des financements extérieurs), lesquelles sont en nette régression; le commerce non déclaré s'épanouit là où les structures formelles s'évanouissent et le pôle de compétitivité nigérian s'est renforcé avec la dépréciation du naira. Le marché impose bien sa loi à tous les échelons parce que les économies sont ouvertes dans la zone franc et que le commerce non déclaré avec le Nigeria ne peut être maîtrisé. Libérer un tel marché par des dénationalisations ou par des déréglementations ne change pas vraiment ce dernier; et, quels que soient les avatars de l'intégration monétaire sur le développement endogène des économies, il ne se trouve pas d'entrepreneurs africains pour réclamer la suppression de la zone franc. En revanche, les dirigeants de la CFAO

déclaraient en 1992 se préparer à la dévaluation du F. CFA (*Marchés Tropicaux et Méditerranéens* du 27 novembre 1992, pp. 3171-3172).

Remarques conclusives

Cette étude du commerce captif, si elle fournit des éléments d'analyse sur les marchés africains de la zone franc dans une perspective dynamique, apporte un éclairage plus général sur les modalités de la domination extérieure : le face-à-face entre acteurs nationaux et étrangers est médiatisé par la structuration des marchés d'autant plus nettement que c'est dans la sphère commerciale (et non celle de l'exploitation directe des produits primaires exportés) que s'est nouée cette domination. L'évolution du commerce captif, basé initialement sur le mode de circulation des revenus et de la monnaie pour devenir une stratégie de firmes, se retrouvant elles-mêmes ainsi "captives" des marchés, montre une interaction entre le comportement d'agents particuliers et la logique de développement de la structure dans laquelle ils s'insèrent, y compris quand les premiers dominent la seconde. Cette approche se distingue des analyses de la dépendance qui ont eu tendance à expliquer l'évolution historique de façon univoque et qui ont négligé le fait que les intérêts étrangers ont été eux-mêmes contraints par les structures qu'ils avaient créées dans les économies d'accueil.

En ce qui concerne l'entrepreneuriat africain, l'"esprit d'entreprise" existe bel et bien à condition de lui restituer ses caractéristiques propres. Dans le débat qui a eu lieu chez les économistes - par exemple entre P. Kilby (KILBY 1983) et N. Leff (LEFF 1979) - sur le point de savoir si l'offre du "quatrième" facteur de production (A. Marshall), a limité ou non la croissance des pays en développement, le pessimisme de Kilby ne se justifie que dans la mesure où développement et industrialisation sont associés. Ce pessimisme prévaut dans les diagnostics économiques s'agissant de l'Afrique subsaharienne. Or là, les crises ont surtout pour origine la chute des prix des produits exportés et non le manque d'entrepreneurs; ces crises révèlent les blocages de l'économie de rente, mais elles ouvrent également des espaces pour une redistribution des places entre sociétés étrangères et nationales.

Les minorités organisées sur la base de solidarités économiques traditionnelles sont souvent présentées comme les plus dynamiques, et elles peuvent apparaître comme potentialité déterminante (HAGEN 1962); ce constat

renvoie moins aux minorités elles-mêmes qu'au rôle décisif des facteurs anthropologiques et sociaux dans le développement économique, et il a été largement corroboré par l'expérience des "nouveaux pays industriels" eux-mêmes.

Il arrive fréquemment que les économistes s'en remettent à l'anthropologie, à la science politique et aux autres champs des sciences sociales dès lors que les instruments d'analyse qu'ils utilisent montrent des limites évidentes devant les réalités africaines. La préconception d'une rationalité des agents basée sur la maximisation du revenu monétaire favorise l'évaluation des performances en termes quantitatifs, lesquelles convergent finalement sur le taux de croissance. Cette approche qui se situe *ex-post* n'est que d'une faible utilité pour appréhender la diversité des parcours et des situations (ASSIDON 1992). Si l'entreprise et l'esprit d'entreprise sont ancrés dans le marché, l'*offre* de marché se différencie de pays à pays. Pour rendre compte de ces particularités, les économistes ont le choix entre la problématique de "l'informel", concept difficile à préciser (LAUTIER et alii 1991), ou celle des marchés imparfaits (cf. par exemple le paradigme de l'information imparfaite de Stiglitz). Dans un cas comme dans l'autre, on ne peut faire l'économie d'une archéologie des marchés pour percevoir la dynamique de ces derniers et les potentialités entrepreneuriales.

Sources

Marchés Tropicaux et Méditerranéens du 27 novembre 1992, pp. 3171-3172.

Références bibliographiques

AMIN 1969, ASSIDON 1986, 1989 et 1992, BONIN 1987, CAPET 1958, CHARBONNEAU 1961, COQUERY-VIDROVITCH 1975 et (ed.) 1983, DIENG 1971, DUIGNAN et GANN 1975, DURAND 1957, FOUNOU-TCHIGOUA 1981, GOERG 1986,

HAGEN 1962, HARDING et KIPRE 1992, HAY 1979, JOIGNY-GRUPP 1983, KILBY 1975 et 1983, LAUTIER et alii 1991, LEFF 1979, MARSEILLE 1984, ONU 1988, NGUYEN VAN CHI BONNARDEL 1978, ROCHETEAU 1982, SURET-CANALE 1977 et 1987, VACQUIER 1986, VAN DER LANN 1983, ZINZOU-DERLIN 1986.



Chapitre 31

Sur l'échec du modèle industriel subsaharien : les exigences organisationnelles sous-estimées

Jacques DE BANDT

Il existe un accord assez général sur le constat d'une industrie africaine (au moins subsaharienne) en panne, comme l'est d'ailleurs l'économie africaine en général. Certains parlent bien d'éléments de renouveau : en matières culturelles, de mode (coiffure, habillement...), de nouveaux entrepreneurs... En fait, si les discours opposent des images très contrastées, il faut bien regarder la réalité en face : l'industrie africaine est non seulement en difficulté, mais sa survie même est remise en cause.

Peut-on faire le bilan de ce qui s'est passé depuis le début des années 1960 et, partant de là, s'interroger sur la suite des événements ? Le thème de ce texte est en tant que tel très simple : il consiste à dire que, tel qu'il a été conçu et mis en oeuvre, le projet d'industrialisation des pays d'Afrique subsaharienne, dans les années 1960-70, ne pouvait réellement aboutir. L'idée fondamentale est que, tout bien considéré, le processus d'industrialisation que l'on a cherché à développer, mais qui n'a pas pris ou a de toute manière fait long feu, ne pouvait manifestement réussir, les exigences organisationnelles de base n'étant pas satisfaites. On a transposé, dans ces pays, un modèle industriel, dont l'efficacité était sans doute amplement démontré, mais qui supposait réuni tout

un ensemble de conditions et exigences, en fait très fortes. Mais on a supposé, au moins implicitement, que ces conditions étaient suffisamment remplies et ces exigences suffisamment satisfaites pour que les projets d'industrialisation puissent effectivement fonctionner dans ce contexte.

A ces raisons de fond relatives au modèle industriel mis en oeuvre, s'ajoutent deux autres ordres de considérations importantes, qu'il faut brièvement préciser.

D'une part, le contexte historique dans lequel ce processus d'industrialisation très tardif (par rapport à l'évolution de l'économie mondiale) a été mis en route a sans doute été très peu favorable. On a généralement tendance à penser que l'industrialisation est un processus dont les caractéristiques communes ou générales (en termes d'exigences et de contraintes) l'emportent sur les spécificités des circonstances (celles du contexte international et celles du pays) dans lesquelles le processus est censé se dérouler. Je pense au contraire que les circonstances de temps et de lieu conditionnent fortement les possibilités, conditions et modalités du processus d'industrialisation. De ce point de vue, les années 1970 ont manifestement constitué un contexte peu favorable pour démarrer un processus d'industrialisation, alors qu'il a constitué un contexte très favorable pour les pays qui avaient déjà réussi ce démarrage, dans la mesure où ils pouvaient bénéficier des tendances à la délocalisation qui s'affirmaient dans les pays développés.

D'autre part, l'effet des programmes d'ajustement a été, à certains égards dramatiques : en changeant les règles, ces programmes ont accéléré la débâcle, que certains ont qualifié de processus de désindustrialisation -dois-je préciser qu'il n'y a pas eu réellement, dans mon esprit, de processus de désindustrialisation, dans la mesure où j'estime qu'il n'y a pas eu, auparavant, de processus d'industrialisation à proprement parler. La débâcle dont il est question renvoie au fait qu'ont été détruites des capacités de production -équipements et emplois- ainsi que des compétences et savoirs, sans doute limités, mais néanmoins réels. Cette précision étant apportée notons que quelles qu'aient été les nécessités, évidentes, de réduire les importants déséquilibres macro-économiques, externes et internes, qui s'étaient creusés dans la plupart des pays, et quelles qu'aient pu être les justifications, évidentes également, de réduire les emprises étatiques et bureaucratiques, et, moins évidentes celles-là, d'intensifier les pressions concurrentielles, il n'en reste pas moins vrai que le panaché habituel des mesures contenues dans les programmes d'ajustement a eu des effets assez désastreux du point de vue industriel. Alors que les entreprises étaient déjà relativement faibles, structurellement parlant, et assez nettement affaiblies, du fait de la crise, un écart formidable s'est creusé entre les besoins

d'ajustement (du fait des réformes et règles nouvelles, en particulier les libéralisations) et les capacités d'ajustement des acteurs.

Mais ces deux points, qui ne constituent pas l'objet direct de la présente analyse, ne seront guère développés ici.

Une industrialisation en trompe l'oeil

Les faiblesses structurelles des systèmes industriels des pays d'Afrique subsaharienne sont bien connues. De nombreuses études et rapports les ont illustrées : la prépondérance des industries dites légères, les faibles taux d'intégration, la forte dépendance extérieure... Mais toutes les faiblesses structurelles sont relatives et tous les pays en connaissent. C'est plus profondément, au niveau de la réalité même du processus d'industrialisation, que se situe le problème.

Je pense, pour ma part, que le processus d'industrialisation n'a pas réellement pris dans les pays d'Afrique subsaharienne. Quelques petites greffes industrielles ont pris de-ci de-là -en particulier là où existaient quelques bases plus anciennes, comme au Zaïre ou en Côte-d'Ivoire- mais de véritables processus d'accumulation industriels n'ont pas eu réellement lieu. Les comptabilités nationales, enregistrant des valeurs ajoutées aux coûts des facteurs, correspondant aux installations et montées en puissance des projets que l'on a démultipliés, ont fait ressortir des croissances industrielles non négligeables (sauf évidemment à tenir compte des chiffres de départ). On a de ce fait donné l'illusion que des processus d'industrialisation étaient effectivement enclenchés. Mais des additions de valeurs ajoutées aux coûts des facteurs ne constituent pas en eux-mêmes des processus auto-entretenus d'apprentissage et d'accumulation. Il faut donc clairement dire que de tels processus d'accumulation de compétences et de capacités n'ont pas réellement existé.

Les écarts -voire les oppositions- entre l'image donnée par la comptabilité nationale et la réalité tiennent au fait que des surplus de productivité nuls ou négatifs peuvent être compensés, de manière plus ou moins systématique et en fait sur une assez grande échelle, par des apports extérieurs (par rapport à l'entreprise), que ce soit *a priori*, sous forme d'aides et subventions à la création du projet, soit *a posteriori* pour combler des trous. Il

est normal, en particulier dans les premières phases de l'industrialisation, que les démarrages et montées en charge des projets puissent, du fait des apprentissages à réaliser, demander beaucoup de temps. Ce sont autant de ressources en plus que l'on engage dans le processus, mais aussi des valeurs ajoutées aux coûts des facteurs que l'on additionne. Et encore faut-il que les apprentissages se fassent effectivement, et que les engagements de ressources supplémentaires finissent par se traduire par des produits proportionnellement plus importants. Il ne faut pas se cacher le fait que globalement les consommations accrues de ressources ont presque systématiquement dépassé les croissances des produits : si l'on essaie d'isoler ce qui tient aux processus d'apprentissages, force est de constater que, dans bien des cas, les surpluses de productivité ont été négatifs, au mieux nuls.

Dans la majorité des cas, les productivités ont sans doute décliné : si les effets d'entropie ont régulièrement été compensés par des investissements complémentaires, grâce en particulier à des apports extérieurs, ces effets d'entropie l'ont néanmoins constamment emporté.

Tout cela revient à dire que les comptabilités nationales ont créé, sans fondement réel, l'illusion de processus d'industrialisation en cours (sur les insuffisances des systèmes d'information, cf. DE BANDT in De BANDT et HUGON 1988). Cela ne signifie évidemment pas que l'on n'a pas observé des opérations ou projets réussis ou des entreprises qui sont parvenues à réaliser des affaires et à générer des bénéfices. L'existence de tels cas est évidente, mais ne permet pas pour autant d'établir l'existence de processus d'industrialisation effectifs. Si de tels cas peuvent être qualifiés en termes de performances statiques, il n'en est pas ainsi en termes dynamiques.

Il faut entre autres tenir compte de deux types de phénomènes qui font que l'on ne peut assimiler des projets réussis ou des entreprises profitables à un processus d'industrialisation : la première est le fait que dans toutes les circonstances peuvent exister des occasions dont des acteurs opportunistes peuvent profiter; le second est le fait que dans nombre de cas, les profits réalisés ont été distribués ou réaffectés ailleurs et n'ont pas alimenté un processus d'accumulation.

Les exigences de fonctionnement des systèmes industriels

Pour fonctionner et atteindre certains objectifs (minimaux) de performances dynamiques, tout système industriel suppose, non seulement

l'existence d'acteurs, de ressources et de savoirs, mais la satisfaction d'un certain nombre d'exigences organisationnelles. Il faut commencer par préciser ce point.

L'idéologie libérale, une grande partie des théories économiques et la mise en avant de la "gestion des entreprises" conduisent toutes à répandre l'idée selon laquelle, sous une forme ou sous une autre, le système industriel vaut ce que valent les entreprises. Il est nécessaire et suffisant d'avoir de "bonnes" entreprises. Bien entendu, pour être performantes, les entreprises doivent être (bien) organisées : mais l'organisation est considérée comme étant typiquement un problème interne à l'entreprise, au point que dans la théorie des coûts de transaction on assimile entreprise et organisation, que l'on oppose au marché. Au-delà de l'entreprise, les performances sont censées résulter de l'efficacité des mécanismes de marché. En d'autres termes : pour être (plus) performant, il suffit d'avoir des (ou davantage d') entreprises performantes.

Or il n'en est pas ainsi -et l'ambiguïté est encore accrue du fait que l'on entend le plus souvent par performance la rentabilité financière, alors que celle-ci peut, en dehors d'une efficacité réelle, être alimentée par des rentes monopolistiques ou autres transferts. Par rapport à cela en effet, les enseignements de l'économie industrielle (DE BANDT 1992) montrent que, pour qu'un système industriel puisse fonctionner, des exigences organisationnelles doivent être satisfaites, et cela, non seulement au niveau des entreprises, mais à trois niveaux différents.

Parlant d'exigences organisationnelles, on entend par là le fait que, pour fonctionner, tout système (en l'occurrence productif, c'est-à-dire finalisé par des objectifs de production et de productivité) doit comporter des principes ou procédures de décision, de division du travail et d'allocation des ressources (entre les acteurs et activités), de coordination, d'incitation, de production de règles, de solution des conflits, d'accumulation des savoirs... A défaut, tout système est menacé de désordre, d'incohérence, d'inefficacité... bref, de dysfonctionnements plus ou moins graves, et le cas échéant d'une dégradation pouvant aller jusqu'à la disparition du système.

Et de telles exigences doivent être satisfaites au niveau des entreprises, mais aussi au niveau des industries ou filières (des "sous-systèmes") et au niveau du système productif dans son ensemble :

-au niveau des entreprises (ou niveau micro-économique) : l'entreprise est elle-même évidemment un système complexe -la complexité tient à la multiplicité des acteurs et intérêts en présence, des compétences nécessaires, des opérations à effectuer, des fonctions à remplir et des produits- qui de plus est soumis à un ensemble de tensions fortes imposés par l'environnement et en particulier par les relations (accès, prix...) avec les fournisseurs et les clients. Tout cela -des éléments divers soumis à des tensions fortes- ne peut fonctionner que

si certaines exigences organisationnelles minimales sont satisfaites, étant entendu que nombre d'éléments en jeu sont plus ou moins fortement conditionnés par des facteurs socio-culturels et institutionnels caractérisant des circonstances particulières de temps et d'espace.

-au niveau des industries ou filières (ou niveau méso-économique) : une partie importante de ce que doit gérer l'entreprise, ce sont des relations extérieures avec d'autres acteurs, qui constituent son environnement immédiat. L'industrie est elle aussi un système complexe constitué d'acteurs multiples et divers, en partie concurrents, en partie complémentaires, mais de toute manière interdépendants. Les relations - souvent de concurrence/coopération - entre ces divers acteurs, avec tout ce qu'elles comportent à la fois de fonctionnel et de rapports de force, doivent également satisfaire un certain nombre d'exigences organisationnelles.

-au niveau de l'ensemble du système productif (ou de l'économie, c'est-à-dire au niveau macro-économique) : plus généralement, les entreprises, les acteurs en général, font partie d'un système national (le cas échéant régional) qui régule et contraint les données du calcul et les comportements de ces acteurs. A ce niveau également les exigences organisationnelles doivent être satisfaites, aussi bien dans le sens où des relations de cohérence (voire d'équilibre) doivent être assurées entre les composantes du système, mais aussi en ce sens que doivent fonctionner les règles et institutions nécessaires.

Si donc l'organisation de l'entreprise doit pouvoir répondre à un certain nombre d'exigences en matière d'organisation interne, au moins aussi importantes, sinon plus à certains égards -en particulier du point de vue dynamique (DE BANDT 1989)- sont les exigences de ce type au plan de l'industrie comme à celui du système productif dans son ensemble. L'importance de ce qui se passe à ces niveaux a été de plus en plus mise en lumière dans des travaux récents sur les dynamiques industrielles de certains pays ou secteurs industriels. Nombre de ces travaux sur des dynamiques industrielles au Japon, en Corée, etc. soulignent l'importance de l'organisation des relations entre les acteurs au sein de sous-systèmes : l'accent est donc mis sur les relations inter-entreprises, mais aussi sur l'appui que fournit la collectivité au fonctionnement des sous-systèmes. L'ouvrage de J. De Bandt et Ph. Hugon mettait l'accent sur les conditionnements réciproques des éléments caractérisant le fonctionnement du système global et socio-politique et ceux caractérisant les sous-systèmes (ou filières) (DE BANDT et HUGON 1988).

S'il en est ainsi, il faut préciser que, parlant d'exigences organisationnelles à satisfaire, celles-ci peuvent l'être selon des modalités et à des degrés différents : le fait que le système ne puisse fonctionner que si telle et telle exigence est satisfaite -par exemple, le travail doit être réparti entre les acteurs, et les actes des uns et des autres doivent être coordonnés -ne préjuge en rien de la manière dont cette exigence peut être satisfaite; par ailleurs, si ces exigences doivent être satisfaites, elles le sont, dans la réalité, plus ou moins nettement : l'organisation est plus ou moins appropriée et plus ou moins efficace.

Difficultés et limites du raisonnement en termes organisationnels

Si de telles exigences organisationnelles doivent être satisfaites et à des niveaux différents, mais complémentaires, il faut essayer d'apprécier si et dans quelle mesure de telles exigences ont ou non été ou pu être satisfaites dans le cas de l'Afrique. Il est évidemment aisé de constater divers types de dysfonctionnements que l'on retrouve de manière assez systématique et qui conduisent, soit à conclure au fait que "cela ne peut pas marcher", soit à penser que "ce qui ne marche pas, c'est le système". Mais cela ne peut évidemment suffire.

Il faut cependant commencer par faire un certain nombre de remarques préliminaires, qui soulignent les difficultés et, du même coup, qui marquent les limites d'une telle analyse :

-il convient d'abord de prendre des précautions. La modestie oblige à reconnaître que nous ne savons au fond que fort peu de choses en ce qui concerne les conditions, modalités et degrés de satisfaction des exigences organisationnelles de base, que ce soit en niveau (quelles sont les exigences de base et les niveaux minimaux de satisfaction de ces exigences de base ?) ou en évolution (quelles sont les interactions ou dialectiques entre exigences de base et apprentissages, entre le donné et le construit en la matière ?). Nous ne sommes pas réellement en mesure de caractériser tout ce que l'on met sous le vocable "exigences organisationnelles" : en matière de contexte socio-culturel, politique et institutionnel, en matière de volontarisme politique, de processus de décision et de coordination, en matière de régulation, compte tenu des rapports de force existants, en matière de compétences et de savoir-faire, compte tenu des ressources disponibles...Il est certainement plus facile de constater et analyser des cas aigus et systématiques de dysfonctionnement que d'en faire la théorie. Il faut donc se méfier de toute analyse un peu hâtive.

-mais il faut aussi, parlant d'insuffisances par rapport aux exigences organisationnelles du système productif, essayer de préciser ce que l'on entend par là. Lorsque l'on parle d'insuffisances organisationnelles, on entend par là, d'une manière ou d'une autre, que l'organisation, telle qu'elle existe ou fonctionne, n'est pas adéquate ou appropriée. Mais encore ? D'abord, les insuffisances peuvent être plus ou moins fondamentales ou basiques, c'est-à-dire plus ou moins difficiles à combler. Les insuffisances peuvent en effet concerner selon les cas, les ressources ou compétences de base en la matière, ou seulement les pratiques, qui peuvent s'apprendre, ou encore les instruments, qui peuvent être acquis. Les difficultés comme les horizons et temps d'acquisition ne sont pas les mêmes. Ensuite, elles peuvent tenir soit à des manques, soit à des inadéquations, soit à des rigidités ou des empêchements. Si le système est sous-organisé, cela peut signifier que des capacités ou éléments font défaut (faute d'auto-organisation ou faute d'actions externes d'organisation). Cela peut aussi signifier que l'organisation en place n'est tout simplement pas (ou plus) adaptée aux exigences en jeu. Mais cela peut aussi signifier que des rigidités empêchent que les exigences organisationnelles puissent être satisfaites. Il faut à cet égard tenir compte du fait que tout jeu de mot mis à part - l'organisation, c'est-à-dire la manière dont les choses sont de fait organisées, peut empêcher les exigences organisationnelles de base de la production d'être satisfaites. Enfin, l'organisation s'apprend et les capacités d'organisation

évoluent : il faut tenir compte de l'évolution des capacités - mais aussi bien entendu des exigences - organisationnelles, dans le temps. Lorsque que ce qui est en jeu c'est de faire émerger des processus d'industrialisation, ces exigences organisationnelles ne sont évidemment pas satisfaites *a priori* et ne peuvent l'être que progressivement. Cependant, si, en matière organisationnelle comme en bien d'autres domaines, les apprentissages sont importants qui permettent d'améliorer ou perfectionner les modalités d'organisation, il faut néanmoins qu'à tout moment un niveau minimum d'exigences organisationnelles puisse être satisfait. On peut sans doute perfectionner les choses, dans le cadre de "principes" organisationnels donnés, mais il peut aussi s'avérer nécessaire, pour progresser, de changer de "principes" organisationnels. Il faut ici tenir compte d'un jeu d'interaction assez complexe entre des dispositions (socio-culturelles) à l'organisation, des expériences et capacités (plus ou moins formalisées) en matière d'organisation, des principes organisationnels et des besoins d'organisation.

Il faut donc s'entendre sur ce que l'on entend par insuffisances. Mettre en cause, par exemple, la bureaucratie, est évidemment une banalité. Ce n'est, en tant que telle, qu'une observation très générale : on peut faire des observations de ce type dans la plupart des pays, la bureaucratie étant une plaie, stigmatisée un peu partout. On doit donc être plus explicite ou précis. D'abord, les défauts de la bureaucratie sont plus ou moins fondamentaux, selon qu'il s'agit de problèmes de compétences et savoirs (formation, qualification), de problèmes de statut et mission (contrôle ou service), d'organisation, règles ou procédures, de pouvoirs.... Ensuite, les défauts de la bureaucratie peuvent être vus sous l'angle de ce que l'Etat, l'administration ou l'institution empêche de faire (la bureaucratie qui étouffe, voire empêche l'action ou l'initiative), par exemple en raison de nombres excessifs d'autorisations ou contrôles ou par des procédures arbitraires ou interminables, ou alternativement sous l'angle de ce qu'il devrait faire et ne fait pas ou insuffisamment ou mal. Enfin, les structures bureaucratiques peuvent être plus ou moins solidifiées et définitives, ou n'être que des défauts plus ou moins aisément corrigibles.

Des insuffisances par rapport à quelles exigences ?

Ceci conduit à un dernier type de considérations relatives aux termes de référence. Il doit être évident que l'on ne cherche pas à évaluer l'organisation en elle-même. On apprécie l'organisation ou les insuffisances de celle-ci d'une part par rapport à des exigences de fonctionnement et de performances, étant entendu que ce sont les performances dynamiques qui nous intéressent ici, et d'autre part, de manière beaucoup plus spécifique, par rapport aux exigences

du modèle industriel que l'on a cherché à mettre en oeuvre dans les pays africains.

Le premier aspect est en soi évident. Tout système est, d'une certaine manière, organisé. Ce ne sont donc pas les degrés et modalités de l'organisation qui nous intéressent. On raisonne ici par rapport aux exigences que suppose le processus d'industrialisation : c'est-à-dire les exigences de fonctionnement et plus encore les exigences dynamiques de développement du système productif.

Le deuxième aspect est d'une certaine manière moins évident. Les exigences organisationnelles dont il est question sont celles qui correspondaient au modèle industriel que l'on a voulu mettre en oeuvre. Cela signifie d'une part que la discussion ne porte pas sur les activités qui, s'étant développées avant ou en parallèle, ont fonctionné selon d'autres logiques : par exemple le secteur informel - la force de celui-ci tenait sans doute au fait qu'il fonctionnait sur la base de modalités d'organisation adaptées : les exigences organisationnelles de fonctionnement de ce type d'activité peuvent être considérées comme ayant été, dans une large mesure, satisfaites. Cela signifie d'autre part que l'analyse porte sur le décalage entre le contexte existant dans les pays concernés et les exigences du modèle que l'on a voulu y implanter de manière abrupte.

Certains considéreront sans doute que ce dernier élément, pris comme référence, doit être justifié. Ils auraient en effet tendance à considérer qu'il n'existe, à un moment donné, qu'une manière optimale de faire dans le domaine de la production. Par rapport à cela, l'affirmation ci-dessus repose sur deux types de constats. Le premier a trait d'une part à la diversité des modèles (ou systèmes) : sur ce point, la littérature récente a largement imposé l'idée de pluralité des modèles possibles ou effectifs, dans le temps et dans l'espace. Le second constat a trait au fait que l'on a imposé un modèle particulier à ces pays et en fait, malgré la pluralité des modèles possibles, le modèle des pays développés, c'est-à-dire celui qui s'était généralisé à l'ensemble des pays développés au cours des années 1950 et 1960.

Qui a imposé quoi ? Les acteurs des pays développés - les coopérations bilatérales et multilatérales, les investisseurs, les banques, les experts (1), les sociétés d'ingénierie, les marchands d'équipements et d'usines... - ont en effet globalement "imposé" des manières de produire particulières. Ils l'ont fait avec

(1) Je pense, rétrospectivement, à tous les débats auxquels j'ai pu assister, depuis le début des années 1960, sur les "choix des techniques". Comment expliquer que des spécialistes aient pu défendre, avec énergie et souvent avec agressivité, l'idée que ces pays devaient adopter les techniques de production les plus avancées : gages d'insertion dans la modernité ! C'est d'autant plus curieux qu'ils le faisaient souvent après avoir, dans un premier temps,

la connivence des administrations locales : ceux qui avaient des compétences avaient, en cours de formation, baigné sinon toujours directement dans le fonctionnement des systèmes productifs des pays développés (ce qui était le cas des ingénieurs), du moins dans l'"atmosphère" correspondant aux caractéristiques du fonctionnement de ces systèmes. Et les manières de produire : les types et tailles d'usines ou unités de production, les techniques de production, les types d'équipement, l'organisation du travail, les types de produits..., étaient ceux des pays développés. Il en allait ainsi jusqu'aux méthodes d'évaluation-analyse de "faisabilité" des projets. Tout était copié des manuels de génie industriel et des manuels de gestion des pays développés.

On ne se préoccupait guère des problèmes d'organisation, qu'ils soient internes ou externes : ces problèmes étaient supposés résolus par ailleurs. Si, du point de vue pratique, on savait devoir faire face à certains surcoûts liés au contexte local, le problème se réduisait à la prise en compte, dans les calculs, d'une certaine marge de surcoûts.

Des exigences minimales non satisfaites

Par rapport à ce type de considérations, force est de constater que les exigences organisationnelles minimales n'ont pas été satisfaites. Il faut bien dire, à titre de parenthèse, que l'on ne s'est pas trop occupé de cette question, tant il est vrai que l'on a généralement tendu à considérer que ces exigences étaient de fait remplies, spontanément ou par ailleurs. Le métier des politiques était de s'occuper des règles et institutions, celui des chefs d'entreprises de gérer leurs entreprises. Sans doute savait-on et admettait-on qu'ils le faisaient plus ou moins bien, mais cette question n'était pas considérée comme suffisamment importante, pour que l'on s'en préoccupe outre mesure. Lorsque les lacunes ou dysfonctionnements devenaient trop importants ou visibles, on s'est tout au plus préoccupé d'accroître les capacités de gestion des chefs d'entreprises (toujours selon les normes de gestion en vigueur dans les pays développés).

Mais peut-on être plus clair en ce qui concerne cette non-satisfaction des exigences organisationnelles ? Il faut en fait préciser successivement deux choses : d'une part, les degrés de non-satisfaction des exigences

défini les choix d'industries en fonction de l'intensité du travail, sur la base de l'abondance et du bas marché du facteur générique "travail".

organisationnelles de base, à divers niveaux; d'autre part, les interactions ou conséquences de ces insuffisances d'un niveau sur l'autre, en l'occurrence des niveaux plus globaux sur l'entreprise.

Commençons par le premier aspect. C'est aux trois niveaux qui ont été énoncés plus haut -à celui du système productif, à celui de diverses industries, méso-systèmes ou filières, comme à celui enfin des entreprises- que les exigences organisationnelles minimales n'ont pas été remplies.

Le premier niveau -celui de l'entreprise- est, d'une certaine manière, le plus simple. Les défauts, à ce stade, peuvent être décrits de la manière suivante :

-on ne s'est guère interrogé sur ce que pouvait être un entrepreneur capitaliste en Afrique subsaharienne : d'où il pouvait venir, quelles étaient les conditions de son émergence, d'où pouvaient lui venir quelles compétences, ce que pouvaient être ses motivations et ambitions, quelles étaient les règles du jeu qui lui étaient imposées, quelle était son insertion socio-culturelle, quelles étaient ses relations à la société ? On a supposé que l'on disposait, dans ces pays, des mêmes profils de personnages aptes à faire fonctionner le type de firmes que le capitalisme avait produit dans les pays développés. Le modèle dominant comportait aussi un modèle unique de firme. Ce n'est que plus récemment que, dans les pays développés, on a commencé à raisonner en termes de types différenciés de firmes. Or ce type de chef d'entreprise n'avait guère été "produit" dans ces pays et n'y avait guère de racines. Et lorsque l'on s'est quelque peu préoccupé de former des compétences, on a surtout cherché à communiquer les instruments d'une gestion rationalisée.

-on a en fait raisonné en termes d'établissements plutôt que d'entreprises : on a construit des usines, selon des plans pré-déterminés. Il s'agit, en termes techniques, d'unités de production spécialisées, verticalement et horizontalement, ou, en termes de calculs, de combinaisons de facteurs. Mais qui donc s'est réellement intéressé aux savoirs nécessaires "pour faire tourner les machines", aux questions que soulève la relation homme-machine, aux questions de maintenance et entretien... ?

-parlant de combinaisons de facteurs, on a également supposé que l'entreprise pouvait disposer d'offres satisfaisantes de tels facteurs génériques : cela signifie que l'on a supposé que les capitaux étaient prêts à s'engager dans des actifs longs comme on a supposé que des travailleurs étaient susceptibles de s'insérer dans une discipline de travail très rationalisée. A-t-on pensé par exemple au fait que l'organisation du travail taylorien ne pouvait être mise en oeuvre que moyennant des disciplines de fer, frisant l'esclavage le plus dur ?

-on a en outre raisonné en termes d'unités insérées au sein d'un système qui fonctionne : en d'autres termes, on a supposé que l'entreprise n'avait qu'à puiser dans son environnement ce dont elle avait besoin et à gérer des relations de marché avec divers partenaires complémentaires, sans se préoccuper de savoir si l'entreprise pouvait en effet trouver dans son environnement les divers apports nécessaires dans des conditions satisfaisantes. On reviendra sur ce dernier aspect plus loin.

Bref, la plupart des exigences organisationnelles de fonctionnement dans l'entreprise n'ont pas été satisfaites : la hiérarchie était censée suppléer à toutes

les insuffisances, mais cela ne permettait pas, du fait d'inerties ou résistances, d'atteindre des niveaux de productivité tant soit peu satisfaisants, sans même parler de la possibilité de dégager des surplus de productivité.

Passons au deuxième niveau : celui des méso-systèmes. On connaît bien le thème de la faiblesse du degré d'intégration des systèmes productifs de ces pays. On entend par là le fait que les relations inter-industrielles (ou inter-entreprises) internes au pays sont faibles, une proportion majeure de ces relations s'établissant à l'extérieur. Cela signifie que les entreprises sont très dépendantes de l'extérieur : avec tout ce que cela peut comporter en termes de qualité/prix, de délais, de stocks... c'est-à-dire de problèmes fonctionnels, comme de problèmes de rapports de forces.

Mais les problèmes ne se limitent pas à cela. Il faut distinguer divers aspects qui révèlent l'absence de sous-systèmes organisés, c'est-à-dire d'ensembles organisés d'acteurs complémentaires dont les activités se complètent et se renforcent les unes les autres :

-le premier aspect est celui qui est énoncé ci-dessus, à savoir l'importance des relations inter-entreprises avec l'extérieur, et la faiblesse des relations inter-entreprises internes. Les établissements ont été conçus et installés comme des isolats.

-le deuxième aspect est la faible densité du tissu industriel au sein de sous-systèmes particuliers : de ce fait les acteurs ont peu d'intérêt à s'organiser et se structurer; de ce fait aussi, les entreprises ne bénéficient guère d'appuis des "professions" et les économies d'échelle externes sont nulles. Ceci signifie aussi, dans un certain nombre de cas, l'impossibilité d'obtenir ce dont on a besoin : pour des raisons de délais, de distance ou de coût. Il faut par conséquent "bricoler" des solutions peu satisfaisantes.

-le troisième aspect, d'une certaine manière plus important, est complémentaire du précédent : il s'agit de l'absence de possibilités de synergie. Le raisonnement en termes de degrés d'intégration est développé trop exclusivement en termes de marchés. Mais il ne s'agit pas que de cela : faute de relations de proximité suffisantes avec d'autres partenaires complémentaires, les sous-systèmes ne peuvent se structurer et développer les coopérations et synergies qui sont importantes du point de vue externe.

-le quatrième aspect, lié mais plus général, tient à la pauvreté des compétences, savoirs et activités complémentaires auxquelles l'entreprise peut avoir recours et sur lesquelles elle peut s'appuyer. Ces insuffisances ont été régulièrement dénoncées dans divers domaines : en matière de transferts et savoirs technologiques, de qualité, de manutention, de pièces de rechange... Faute de méso-systèmes tant soit peu consistants et organisés, les entreprises vivent dans un contexte de "chacun pour soi", mais ce chacun pour soi sollicite à l'excès les ressources et moyens de l'entreprise.

Venons-en au troisième niveau, celui du système productif dans son ensemble. Il faut souligner en particulier trois types de dysfonctionnements importants :

-le premier concerne les faiblesses structurelles des infrastructures et services publics qui se traduisent, pour l'entreprise, par un ensemble d'insuffisances mais aussi de discontinuités et ruptures dans les approvisionnements (matières, semi-produits, eau, électricité...). C'est évidemment en partie une question d'investissements, de compétences et de ressources, mais c'est aussi, dans une très large mesure, le résultat d'une part de manques ou absences de coordination au niveau de la conception et de la mise en place des projets et d'autre part de la répercussion (réaction en chaîne) des manques d'organisation qui existent ailleurs.

-le deuxième aspect concerne l'absence de conformité des politiques affectant les comportements et résultats des entreprises (en matière de fiscalité, de crédit, de prix...) avec les exigences de fonctionnement et de performance de ces entreprises : malgré les volontés affichées de développer l'industrie et d'assurer l'industrialisation, on n'a pas cherché à créer les conditions nécessaires à l'obtention de surplus et à l'accumulation. On pourrait aussi bien présenter ceci en disant que n'existaient guère, au niveau global, les mécanismes d'allocation de ressources susceptibles de permettre le développement industriel. On pourrait ici parler des facteurs détournant les crédits et capitaux de l'investissement productif, des facteurs favorisant les activités tertiaires au détriment de l'industrie, de l'absorption (et stérilisation) par l'administration de ressources humaines importantes ...

-le troisième aspect concerne le peu de stabilité/visibilité des règles. Alors que les mécanismes du marché peu développés étaient modestement affirmés et que les niveaux d'organisation des activités étaient faibles, l'Etat a, au lieu de réduire, autant que faire se peut, les niveaux d'incertitude qui en résultaient, surajouté des rigidités et des incertitudes. Les rigidités sont celles des contrôles bureaucratiques. Les incertitudes étaient liées au manque de clarté de règles souvent changeantes. En d'autres termes, l'Etat, généralement très présent, n'a pas joué le rôle organisateur qui aurait dû être le sien.

Voyons à présent le deuxième aspect de la démonstration. Il ne suffit pas en effet de constater des déficiences à divers niveaux. Il faut ensuite -car c'est là que les faiblesses structurelles deviennent décisives- insister sur les répercussions de ces déficiences à d'autres niveaux, en particulier et en l'occurrence au niveau de l'entreprise. En effet, toutes ces insuffisances se répercutent au niveau de l'entreprise qui doit en assumer toutes les conséquences.

Repartons du niveau global pour redescendre jusqu'au niveau de l'entreprise :

-l'ampleur des incertitudes, que ne réduit pas ou ne cherche même pas à réduire l'Etat, contraint à la "navigation à vue" : il ne s'agit plus de rationaliser la gestion de la production et à innover; il s'agit de profiter des opportunités et de s'adapter aux circonstances. Il faut être opportuniste.

-dans ce jeu dans lequel la flexibilité d'adaptation devrait être décisive, les contrôles bureaucratiques ont encore réduit -et réduit à peu de choses- les quelques degrés de liberté existants. Il s'agit surtout, dans de telles circonstances, d'être malin.

-et l'entreprise subit en permanence des multitudes de pannes et ruptures d'approvisionnement, et doit, de manière continue, résoudre tant bien que mal une multitude de problèmes quotidiens. Il faut être ingénieux.

-l'entreprise, ne trouvant pas à s'appuyer sur un certain nombre de partenaires complémentaires dans son environnement immédiat, est obligée soit d'internaliser des activités pour lesquelles elle ne possède guère de compétences ou savoirs, soit de s'en passer, soit de subir des surcoûts plus ou moins importants. Elle ne trouve donc pas, dans son environnement, les appuis et synergies qui lui permettraient de progresser dans la maîtrise du processus de production. Il s'agit donc d'internaliser.

-de même, elle ne dispose pas, dans son environnement, des informations, savoirs et compétences, dont elle peut avoir besoin pour résoudre des faiblesses ou satisfaire des besoins spécifiques. Il s'agit de se cantonner dans la reproduction à l'identique.

-or, à l'intérieur de l'entreprise, on l'a vu, la maîtrise du processus de travail et de production sont déjà tels que l'entreprise peut au mieux espérer s'accrocher à quelques routines techniques et, le plus souvent, voit ses performances techniques se dégrader irrésistiblement.

Cette image est-elle caricaturale ? Je ne le crois pas. Je pense au contraire qu'elle reflète assez fondamentalement la situation qu'ont connue ces pays. Sans doute ces divers phénomènes se sont-ils présentés à des degrés et selon des modalités qui ont pu varier. Mais ceci n'empêche pas le fait fondamental, à savoir que, faute de satisfaire les exigences organisationnelles de base, la balance des efforts et effets a (presque) constamment joué dans le sens négatif.

Pouvait-il en être autrement ?

Sommes-nous en mesure de savoir ou affirmer si, en s'y prenant autrement, on aurait pu obtenir des résultats plus satisfaisants en matière d'industrialisation ? On pense en particulier à deux scénarios alternatifs.

Le premier concerne principalement le contexte politique : certains tendent à penser que l'on aurait pu réussir à condition d'imposer, par voie autoritaire, tous les comportements et disciplines qu'eût requis le développement industriel. En fait, à supposer même qu'un gouvernement aurait eu la volonté et la capacité de procéder ainsi (de toute manière, ce ne sont pas les régimes autoritaires qui ont manqué), rien ne permet de démontrer que ceci aurait pu assurer le développement industriel : c'est faire un peu facilement

abstraction de toutes les exigences en matière de ressources, surtout humaines, de compétences et de savoir-faire.

Le second scénario aurait été celui du laissez-faire : les Etats ne seraient intervenus que pour mettre des ressources à disposition (sur le marché), pour mettre en place un certain nombre d'infrastructures physiques et institutionnelles et pour fixer un certain nombre de règles. Par contre, ils auraient laissé l'initiative privée développer les activités productives, et ne seraient guère intervenus dans le fonctionnement du système productif ou dans l'allocation des ressources, soit directement (secteur public), soit indirectement (subventions, protections).

Nous ne sommes évidemment pas en mesure de dire ce qui se serait passé : sans doute pas grand'chose ! Mais sommes-nous en mesure de l'affirmer, avec tant soit peu de certitude ? Compte tenu d'une part de la diffusion, sinon tout à fait des modes de consommation, du moins des produits des pays développés et d'autre part du degré d'internationalisation, peut-on imaginer que des productions compétitives et à partir de là des processus d'accumulation auraient été développés spontanément ? Peut-on imaginer que tout ce qui eût été nécessaire à cet égard, en matière d'initiative, de compétences et savoirs, d'accès à la technologie, de prise de risque, d'organisation et de gestion .. aurait surgi spontanément ? Evidemment non.

Mais que dire si toutes ces données avaient été plus ou moins modifiées : par des apports de ressources et de compétences, de mises à disposition de technologies, de coopérations et partenariats... ? Rien ne permet de penser que les choses auraient pu avoir une toute autre tournure, à supposer même que ces apports eussent été suffisamment massifs -on aura remarqué qu'on ne fait évidemment que déplacer la question : quelle pouvait (ou est) en effet la probabilité pour que de tels apports soient effectués ? L'hypothèse d'un Plan Marshall au profit de l'Afrique a-t-elle jamais été sérieusement envisagée ? Or ce dont il s'agit ici va bien au-delà d'un tel Plan Marshall.

Mais laissons cela. Qu'avons-nous besoin après tout de nous interroger sur ce qui se serait passé, dans d'autres cas de figure ou scénarios ? Notre objectif n'est que de faire le bilan de l'industrialisation, l'idée étant qu'elle ne pouvait réussir dans les conditions dans lesquelles elle s'est opérée. Ce faisant notre propos est essentiellement négatif. Il ne permet pas pour autant de savoir si, en adaptant le modèle ou en mettant en place des structures d'organisation adéquates et en organisant des processus d'apprentissage organisationnels, il aurait pu en être autrement. On ne peut en la matière faire état que de convictions.

Je crois par conséquent qu'il est grand temps de s'atteler à la conception et la définition d'un modèle d'industrialisation adapté pour les pays d'Afrique subsaharienne...

Références bibliographiques

DE BANDT 1989a et b et 1992, DE BANDT et HUGON 1988, LANZAROTTI 1992.

Chapitre 32

Les entreprises subsahariennes dans la compétition internationale

Jean-Pierre BARBIER

L'Afrique subsaharienne, longtemps protégée par son éloignement et l'accès difficile de ses marchés est aujourd'hui largement ouverte sur le monde entier, les séquelles du *pacte colonial* sous forme de relations privilégiées avec les anciennes métropoles entretenues par des sociétés de négoce ou industrielles européennes s'estompant chaque jour davantage (BARBIER 1992).

Les systèmes de préférences nationaux, et même européens, sont progressivement érodés par les avantages que d'autres pays en développement, notamment asiatiques, obtiennent des pays industrialisés dans le cadre du système de préférences généralisé négocié au sein du GATT (Accord général sur le commerce et les tarifs douaniers) et de la CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). Par ailleurs les ajustements structurels auxquels la plupart des pays d'Afrique subsaharienne sont assujettis font de l'ouverture des frontières et de la libéralisation des échanges l'un des ressorts essentiels du rééquilibrage macro-économique de ces pays. De toute façon ces pays auraient-ils eu la volonté et l'autonomie vis-à-vis des institutions de Bretton Woods de s'y soustraire que la faiblesse des administrations n'aurait pu résister aux coups de boutoir du commerce informel

interfrontalier, dont le dynamisme caractérise actuellement cette région du monde.

Ainsi l'entreprise africaine est-elle en permanence confrontée à des problèmes de concurrence internationale, et donc de compétitivité externe : capacité des entreprises de la région à exporter leurs productions et à résister aux importations dans les secteurs qui leur sont accessibles, relations commerciales interafricaines d'autant plus sévères qu'elles s'affranchissent souvent de toute règle du jeu. La contrainte de compétitivité est donc devenue en quelques années une préoccupation majeure des entreprises africaines qui savent qu'il n'existe pas d'autre voie alternative crédible à celle-ci : les entreprises non-compétitives ne peuvent plus attendre le moindre secours d'Etats financièrement aux abois.

Quant à envisager un retour vers un protectionnisme de nature autarcique, il s'inscrirait en totale contradiction avec la vague de fond idéologique qui submerge l'Afrique subsaharienne, celle de la transition démocratique qui privilégie simultanément pluralisme et libéralisme. Le message est aujourd'hui parfaitement assimilé par les opinions publiques mais aussi par les entrepreneurs africains : ouverture politique et ouverture économique vont de pair. Aussi, depuis quelques années, mais avec retard, les entreprises en Afrique se sont elles-mêmes engagées sur la voie de la recherche de la compétitivité. Indiquons au passage que le terme entrepreneur sera pris délibérément, tout au long de ce texte, dans son sens large : pourquoi en effet faudrait-il réserver cette appellation principalement aux opérateurs du secteur industriel moderne et en exclure les plantations industrielles ou les producteurs agricoles responsables de leur exploitation familiale ?

Des progrès peuvent être constatés qui ne sont pas toujours suffisants pour sauver les entreprises d'autant plus que les handicaps se situent souvent dans des environnements national et international défavorables sur lesquels elles n'ont pas de prise. En définitive, les politiques appropriées pour créer les conditions de la compétitivité en Afrique existent mais elles n'auront d'impact qu'à moyen terme.

Les entrepreneurs africains engagés dans la bataille de la compétitivité

Le concept de marginalisation économique de l'Afrique subsaharienne est devenu un lieu commun tellement ressassé qu'il s'impose comme une fatalité d'évidence masquant une réalité plus complexe qui mérite analyse. Et

d'abord si la marginalité se mesure à la part de cette région du monde dans les échanges internationaux, est-ce suffisant de se contenter d'observer que celle-ci est passée de 5 à 6 % à 3 % en trente ans sans souligner que ces chiffres sont la résultante de différents phénomènes : une baisse importante des cours des produits tropicaux qui entraîne une sous-valorisation de ces exportations dans les statistiques; une croissance extraordinaire du commerce international Nord-Nord; un doublement de la population africaine ayant pour conséquence une réduction des surplus exportables. Ainsi peut s'expliquer, au moins partiellement, le renversement de la situation rizicole à Madagascar qui, d'exportateur net est devenu importateur, en dépit de rendements de paddy à l'hectare peu différents de ceux de Thaïlande. En revanche, ce sont des problèmes de compétitivité qui sont à l'origine des pertes lourdes de parts de marché de l'huile de palme africaine au profit de la Malaisie ou de l'Indonésie, des conserves d'ananas au profit de la Thaïlande, des bois tropicaux transformés au profit de l'Indonésie, du cuivre du Shaba, avant même les événements politiques zaïrois récents, au profit du minerai chilien ou péruvien...

Mais sans occulter ces pertes de compétitivité et donc de marché, abondamment soulignés pour caractériser l'économie africaine, il semble plus intéressant parce que moins connu, et plus juste à l'égard des entrepreneurs africains, de souligner les efforts entrepris depuis quelques années au sein de certaines filières de production ou entreprises dans la bataille de la compétitivité à travers quelques cas : coton, cacao, hévéaculture, textile.

La réussite du coton en zone franc

Au cours des 30 dernières années la production de coton fibre dans cette zone (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte-d'Ivoire, Mali, Niger, Centrafrique, Tchad, Togo et Sénégal) est passée de moins de 50.000 tonnes à 560.000 tonnes, avec des rendements moyens à l'hectare progressant de 191 kg de coton graine à 1060 kg et des rendements à l'égrenage passant de 34 à 42 % (parmi de nombreuses études menées récemment sur la filière cotonnière on pourra en particulier consulter MCD, CCCE, CIRAD, CFDT et SEDES 1989). La production de cette zone qui ne représentait en 1960 que 0,5 % de la production mondiale s'élevait à près de 3 % de celle-ci en 1992. En termes de coûts de revient, les filières cotonnières se sont en permanence "ajustées" pour rester dans le marché : les coûts de revient moyens qui étaient de 660 F. CFA/kg pour la campagne 1985/86 ont été progressivement réduits pour atteindre 460 F. CFA/kg lors de la campagne 1991/92 (soit -30 %).

La baisse tendancielle des cours (ceux-ci étant estimés à moyen terme à hauteur de 380-400 F. CFA/kg) oblige les producteurs africains à poursuivre en l'amplifiant cette recherche permanente de gains de productivité et d'abaissement des coûts de revient. Les producteurs africains de cette zone (1.300.000 planteurs) ont de réels atouts pour gagner cette bataille de la compétitivité : qualité de la force de travail familiale, efficacité de la recherche agronomique et maîtrise de la technologie, bonne intégration du coton dans l'assolement vivrier, organisation efficace des producteurs et de la collecte, productivité de l'usinage, etc. Bien sûr, tout est loin d'être joué et des faiblesses existent : valorisation insuffisante des sous-produits dans certains pays, menaces sur la qualité, poids des amortissements et frais financiers dans l'égrenage, insuffisante autonomie des producteurs et des filières à l'égard des administrations, etc. Mais ce sont précisément ces faiblesses, clairement identifiées, qui permettent d'estimer que cette région dispose encore de marge de manoeuvre pour améliorer sa compétitivité, condition *sine qua non* pour continuer à gagner des parts sur le marché mondial dans une stratégie qui ne peut s'apprécier que sur la longue durée.

Cacao africain contre cacao asiatique

L'Afrique, qui détenait 75 % du marché mondial de cacao en 1960, ne représentait plus ces dernières années que 50 % de celui-ci en dépit d'une forte augmentation de la production africaine en valeur absolue (parmi plusieurs études conduites sur ce thème au cours des dernières années cf. notamment MCD et CIRAD 1990). Ce résultat cache une double évolution au sein de l'Afrique subsaharienne : l'effondrement de pays tels que le Ghana et le Nigéria et l'apparition d'un géant avec la Côte-d'Ivoire, qui à elle seule représente actuellement le tiers du marché mondial. Cette inversion démontre d'ailleurs bien le caractère dangereusement réducteur des analyses consistant à raisonner sur la compétitivité africaine dans son ensemble : sur de nombreux produits, les situations peuvent être contrastées d'un pays à l'autre, d'un produit à l'autre ou même d'une entreprise à l'autre. Mais probablement plus significatif en termes d'analyse de compétitivité se révèle le combat singulier que se sont livrés, au cours des dernières années, le tenant du titre, la Côte-d'Ivoire et son challenger, la Malaisie.

Pendant les années 80, la Malaisie s'engageait dans un vaste programme de plantations industrielles *-estates-* sous forme de grands domaines annonçant des objectifs clairement affichés, abondamment repris par la presse du monde entier, d'une production de 600.000 tonnes en 1992 ce qui aurait mis ce pays à égalité avec, voire devant, la Côte-d'Ivoire. Les avancées techniques en matière de vergers de variétés hybrides précoces et de systèmes d'exploitation intensive utilisant une main d'oeuvre salariée bon marché, le tout permettant des rendements de 2 à 3 tonnes/ha contre 500 kg/ha dans le système des petits producteurs familiaux ivoiriens, semblaient conduire ce pays à une victoire acquise d'avance. Aujourd'hui, les informations disponibles démontrent que le cacao malais des grandes plantations n'a pas tenu ses promesses : la Malaisie ne produit même pas la moitié des tonnages potentiels de son jeune verger lequel se dégrade sans réel espoir de rebond. La

Côte-d'Ivoire sort fortement meurtrie par les baisses de cours consécutives à l'arrivée sur le marché des nouvelles productions malaises, mais le système familial africain de production a démontré sa capacité à s'adapter en privilégiant la flexibilité des coûts de production. Cependant la compétition se poursuit avec un nouveau challenger probablement plus dangereux, l'Indonésie. Ce pays est, en effet, moins sensible que son voisin aux cours mondiaux car il dispose d'espaces forestiers autorisant un développement extensif familial, de type front pionnier, au moment où la Côte-d'Ivoire a très largement entamé ses propres zones d'extension.

Caoutchouc : des performances techniques sans compétitivité

Des études comparatives menées depuis plusieurs années auprès d'entreprises africaines (ivoiriennes, camerounaises et gabonaises) et asiatiques (malaises et indonésiennes) montrent que les performances techniques des sociétés africaines de l'échantillon retenu pour ces travaux, toutes choses égales par ailleurs, sont meilleures que celles des sociétés asiatiques, et en toute hypothèse largement comparables. Une société hévéicole ivoirienne est même considérée comme l'une des plantations les plus performantes du monde (cf. sur ce sujet les nombreux travaux de Robert Hirsch d'où sont empruntés les résultats présentés ici : HIRSCH 1990 et 1993).

Et pourtant les sociétés africaines sont actuellement en situation difficile du fait de la médiocrité des cours du caoutchouc et de l'appréciation du F. CFA vis-à-vis du dollar ces dernières années. Si dans une conjoncture comparable les producteurs de cacao ont pu s'adapter alors que ceux du caoutchouc subissaient de plein fouet la conjoncture, cela tient à l'insuffisante flexibilité de la structure des coûts des entreprises hévéicoles africaines analysées. Quelques chiffres illustrent les écarts de coûts en 1990 sur les facteurs de production ou intrants : le coût de la journée de travail du saigneur indonésien (2,2 dollars US), ivoirien ou camerounais (4,5 dollars US), malais (6,3 dollars US) et gabonais (19 dollars US); celui du gasoil, jusqu'à 7 fois plus cher, et de l'électricité 3,8 fois plus cher en Afrique qu'en Asie; le taux de fret, les dépenses à caractère social, les charges de développement régional confiées à ces sociétés constituent autant de postes de surcharge qui menacent l'existence même des sociétés hévéicoles africaines dont les prix de revient sont structurellement supérieurs aux cours internationaux. En définitive, les facteurs qui pénalisent le plus les plantations africaines relèvent, pour l'essentiel, de l'environnement macro-économique. Et comme toujours dans la concurrence internationale, les entreprises qui n'ont plus la capacité financière d'investir compromettent, peut-être définitivement, leur compétitivité. Ce risque est concret et d'actualité dans ce secteur où l'on constate une évolution de la demande des grands manufacturiers de pneumatiques en direction de caoutchouc de qualité secondaire alors que les entreprises hévéicoles africaines produisent du caoutchouc latex de qualité supérieure dont le marché risque, à l'avenir, de se détourner. L'Afrique pourra-t-elle investir suffisamment pour adapter sa production aux nouvelles exigences du marché ?

Ombres et lumières de l'industrie textile

S'il est un secteur où les entrepreneurs enregistrent des résultats contrastés, c'est celui de l'industrie textile : aux difficultés rencontrées par les entreprises des pays de la zone franc notamment répondent les réussites de l'Ile Maurice et, à un moindre niveau, de Madagascar ou du Nigéria.

En zone franc l'industrie textile est terriblement éprouvée par une concurrence, souvent déloyale, car alimentée par un commerce de produits dont les prix n'ont pas de rationalité économique : fripes en provenance du Nord, exportations clandestines de pays africains à monnaie inconvertible qui achètent ainsi des devises. Sur fond de forte baisse du pouvoir d'achat de la clientèle, les industries textiles en zone franc, sont, pour nombre d'entre elles, les unes après les autres acculées à la faillite en dépit d'efforts de productivité importants au cours des dernières années. A côté de cette situation, les entreprises franches mauriciennes font preuve d'une compétitivité externe forte en confection et bonneterie (BARBIER et VERON 1991). Ces entreprises, qui représentent actuellement environ 75.000 emplois, exportent la totalité de leur production dans les pays du Nord où elles sont référencées dans les plus grandes centrales d'achat. Madagascar tente de suivre la même voie avec déjà quelques succès dans la confection. Certaines des entreprises franches de Madagascar correspondent d'ailleurs à des délocalisations d'entreprises mauriciennes en travaillant en sous-traitance pour celles-ci. Quant au Nigéria, il conquiert progressivement une part de plus en plus significative du marché du pagne africain, en particulier dans le bas de gamme wax et fancy. Bien entendu, ce pays exploite la rente qui est la sienne d'avoir pour voisins des pays à monnaie forte et convertible ce qui n'apporte pas la démonstration d'une réelle compétitivité internationale. Cependant, dans l'analyse que l'on peut faire de cette capacité commerciale, l'impact des économies d'échelle obtenues grâce à l'existence de son grand marché intérieur ne peut être sous-estimé.

Choisis avec un parti pris que l'auteur revendique, ces quelques exemples illustrent une vérité souvent méconnue : en dépit de ses difficultés, l'Afrique démontre une réelle compétitivité internationale sur certains créneaux et se bat courageusement, avec les armes qui sont les siennes, sur de nombreux fronts. D'autres exemples auraient pu illustrer cette observation : poisson de Mauritanie, haricots verts du Burkina Faso, ananas frais de Côte-d'Ivoire, etc. Il est cependant clair, et les exemples retenus l'ont amplement démontré, qu'en matière de compétitivité les positions acquises sont toujours précaires : l'absence d'investissement de productivité ou d'adaptation de la production, tout relâchement dans la gestion peuvent précipiter un secteur ou une entreprise exposés à la concurrence internationale dans le "rouge" et comme les Etats n'ont plus les moyens de palier financièrement ces déficiences ou de protéger efficacement les entreprises menacées, l'éviction du marché peut être rapide. Ces exemples, à l'exception du textile mauricien, traduisent également le fait que l'Afrique n'a pas réussi, depuis les indépendances, à modifier de façon

quelque peu significative la structure de ses échanges extérieurs : ses avantages de compétitivité restent concentrés sur des produits bruts, ou faiblement transformés, notamment du secteur agricole ou agro-industriel. L'industrie manufacturière, quant à elle, est partout sur la défensive, lorsqu'elle n'a pas déjà sombré pour les secteurs les plus exposés à la concurrence internationale.

L'environnement pénalisant de l'entreprise africaine

L'analyse des écarts de compétitivité est suffisamment connue pour qu'il ne soit pas nécessaire d'y revenir longuement. Ces écarts se situent au niveau des facteurs de production et des *utilités* : les charges salariales en Afrique, et tout particulièrement en zone franc, sont largement supérieures à celles de pays d'Asie ou d'Amérique latine comparables en termes de productivité (par exemple, en 1989, l'heure de travail dans l'industrie textile était rémunérée à 2,54 dollars US en Côte-d'Ivoire, contre 0,37 dollars US au Pakistan et 0,58 dollars US en Thaïlande); le coût du capital, au sens économique du terme, est élevé puisqu'une usine montée en Afrique coûtera environ deux fois plus chère qu'en France du fait de nombreux surcoûts de transport, de montage, de mise en route avec du personnel expatrié, de la nécessité de prévoir des stocks importants de pièces détachées, des ateliers renforcés pour la maintenance, etc.; le coût du fret, entre le Golfe de Guinée et l'Europe, est supérieur à celui que les importateurs ou exportateurs peuvent obtenir entre Singapour et l'Europe; le coût de l'énergie, sauf pour quelques pays privilégiés en Afrique -Nigéria pour les produits pétroliers, Zaïre ou Ghana pour l'électricité-, est également plus cher que dans la plupart des pays du monde. On pourrait ainsi décliner les surcoûts qui pénalisent la compétitivité des entreprises africaines. Au-delà de ces observations, faites peu ou prou dans toutes les analyses de compétitivité, deux séries d'explication, touchant à l'environnement des entreprises, méritent d'être développées : le rôle de l'Etat et l'organisation du commerce mondial.

L'Etat africain et la compétitivité des entreprises

Pendant longtemps, l'Etat a été en Afrique le principal promoteur : secteur minier, plantations agro-industrielles, activités manufacturières, entreprises de service public. En tant que tel, il est acteur engagé dans la

compétition internationale. Il est également arbitre à l'échelle nationale et intermédiaire incontournable de tous accords internationaux dans le domaine des échanges, mais aussi largement dans celui des financements.

Comme *investisseur* et autorité de tutelle de nombreux secteurs de production, l'Etat a une responsabilité lourde dans la non-compétitivité des entreprises africaines : son attitude constante a été de financer les entreprises dont il avait la responsabilité par l'emprunt, d'où une sous-capitalisation permanente et souvent dramatique de beaucoup d'entreprises du secteur étatique avec pour conséquence des frais financiers qui pèsent lourdement sur les comptes d'exploitation; par ailleurs, pour des raisons également connues, l'Etat a toujours poussé aux sur-investissements : fascination des grands projets, qui flattaient l'honneur national, paraissaient être justifiés par la rationalité technique, les économies d'échelle, et correspondaient à une vision volontariste de l'avenir, les anticipations sur la croissance des marchés rencontraient des intérêts particuliers... Bien entendu, les fournisseurs d'équipements et les financiers du Nord ont tout fait pour encourager cette politique et portent aujourd'hui une lourde part de responsabilité dans ces choix d'investissements aberrants qui continuent à peser sur les finances publiques et, par ricochet, sur les charges multiples que doivent supporter les entreprises en Afrique, source première de non-compétitivité.

En tant qu'*arbitre*, l'Etat en Afrique a souvent pratiqué un interventionnisme de mauvais aloi : caractère discrétionnaire et souvent peu approprié des nominations de dirigeants dès que l'Etat participe au capital, multiplication des contrôles bureaucratiques injustifiés, pression fiscale excessive sur les entreprises du secteur formel, sans compter les prélèvements non-officiels de toutes sortes... L'Etat s'est souvent révélé un prédateur redoutable pour les entreprises, oublieux de ses fonctions d'arbitre responsable de l'élaboration des règles du jeu et de leur respect, ces règles du jeu qui devraient s'imposer à tous et à lui-même au premier chef. L'impact en termes de compétitivité de cette attitude à l'égard des entreprises est difficile à mesurer mais il est essentiel. Qu'il suffise de mentionner qu'une des plus importantes sociétés minières d'Afrique, la GECAMINES du Zaïre, est menacée de "sortir" à court terme du marché du fait de l'irresponsabilité de sa tutelle politique qui a ponctionné continuellement l'entreprise, l'empêchant de réaliser les investissements indispensables pour lui permettre de maintenir sa productivité au niveau de ses principaux concurrents.

L'Etat en Afrique a insuffisamment contribué à la *mise en place d'un environnement favorable* aux entreprises : si les infrastructures sont parfois déficientes en raison de la pauvreté des pays, elles le sont plus encore pour des raisons tenant aux insuffisances de leur gestion. Et surtout, les entreprises ont besoin pour travailler d'un état de droit, en rupture avec le système actuel du "gouvernement par l'exception" (GIRI 1991), marqué par la continuité indispensable pour inciter les entreprises à réaliser des investissements qui engagent durablement leur avenir. Cet environnement concerne le droit des sociétés, le droit du travail, la fiscalité, le fonctionnement de la justice, la protection des marchés intérieurs et la lutte contre la fraude, etc. Toutes les entorses, et elles sont permanentes, aux règles dans ces domaines ont des conséquences directes sur la compétitivité des entreprises.

Enfin, l'Etat a un rôle essentiel à jouer dans la *stratégie des filières de production*. Le Secrétariat de la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement), dont le libéralisme ne peut être mis en doute, rappelait en 1988 que "dans la plupart des pays en développement dont la compétitivité industrielle a été attestée par une croissance rapide des exportations, les gouvernants ont au départ aidé leur industrie par tout un éventail de mesures de politique générale. Un certain nombre de gouvernements ont

également poursuivi des stratégies sectorielles visant à accélérer les transformations structurelles. De longues consultations avec les milieux commerciaux et industriels ont dans certains cas joué un rôle important dans l'élaboration de stratégies sectorielles visant à promouvoir une production compétitive au niveau international...". De telles réussites basées sur des stratégies nationales appropriées ont pu être observées dans de nombreux pays qui sont devenus des références en matière de compétitivité : le riz en Thaïlande, le contreplaqué en Indonésie, l'huile de palme en Malaisie, le BTP en Corée, etc. Relève d'une stratégie comparable la politique menée avec succès par l'île Maurice avec ses entreprises franches.

La compétitivité des entreprises en Afrique implique un profond *aggiornamento* du rôle de l'Etat dans l'économie et de ses relations avec les entreprises. La prise de conscience de ces problèmes est aujourd'hui en partie faite; de là à ce que celle-ci trouve sa traduction dans la pratique quotidienne des gouvernements et fonctionnaires, tout un long chemin reste à parcourir.

Un ordre international imposé par le Nord

Si la responsabilité des Etats de l'Afrique est indéniable dans la non-compétitivité de leurs entreprises, ce serait faire preuve d'une myopie bien confortable pour les pays du Nord que de ne pas voir au-delà, au sein de quel environnement international les pouvoirs publics et les entreprises en Afrique doivent mener leurs actions. Les règles du jeu international laissent en effet très peu de marge de manoeuvre aux pays qui veulent s'insérer dans le commerce mondial des produits manufacturés. A cet égard deux obstacles, parmi d'autres, se dressent devant les nouveaux compétiteurs : l'un concerne l'investissement et les technologies, l'autre l'organisation du commerce international.

Au cours des dernières décennies les technologies industrielles ont évolué continuellement pour devenir de plus en plus économes en matières premières et en énergie et faiblement utilisatrices de main-d'oeuvre non spécialisée. Grâce aux micro-processeurs et aux technologies de l'information l'industrie a fait appel à des techniques de plus en plus pointues impliquant un environnement industriel et tertiaire complexe et riche, d'où le rapatriement vers les pays du Nord ou quelques havres du Sud des activités dégageant les plus fortes valeurs ajoutées. Parallèlement une double évolution des marchés a conduit à leur mondialisation et à une différenciation des produits nécessitant une forte flexibilité dans les processus de production et une interpénétration croissante des différentes industries. Enfin le renouvellement rapide de ces équipements complexes exige leur amortissement rapide, ce qui passe par un taux d'emploi élevé. Toute cette description de l'organisation de la production manufacturière compétitive du Nord s'oppose à ce qu'est l'environnement des

entreprises en Afrique subsaharienne : éloignement des marchés, absence d'insertion dans l'économie mondiale, pauvreté des relations inter-entreprises et des services de matière grise aux entreprises, risques courus par les investissements...

L'organisation du commerce international qui s'affiche comme libérale est, on le sait, très largement dictée par les intérêts des pays les plus puissants. Cette affirmation peut être illustrée par quelques exemples qui sont au coeur des problèmes de compétitivité en Afrique : sucre, céréales, textile.

Il est de notoriété publique que l'*industrie sucrière* de l'Afrique subsaharienne n'est pas compétitive. Mais ce qui n'est pas moins discutable c'est que le cours mondial du sucre, tel qu'il ressort des cotations dans les bourses de matières premières, ne représente en rien le coût économique de ce produit. En effet, l'essentiel de la production mondiale est soit consommé dans les pays de production soit bénéficie d'accords préférentiels dans le cadre de marchés protégés : CEE/ACP (Communauté économique européenne/Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique), Etats-Unis, et jusqu'à une date récente, URSS et Cuba. Les échanges internationaux ne représentent que 5 à 10 % de la production mondiale. Il s'agit donc d'un marché de surplus dont les cours internationaux sont artificiels en ce sens qu'ils ne ressortent pas directement des coûts de revient des producteurs. Faut-il alors, comme certains le font, prétexter du niveau des cours mondiaux, généralement bas, pour dénoncer la non-compétitivité de l'industrie sucrière africaine ?

Le problème des *céréales* touche très directement celui des surplus mondiaux et de l'aide alimentaire. Les pays excédentaires en céréales, en particulier l'Amérique du Nord et la CEE, qui subventionnent leurs producteurs et qui, pour écouler leurs excédents, déversent une aide alimentaire planifiée de longue date sur les pays africains, portent un lourd préjudice à ces derniers dont les cultures vivrières, par exemple le riz, ne sont pas compétitives par rapport aux céréales concurrentes de l'aide alimentaire, blé essentiellement, mais aussi riz et même coton dans certains pays d'Afrique. Les effets pervers de l'aide alimentaire sont bien connus ; celle-ci a même fait l'objet de tentatives d'organisation qui ont quelque peu amélioré leur gestion (en particulier accords de Londres -1986- et charte de l'aide alimentaire -février 1990- pour les pays du Sahel). Mais les intérêts politiques et commerciaux des pays du Nord sont tels qu'on voit mal aujourd'hui comment un pays africain pourrait se développer et faire progresser sa compétitivité alors que des efforts patients de développement de la riziculture peuvent être remis en cause par l'arrivée dans les ports du continent de cargos aux cales débordantes d'"aide" alimentaire.

Moins connu mais relevant d'une logique comparable est le problème de la fripe à l'égard de l'*industrie textile* africaine. L'une des origines de la fripe se trouve dans les vêtements usagés que la plupart des citoyens du Nord vont déposer dans les "vestiaires" des organisations caritatives. Ces milliers de tonnes de vêtements se retrouvent un jour sur les marchés africains (ou polonais...) où ils concurrencent de façon parfaitement déloyale les producteurs nationaux. Toute la filière textile africaine est aujourd'hui menacée par les importations de fripes qui croissent à un rythme soutenu. C'est ainsi que la diminution importante du nombre d'artisans tailleurs d'Abidjan depuis 1980 s'explique notamment par la concurrence déloyale de la fripe.

Les problèmes d'écart de compétitivité ne peuvent donc se réduire à des différentiels de coûts de la main-d'œuvre, à des mesures de productivité ou aux surcoûts des "utilités". La réflexion débouche nécessairement sur les modes de production et des relations commerciales internationales. A l'exception de quelques pays, notamment d'Asie du Sud-Est, qui tentent avec succès de coller au peloton des pays industrialisés, la grande majorité des pays du Tiers Monde, et particulièrement ceux d'Afrique subsaharienne, sont distancés même si certaines activités de sous-traitance internationale peuvent servir d'alibi à une insertion harmonieuse dans la production mondiale. Même un pays tel que le Brésil, puissance économique régionale, paraît échouer dans sa tentative de prendre une place dans le système de production mondiale de la construction automobile. En d'autres termes cette industrie n'a pas fait preuve de sa compétitivité internationale. Alors, quelles sont les voies qui restent ouvertes pour l'Afrique dans la bataille de la compétition commerciale internationale ?

Quelques pistes pour préparer l'avenir

L'impatience a souvent été mauvaise conseillère en Afrique : impatience des responsables africains qui ont cru pouvoir brûler les étapes en dotant leur pays d'équipements sophistiqués ingérables dans le contexte local; impatience des bailleurs de fonds qui ont eu la naïveté de penser que ces pays pouvaient s'ajuster le temps d'un programme de 2 à 3 ans et s'ouvrir sans délai à la compétition internationale. Les responsables sont aujourd'hui probablement mieux conscients des inévitables délais indispensables à l'insertion progressive de l'Afrique dans l'économie mondiale. Modestement, en guise de conclusion, quelques pistes de travail peuvent être ébauchées pour préparer l'avenir.

A court terme, la poursuite de la réduction des coûts des facteurs de production et des utilités s'impose. Ceci inclut aussi bien les efforts de productivité à mener au sein de chaque entreprise ou exploitation agricole, que l'amélioration de l'environnement administratif et institutionnel des entreprises : fiscalité et parafiscalité, réglementation du travail, commerce extérieur, investissements, régime foncier, droit des obligations, etc. Le raccourcissement des délais de toute nature qui entraînent des "coûts de transaction" que l'on retrouve anormalement élevés à toutes les lignes des comptes d'exploitation doit être partout recherché : délais de sortie des marchandises au port ou à l'aéroport, délais de transferts financiers, délais dans la résolution des différends juridiques, etc. L'appui que la communauté internationale peut apporter à l'amélioration des infrastructures économiques sera encore longtemps déterminant dans le coût des transports, de l'eau et l'électricité, dans la capacité de communiquer avec ses fournisseurs ou clients... Ceci passe toujours aussi par l'amélioration de la gestion des organismes de service public.

A moyen terme, l'éclatement des marchés ne pourra subsister, au risque d'interdire à ces économies, et aux entreprises, de se développer. Qu'il suffise de rappeler que la plupart des entreprises les plus compétitives dans le monde ont pu, au départ, s'appuyer, et souvent continuent à s'adosser, sur un marché national, bénéficiant d'une certaine protection, pour engager des batailles onéreuses et risquées à l'exportation. En Afrique subsaharienne, seuls le Nigéria et probablement l'Afrique du Sud peuvent jouer de cet atout. Symétriquement, comment peut-on imaginer que la segmentation des marchés et la multiplicité des autorités locales avec lesquelles il faut discuter, ne constituent pas un handicap déterminant pour l'accueil d'investisseurs étrangers (rappelons ici que 40 pays d'Afrique au Sud du Sahara ont un PNB cumulé inférieur à celui de la Belgique et celui des 13 pays de la CEDEAO, hors Nigéria, est comparable à celui de la seule Hongrie). Les responsables politiques africains, encouragés par les bailleurs de fonds, ont pris conscience ces dernières années du caractère indispensable de la coopération régionale. En zone franc notamment plusieurs conférences internationales récentes ont abouti à des décisions concrètes sur des secteurs spécifiques : création d'une commission régionale de contrôle des banques ; organisation régionale du secteur des assurances. En zone UMOA (Union monétaire ouest-africaine), un vaste chantier devant déboucher sur un droit des affaires unique a été ouvert. Mais le passage à une véritable union économique et monétaire, tant en Afrique de l'Ouest (UMOA) qu'en Afrique centrale (UDEAC - Union douanière des Etats d'Afrique centrale), qui suppose l'adoption de droits de porte communs et implique une convergence des politiques fiscales et budgétaires, est déjà beaucoup plus délicat à mettre en oeuvre. L'intégration régionale est un objectif qui rallie beaucoup de responsables africains mais mettra du temps à se concrétiser. Il est pourtant essentiel à l'amélioration de la compétitivité des entreprises africaines.

A long terme, enfin, l'Afrique doit se mettre en position d'accueillir des activités délocalisées du Nord. Au cours des années récentes, les difficultés économiques de cette région et les incertitudes politiques liées à la transition démographique, tandis que de nouveaux pays, en particulier à l'Est de l'Europe, s'ouvraient à l'économie libérale, ont conduit à des désinvestissements privés en Afrique. La dernière enquête réalisée en 1992 par le CIAN (Conseil des investisseurs français en Afrique noire : cf. PROUTEAU 1992) estime que ce mouvement de fuite des investissements est désormais stoppé. Les investissements directs auraient même repris, mais essentiellement vers le Cône austral et le Maghreb. De là à assister à des transferts significatifs d'activités du Nord en Afrique subsaharienne, on en est encore loin. La presse s'est récemment fait l'écho (cf. par ex. *Le Monde* du 24 février 1993) du transfert d'activités de traitement de données, au profit de banques, compagnies d'assurances, compagnies aériennes, ... vers des pays tels que l'Inde ou les Philippines. Le cas le plus exemplaire est celui de la compagnie Swissair qui a progressivement transféré la comptabilité de ses services aériens à Bombay et qui estime le rendement des employés indiens supérieur à celui de son personnel suisse pour des salaires locaux des plus compétitifs. Ce type de transfert est le résultat d'une politique de formation technique ambitieuse, comptabilité et informatique dans le cas cité, dans ces pays du Tiers Monde. Certaines activités, telles que l'édition ou l'imprimerie, commencent aussi à se délocaliser depuis la France vers le Maroc et la Tunisie. Bien entendu, ces délocalisations posent de graves problèmes aux pays du Nord traumatisés par une progression croissante du chômage. A travers elles le libéralisme économique que le Nord a d'ailleurs largement imposé au Sud est souvent mis en cause avec la course à la compétitivité qu'elle suppose.

Les pays d'Afrique subsaharienne n'ont pas réellement la possibilité de faire entendre leur voix dans les débats entre "grands" au sein de l'*Uruguay Round*. Ils peuvent cependant préparer l'avenir en donnant une plus large

priorité à l'éducation et à la formation, en modernisant leur gestion économique, en poursuivant, avec l'aide de la communauté internationale, la réalisation des infrastructures économiques indispensables, en fournissant aux entreprises un environnement favorable à leur activité. C'est au prix d'efforts patients et continus de mise en oeuvre d'une telle politique que l'Afrique subsaharienne pourra un jour devenir un partenaire économique à part entière des pays du Nord et un compétiteur à la mesure de sa population nombreuse et dynamique.

Sources

Le Monde du 24 février 1993.

Références bibliographiques

BARBIER 1992 et 1993, BARBIER et VERON 1991, GIRI 1991, HIRSCH 1990 et 1993, MCD/CCCE/CIRAD/CFDT/SEDES 1989, MCD et CIRAD 1990, PROUTEAU 1992.



Chapitre 33

Flowers and French Beans from Kenya

A Story of Export Success

Tjalling DIJKSTRA and Tom D. MAGORI

European consumers find all kinds of fruits in their baskets, vegetables on their dishes and flowers in their homes that are imported from Africa. French beans grown in Burkina Faso, pineapples from plantations in Côte-d'Ivoire, mangoes picked in Mali, avocados from orchards in Mozambique, grapefruits from Swaziland, bananas from Cameroon, strawberries packed in Kenya, grapes from South Africa, and roses cut in Zimbabwe are all exported from Africa to Europe.

All fresh horticultural commodities exported from Africa to Europe are transported by air, except for produce from northern Africa and, until recently, Somalia, and bananas and pineapples from West Africa which are transported in refrigerated ships. For other horticultural produce, transport by sea is impossible because of the perishability of the commodities carried long distances. Hence the growth of the horticultural export trade from Africa is

closely related to the growth of air traffic over the last two decades. Cargo space has become more readily available at lower cost, due to the increasing number of diplomats, businessmen, development workers, tourists and others travelling to Africa. The horticultural export sector is of growing importance as a supplier both of foreign exchange and of employment.

Kenya is the biggest African supplier of fresh vegetables and cut flowers to the European market, and the biggest African exporter of air-freighted fruits other than South Africa. In the first part of the present paper, we will examine the structure of the horticultural export sector in Kenya. Thereafter, the paper will study a couple of export traders in more detail. Finally, we will attempt to suggest some general conclusions which may be drawn from the case of these Kenyan entrepreneurs.

The horticultural export sector in Kenya

Horticulture is an important source of foreign exchange to Kenya, especially since coffee and tea, the principle export crops, have been facing falling world market prices ⁽¹⁾. The value of exported horticultural produce more than tripled during the 1980s, while the value of Kenya's total exports doubled during the same period. At the end of this decade horticultural exports accounted for 11% of total foreign exchange earnings. In 1989, the total values of fresh and processed horticultural exports were K Sh 1.4 billion and K Sh 850 million respectively, while the total value of domestic exports was K Sh 20 billion, or \$1 000 million ⁽²⁾. (CENTRAL BUREAU OF STATISTICS 1990).

All horticultural commodities are exported fresh with the exception of part of the harvested French beans –also known as "butter beans" or *haricots verts*– and pineapples, which are tinned. Whereas tinned produce is transported by sea, fresh commodities are all air-freighted. The major fresh fruits produced in Kenya are avocados, pineapples and mangoes, and the most important vegetables are French beans and so-called Asian vegetables. The latter term refers to chillies, okra, eggplants and more exotic species like karella, valore, dudhi and guwar. In 1989, Kenya exported 3,400 tonnes of avocados, 3,300 tonnes of fresh pineapples, 3,000 tonnes of mangoes, 15,300 tonnes of fresh French beans, and 8,600 tonnes of Asian vegetables, making a total of 49,500 tonnes of horticultural exports. Apart from

⁽¹⁾ Figures in this section originate from internal files of the Horticultural Crop Development Authority (HCDA), Nairobi, unless stated otherwise. We would like to thank the Ministry of Planning and National Development, Nairobi, the Ministry of Agriculture, Nairobi and Naivasha, and the HCDA for their support. We would also like to thank colleagues at the Afrika Studiecentrum, Leiden, for their comments on drafts of this paper.

fruits and vegetables Kenya is also a major exporter of cut flowers, including a wide variety of well-known species such as carnations, roses and orchids. Although they account for about a quarter of the total tonnage of horticultural exports, their importance in terms of money is much bigger because of the higher average value of flowers compared to vegetables and fruits. Thus in 1989, flowers accounted for 27% of the tonnage of horticultural exports and over 40% of the total export value.

The top six countries that import fresh horticultural commodities from Kenya are all situated in Western Europe. The United Kingdom, the Netherlands, France, Germany, Italy and Belgium in 1989 imported respectively 33%, 18%, 17%, 13%, 6% and 4% of Kenya's total quantities of horticultural exports. The most important export destination outside Europe is the United Arab Emirates. Certain commodities have one main destination, such as Asian vegetables, of which over 90% are destined for the United Kingdom, where they end their journey on the tables of British Asians in London and elsewhere. As for cut flowers, around 60% of the total exports are sent to the Netherlands. This does, however, not mean that the main buyers of Kenyan flowers are Dutch consumers, as most of the stems are re-exported after being auctioned near Schiphol airport.

The horticultural export sector in Kenya is the preserve of a limited number of traders and producers. In 1992, around 60 traders were exporting fruits and vegetables, of whom more than one-fifth were producers at the same time. The high degrees of market concentration and vertical integration are part of the reason for the success of horticultural exports, as we will see. In the case of cut flowers, there is even greater concentration. Out of the approximately 40 cut flower exporters who were in business in 1992, one third owned a flower farm. Moreover, the four largest flower producing exporters accounted for more than three quarters of the total cut flower exports.

The involvement of foreign and multinational companies in the horticultural export sector is quite substantial, especially in the export of cut flowers. A quarter of the flower exporters are foreigners, while two out of the four market leaders are multinationals, including Brooke Bond, a subsidiary of Unilever which is well-known throughout Africa. Two of the four leading flower exporting firms are Kenyan-owned. In the case of vegetables and fruits, the importance of multinational and foreign companies is limited, but the share of Kenyans of Asian origin, who have been in Kenya for more than one generation and have Kenyan nationality, is high. One-third of fruit and vegetable exporters belong to this group, which is partly related to the export of Asian vegetables. Kenyans of Asian origin are less prominent in flower exports, where they account for only one-sixth of all exporters, with none of the four leading flower exporters being of Asian origin. The secret of the success of the Asian traders lies in an active promotion of small-scale production combined with detailed knowledge of the market. Market information is easier for Asians to acquire than other Kenyans because of their international family connections. Most Asian traders have family members in the United Kingdom who inform them about market developments or deal with

the actual importation and distribution of the commodities concerned. Other Kenyan traders normally lack contacts of this kind.

All Kenyan vegetable and fruit exporters rely at least partly on contract farmers. These are smallholders who buy seeds and various other inputs from the trader or his agent, while promising to sell the produce to him. A smallholder will typically produce some 30 to 90 kilogrammes of French beans a week, receiving about KSh 1.000 to KSh 3.000 for this crop. These agreements, which are usually unwritten, are often the subject of disagreement. A farmer may decide to sell his commodities to another exporter who offers a slightly higher price. This will be all the more tempting when the farmer has received inputs on credit.

On the other hand, when the export market is depressed, a farmer may find that the trader fails to arrive to collect the crop. Export possibilities fluctuate weekly or even daily, regardless of the well-established contacts between most vegetable and fruit exporters and European importers. These fluctuations stem from the demand in Europe and competition from other countries. As one export trader stated: "if Morocco sends a boat load of French beans to France, I will not sell a single box of French beans the next day". Exporters react to such market developments by staying at home, leaving their contract farmers with unsaleable produce that does not even have a local market.

In the case of cut flowers, small scale production is less important. A small scale flower grower is one who harvests less than 10.000 stems a year while large scale farms produce anywhere between 5 and 250 million stems a year. Successful flower cultivation requires special skills, for which large-scale producers employ experts. Without such skills most smallholders cannot reach the standards of quality that are required in the European market and elsewhere, or in Japan, where quality regulations are even more stringent than in Europe. Moreover, large exporters are reluctant to buy flowers from out-growers because of their dependency on European auctions for part of their sales. One bunch of flowers of dubious quality will label the whole lot as sub-standard, including the flowers from their own farms. Consequently, smallholders normally sell to chance exporters who handle relatively small quantities.

Traders reviewed

The following data are from interviews conducted in October and November 1992.

Our first trader is a flower producer and exporter who emigrated from Germany in about 1977. He worked for five years at Sulmac, Kenya's biggest flower exporter, following which he started his own business. Today he has a 40-acre farm where he employs 210 people producing about 20 million stems a year from irrigated land. The growing season lasts from October to March or April, which avoids the European summer during which European flower growers dominate the market. This grower's main flowers are Alstroemeria and Solidaster, the latter highly prized for use in bouquets because of its bright yellow colours. The future for Solidaster cultivation looks bright since bouquets are becoming more and more popular in Europe. The only problem is that it needs about 16 hours of light a day, while the Kenyan day does not last for more than 12 hours. So extra illumination is required, with each plant having its own light bulb. Apart from flowers from his own farm, this trader exports species which he buys from four other farms of 6 to 10 acres each, and from a farmers' cooperative of 300 small-scale producers, the only flower cooperative of its kind in Kenya.

The trader has a pre-cooling unit at his farm, in which cut flowers are chilled before being transported to the airport. Once they have arrived at the airport, they are stored in a cold store belonging to Oserean, another leading flower exporter, until they are loaded into an aircraft chartered by Oserean, which charts more air cargo space than it needs, hiring out part of the cargo space to smaller flower exporters. Once exported, the flowers are sold both at auction in Holland and on contract to importers in Switzerland and Germany. These two sales methods are complementary. Contracts specify price but not quantities, leaving the trader with unsold flowers in case of low prices in the European market, while the auction system allows the sale of variable quantities but at fluctuating prices. When asked about the main problem that he faces, this trader mentions the high taxation on aircraft fuel by the Kenyan government which inflates freight rates in comparison to other African countries competing in the international flower market, such as neighbouring Tanzania.

Our second cameo is of a Kenyan exporter who has been in business for many years, mainly exporting French beans, but also mangoes, avocados, passion fruit, and apple bananas (the latter a small, sweet variety of banana). He has two irrigated farms of 100 and 50 acres respectively, on which he

employs some 150 people all told. He buys French beans from about 100 smallholders and buys mangoes from agents in the coastal area of Kenya, but otherwise all his commodities originate from his own farms. He exports 3 to 10 tonnes of French beans per week depending on demand. The commodities are flown to Europe the night after they are picked. Only if a flight is delayed are they stored in a cold store that belongs to the airport. This is rather risky as the cold store breaks down regularly. The trader uses an Air France cargo plane which flies to Nairobi twice a week, and he reserves space through a local cargo agent. His exports, which take place between October and May, are destined for the United Kingdom, France, Belgium and Switzerland. Importers place their orders on a weekly basis, which makes long term planning almost impossible. Lack of cargo space has been a problem in the past, but this is no longer the case because of an overall business decline which may be attributed first, to the economic recession in Europe that has affected the demand for the commodities handled by the exporter, and second, to increasing competition from other African countries—in the case of French beans—and Israel, in the case of avocados. Since our trader is aware that cut flower exports are very profitable, he is thinking of converting his vegetable and fruit farms into flower estates.

Our third and fourth exporters are Kenyans of Asian origin. The first is an importer of agro-chemicals, who went into rose farming and exporting some years ago. He has little expert knowledge of roses, but brings in a consultant from Israel twice a month. His rose farm consists of two hectares of greenhouses, producing five million stems per season. As roses are rather new in Kenya and established rose farmers were not willing to share their expertise, the selection of suitable varieties required a considerable investment in time and money. Post-harvest handling and transport also had to be developed by trial and error as roses are very delicate flowers that need to be kept at around three degrees centigrade during the entire time of their transport. This trader uses planes chartered by Oserean but, he says, there are problems with depending on others for cargo space, especially close to European demand peaks like Christmas and Mother's Day. For those two high points in the market year, he has to be sure of getting his his flowers to Europe in time, but he knows that Oserean will give priority to filling the aircraft with its own flowers in the first instance. There is little point in approaching another large exporter in an attempt to hire cargo space since all of them are competing at such a prime market time. If he is unsuccessful in finding cargo space, our trader might have to send his flowers to auction two days after Christmas instead of two days before.

A future problem mentioned by the rose exporter is related to complaints by European flower growers about increasing competition from countries like

Kenya, Zimbabwe, Colombia and Israel. European growers are trying to stop the flower auction organisations, of which they are shareholders, to accept flowers from those countries. At the same time they are urging the European Community (EC) to impose import restrictions. The EC has already developed rules requiring the destruction of imported flowers which originate from illegally multiplied planting material, the origin of which can be checked through the multiplication farms which sell such material. The EC rule will hit the smallholders who work with illegally multiplied material because the royalties are too expensive for them. The multiplication farmers are also reluctant to deal with smallholders because Kenya has not signed the convention of the International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV), an international treaty that protects their rights. Strict EC controls on planting material do not affect the large scale producers, but they might be a sign of things to come. A factor that may contribute to further actions by the EC is the bad image of the Kenyan flower producers in certain European countries. One German organisation, for example, has threatened to organise a boycott of Kenyan flowers because the labourers on Kenyan farms are said not to be properly protected during spraying of the flowers. Labour unions have raised questions about the wages paid to Kenyan labourers, and environmental organisations are criticising the excessive use of agro-chemicals, which are polluting lakes near Kenyan flower farms. Such developments are of interest to European flower growers who want to keep African flowers outside the EC market.

Our second Kenyan of Asian origin, who has been in business for over 20 years, deals with 15 different commodities, including Asian vegetables, French beans, courgettes and capsicums. He relies on about a thousand contract farmers in various parts of Kenya, who supply him with about one hundred tonnes of produce a day. These smallholders receive seeds, fertilizers, pesticides and an advance payment in turn for selling the commodities to him. The trader sells to importers, wholesalers and retailers whom he gets to know through trade fairs in various European countries. He exports French beans seasonally and Asian vegetables throughout the year. For the latter he is given special treatment by airlines which are willing to offer space in the high season in accordance with the trader's performance during the low season, when there is an over-supply of cargo space. The exporter has a cooling device close to the airport which he uses only when flights are delayed, but he expects pre-cooling to become a standard procedure in the near future in order to improve quality. Although it requires substantial investment, it is necessary to keep ahead of competitors from other African countries. According to this trader, flexibility is needed during all stages of the export process. The destination of a commodity may change at any moment, even when it has already arrived at Nairobi airport. If a cargo of okra has to go to France instead of Britain, the vegetables

have to be repacked on the spot because French importers ask for smaller boxes than British. French beans which are sold to large retailers such as supermarket chains are even packed in retail quantities (so-called pre-packing). The trader complains that the availability of cheap, good quality packing material is a problem. To rectify this a couple of large exporters are planning to build a packing material plant.

Conditions for success : lessons from Kenya

We have mentioned concentration and vertical integration as two of the factors that determine the success of horticultural exports. Only a strictly limited number of exporters are able to enter this multi-million dollar trade, which requires participants to have a minimum scale of operations for two reasons. First, they have to be able to deliver to customers whatever quantities the customer may require, at whatever moment. If an exporter appears to be unreliable in this respect, he will lose his customers rapidly, the more so as competition by horticultural exporters from other African countries is rising. To make things more difficult, exporters cannot stick to one customer, because importers switch from one source to another every week, putting an exporter in trouble if he has no alternative market outlet. The only traders who are not subject to this uncertainty are the Kenyan Asians who distribute Asian vegetables through family networks in England. They have a guaranteed market outlet which partly explains their success.

The second reason why a minimum scale of operations is necessary is related to the need for agents in the field, trucks on the road and cold stores in town or at the airport. They are necessary to promote production, secure transport to the airport, and maintain the quality of the commodities. Apart from these investment costs, export traders require a solid financial backing because of temporary losses which can occur during the initial stage of marketing or during periods of over-supply in the international market. It explains why most exporters have been in business for a long time or have additional sources of income. At the moment, starting from scratch is very difficult, and the only Kenyans who can afford to do so are politicians.

Besides concentration, successful horticultural exports are related to vertical integration. The key to this is quality control. Unless exporters can guarantee to deliver products of the highest grade, they will lose their

customers. Quality can be regulated most easily when the exporter himself produces his own commodities. This, however, requires major investments. The alternative is to rely on smallholders who are supplied with the right inputs and are closely supervised by agents in the field. The chances of failure are bigger in the case of cut flowers, which explains why more exporters revert to their own production in this sector.

However, the phenomenon of diversification also exists in the Kenyan horticultural export trade. There are large exporters who act as transport operators, hiring out cargo space to smaller colleagues, and exporters who have diversified into production of packing material. It shows the flexibility of Kenyan export traders who have to be inventive in order to survive in an uncertain market environment. Their success is determined by commercial skill and their willingness to take risks, although the latter are sometimes passed on to smallholders, labourers and the physical environment. The involvement of foreigners, multinationals and Kenyans of Asian origin is notably high, but the heavy investments that are required to become and remain successful suggest that most profits are ploughed back into the Kenyan economy. Exports of horticultural commodities have developed without substantial support from the Kenyan government, showing the abilities of private entrepreneurs to generate employment and foreign exchange.

Sources

Archives of the Horticultural Crop Development Authority (HCDA), Nairobi.

Bibliographical references

CENTRAL BUREAU OF STATISTICS, NAIROBI, 1990.

Résumé

Le Kenya est la principale source africaine de légumes frais et de fleurs coupées fraîches alimentant le marché européen. Le secteur maraîcher représente une importante source de devises pour le Kenya. Les données d'enquêtes analysées dans la présente étude démontrent que la concentration de ressources et l'intégration verticale sont des facteurs décisifs pour le succès des opérateurs dans ce secteur d'activité. L'entrée y est donc limitée à un nombre très restreint d'hommes d'affaires. Ceux d'origine asiatique jouissent d'un avantage considérable du fait de leurs réseaux familiaux établis hors de l'Afrique. Il est enfin précisé que le développement spectaculaire de ce secteur, véritable *success story*, a été possible sans aides importantes de la part du gouvernement.

Chapitre 34

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises

Michel LELART

Le financement des entreprises dans les pays en voie de développement, et notamment en Afrique, est encore de nos jours assez mal connu. Les travaux effectués ont souvent consisté à extrapoler les mécanismes macroscopiques du financement de l'économie nationale : combien de thèses dans les universités sur "le financement du développement économique : le cas du Bénin (ou du Gabon, etc.)". Ils ont beaucoup moins cherché à identifier les modalités particulières du financement des entreprises dans les pays considérés. L'intérêt nouveau que suscite le secteur informel depuis une vingtaine d'années a d'abord concerné l'emploi, avant de toucher le financement. On sait aujourd'hui que les pratiques financières informelles sont très répandues. Un peu partout, leur succès tranche avec l'échec relatif du système bancaire.

L'analyse du financement des entreprises africaines se heurte néanmoins à plusieurs difficultés :

C'est la nécessité de bien définir *le champ de l'analyse*. Le concept même d'entreprises recouvre une réalité disparate. Il peut s'agir d'entités permanentes et organisées, assez proches des entreprises modernes que nous connaissons. Il peut s'agir de micro-entreprises, petits exploitants sur les marchés ou artisans des rues, qu'il est impossible de répertorier. Entre les deux, des PME (petites et moyennes entreprises) appartiennent à un secteur

intermédiaire entre le formel et l'informel (OUDIN 1985 et FAURE 1989). De plus, on peut intégrer dans cet ensemble les entreprises de services, mais que faire des entreprises agricoles qui n'ont en réalité d'entreprises que le nom ?

C'est la nécessité de décomposer *le besoin de financement* des entreprises. Elles ont besoin de ressources au moment de leur création, et par la suite pour s'étendre. Mais plus elles sont petites, moins elles ont de chances de se développer. L'entreprise informelle se reproduit mais ne grandit pas. Les entreprises ont besoin de ressources à long terme pour financer leurs investissements, mais aussi à court terme pour financer le cycle d'exploitation. Le capital fixe est moins important dans le commerce que dans l'artisanat, et dans l'artisanat que dans l'industrie, et il l'est d'autant moins que l'entreprise est petite et qu'elle reste plus proche du secteur informel.

C'est la nécessité de décomposer *les sources de financement*. Le recours aux banques est facile à appréhender, mais que dire des emprunts aux prêteurs individuels qui sont souvent des usuriers, aux parents ou aux amis de la famille qui souvent prêtent sans intérêt ou consentent un don pur et simple, qui n'est pas forcément sans contrepartie ? Quant aux ressources personnelles des intéressés, elles sont déposées auprès du garde-monnaie plus souvent que dans la banque, et plus souvent encore elles alimentent les tontines. Le système financier informel se caractérise par une grande variété de pratiques, différentes selon les pays, voire selon les régions, et qui peuvent se transformer et s'adapter avec une extrême facilité.

C'est enfin la nécessité de partir d'*observations concrètes* et de mener des enquêtes sur le terrain. Le système financier informel se caractérise aussi par la prépondérance des relations personnelles entre les prêteurs et les emprunteurs, ce qui exclut la présence d'un intermédiaire. Lorsqu'il en est un, il ne tient pas de comptes et il n'est guère disposé à mettre au jour son activité. De ce fait, les informations doivent être recueillies auprès des agents eux-mêmes. Comme il est difficile de les identifier, il faut interroger l'ensemble des acteurs potentiels, c'est-à-dire toute la population concernée. Les informations deviennent coûteuses, elles ne sont pas pour autant plus fiables.

Malgré toutes ces difficultés, le financement des entreprises africaines se prête à quelques observations qui semblent bien établies dans la plupart des pays et qui concernent successivement :

Le financement endogène. Les entreprises, spécialement les plus petites, se financent d'abord par elles-mêmes. Au départ, elles sont constituées à partir d'une épargne personnelle, complétée par celle des parents ou des amis les plus proches. Par la suite, elles financent leurs investissements avec leurs propres bénéfices. De cette façon, elles ne s'endettent pas envers des personnes étrangères ou envers certaines institutions.

Le financement externe, c'est-à-dire le recours au crédit. C'est parfois auprès d'un prêteur individuel. Le crédit est le plus souvent lié au rythme des dépenses et des recettes de l'entreprise dans ses relations avec ses clients et ses fournisseurs. Le crédit bancaire reste au contraire peu pratiqué, il ne correspond pas à la mentalité des entrepreneurs et il n'est pas adapté aux besoins des entreprises.

Le financement informel, dont nous avons déjà souligné la souplesse et la diversité. Dans certains pays, les tontiniers prennent la place du système bancaire défaillant. Plus répandues, les tontines facilitent la mobilisation de l'épargne populaire, celle-là même qui est ensuite

employée, toujours à court terme, dans les entreprises. Toutefois, du fait de son originalité, la contribution du système financier informel n'apparaît pas toujours évidente.

Si ces observations ne suffisent pas à dresser un bilan complet des modes de financement des entrepreneurs africains, elles permettent au moins d'en dégager les grandes lignes.

Le financement endogène

Les enquêtes effectuées sur le terrain depuis quelques années ont révélé le recours systématique des entrepreneurs africains à leur épargne personnelle, comme à celle de leur famille ou de leurs amis. Ces dons ne sont pas vraiment sans contrepartie, car le bénéficiaire doit à son tour, le moment venu, venir en aide à ceux qui l'ont précédemment aidé, et la contrainte sociale est à cet égard extrêmement forte en Afrique. Mais cette épargne familiale au sens large ne fait pas naître une obligation de remboursement précise quant à son montant et à son échéance, elle n'entraîne pas le paiement d'un intérêt comme prix du service rendu. De telles transactions, fortement personnalisées, échappent totalement à la logique financière. C'est pourquoi cette source de capitaux nous paraît mieux à sa place dans le financement endogène.

Nous pouvons partir de l'enquête maintenant bien connue menée par Y.-A. Fauré auprès de 106 PME ayant pignon sur rue à Toumodi, ville de Côte-d'Ivoire de 22.000 habitants située à 200 km d'Abidjan (FAURE 1992, p. 21). La moitié de l'échantillon, soit 53 exploitants, ont créé leur entreprise à partir de leur épargne personnelle, qui dans deux cas sur trois est le résultat d'une activité antérieure d'entreprise. Ceux qui ont bénéficié d'une aide de la famille ou des amis sont au nombre de 21. Si on ajoute 8 exploitants qui ont financé la création de leur entreprise à la fois de cette façon et par des crédits, ce sont plus des trois quarts d'entre eux qui ont utilisé de l'épargne personnelle ou familiale. De même, 94 exploitants ont financé leurs investissements ultérieurs par les revenus de leur activité, et parmi eux 57 n'ont procédé que par autofinancement (FAURE 1992, pp. 15-18). Une enquête similaire a été conduite par B. Lootvoet auprès de 476 petites et micro-entreprises, la plupart informelles, dans quatre villes de l'intérieur : 36% se sont constituées avec de l'épargne personnelle, 29% avec les dons de la famille ou des amis, 12% de ces deux façons. Si on tient compte des 14% qui ont emprunté en même temps, c'est cette fois 91% de ces exploitants qui ont utilisé de l'épargne personnelle et familiale. De même 75% ont financé par la suite des investissements complémentaires à partir des revenus de l'entreprise (LOOTVOET 1988).

En montrant à quel point l'accumulation du capital dans les entreprises ivoiriennes était largement endogène, ces enquêtes récentes n'ont fait que préciser et conforter les observations résultant d'études conduites au début des années 80. L'une d'elles a été réalisée sous l'égide du Ministère ivoirien du Plan auprès de 41 PME dans les secteurs de l'industrie et du

bâtiment. Son principal intérêt est d'avoir distingué trois catégories : des entreprises modernes respectant la comptabilité légale, des entreprises dites de transition n'utilisant qu'une comptabilité rudimentaire mais employant au moins un salarié permanent, des entreprises informelles ne tenant aucune comptabilité et n'ayant aucun employé en permanence. Le capital initial provient de l'épargne personnelle dans 71% des cas dans le secteur informel, 62% dans le secteur en transition et 31% dans le secteur moderne. L'épargne familiale suit la même évolution : avec elle, c'est respectivement 96%, 83% et 36% des entreprises qui se sont financées de façon endogène. Il est normal que l'entreprise, à mesure qu'elle se modernise, ait plus facilement accès au crédit extérieur. De même, elle peut davantage s'autofinancer à mesure que ses bénéfices excèdent de plus en plus les besoins personnels de ceux qui la dirigent. Les pourcentages sont alors de 6%, 51% et 53%. Mais l'épargne familiale joue ici aussi pour certaines entreprises un rôle important. Avec elle, les investissements peuvent être financés à concurrence de 96%, 75% et 54% (cité par FAURE 1992, pp. 21-22).

D'autres enquêtes ont été conduites par J.-P. Lachaud auprès d'un certain nombre d'entreprises, exclusivement dans le secteur informel cette fois, dans la ville ivoirienne d'Abengourou. Parmi les promoteurs interrogés 75% se sont servis au départ de leur épargne personnelle et 25% ont été aidés par de proches personnes. L'auteur constate que cette double source de financement est approximativement constante dans toutes les catégories d'activité. La même observation s'impose pour les investissements ultérieurs : quels que soient les secteurs considérés, 90% des entreprises les ont autofinancés (LACHAUD 1985, pp. 123-125).

Ces travaux nous donnent une vue assez précise du financement des entreprises en Côte-d'Ivoire : qu'il s'agisse du nombre des entreprises ou du volume des capitaux, les résultats sont singulièrement convergents. Il n'en est pas de même des informations recueillies dans les pays voisins, qui sont difficilement comparables. Les entreprises ne sont pas classées selon la même nomenclature, le secteur informel est défini selon des critères différents, les échantillons ne sont pas composés de la même façon, les questions posées ne sont pas identiques... On ne peut donc comparer les résultats de ces enquêtes, on doit se contenter d'observations plus générales; elles sont néanmoins le plus souvent assez concordantes.

Au Togo, 40 entreprises constituées en sociétés ont commencé leur activité avec du capital provenant pour 47% des entrepreneurs et pour 19% de leurs associés. Les investissements ultérieurs ont été financés pour 38% par les bénéfices mis en réserve et pour 16% par de nouveaux apports des actionnaires. Le financement personnel et familial représente donc 66% puis 54%. De leur côté, 110 commerçants et artisans (tailleurs-couturiers) ont démarré leur activité avec un capital provenant pour 60% de leurs économies, pour 26% d'un don de la famille et pour 3% d'un héritage ou d'un gain à la loterie (SOEDJEDE 1990, pp. 134-136 et 138-139).

Au Bénin, une vaste enquête a été effectuée auprès de 1.620 entreprises artisanales dans l'ensemble du pays. Ce sont 79% des artisans qui utilisent leur épargne, 64% qui bénéficient d'une aide de la famille ou des amis, 55% qui financent leurs investissements à partir de leurs bénéfices -les pourcentages cumulés dépassent le total de 100 parce que les entreprises peuvent utiliser plusieurs sources de financement en même temps. L'épargne personnelle

représente 25%, l'épargne familiale 27% et l'autofinancement 22% des ressources dont les artisans disposent (GNANSOUNOU 1991, pp. 34-36).

Au Niger, une centaine de tailleurs de Niamey ont financé leurs investissements, dans la majorité des cas, par leur épargne personnelle. La seconde source de financement est le prêt - parfois le don- auprès des parents ou d'amis, notamment au début de l'installation. A ce moment-là l'épargne est le fruit d'une activité antérieure exercée le plus souvent dans le même secteur. Par la suite, les investissements ont été essentiellement autofinancés (OUDIN 1990, pp. 150 et 153-154).

Au Cameroun, parmi 90 entrepreneurs bamiléké de Douala, 79, soit 88%, ont eu recours à leurs économies personnelles, 41% ont bénéficié d'un prêt de la famille et 33% d'un prêt d'un autre membre du groupe ethnique (BRENNER 1992, p. 57). Mais les données au Cameroun doivent être interprétées avec réserve du fait du rôle essentiel joué par les tontines et de leur implication, sur une grande échelle, dans le financement des entreprises (cf. *infra*).

Au Congo, une enquête récente auprès de 80 micro-entrepreneurs dans le secteur de l'automobile a montré que 71% d'entre eux avaient débuté leur activité uniquement à partir de ressources personnelles, et 73% s'étaient ensuite autofinancés en totalité (MATOUMONA 1992, pp. 20 et 33). Une autre enquête auprès d'une centaine de micro-entreprises dans les secteurs de la couture, de la menuiserie et de la ferronnerie a abouti à des résultats similaires pour le financement de départ, réalisé uniquement par l'épargne personnelle et familiale dans respectivement 66%, 52%, 58% des cas (BAYONGA 1992, pp. 22-26).

La situation apparaît à peu près la même dans tous les pays de la Zone Franc : les résultats obtenus par J.-P. Lachaud à Abengourou en Côte-d'Ivoire (100% du financement initial par l'épargne personnelle et familiale, 75% ensuite par autofinancement) concernent également la République Centrafricaine, plus exactement la ville de Bangui. Les travaux effectués dans les autres pays africains sont moins facilement disponibles, et sans doute moins nombreux. Mais la situation n'est pas vraiment différente... elle ne l'est pas non plus en Asie. Prenons seulement quelques exemples.

Dans son travail déjà cité, Y.-A. Fauré compare les résultats obtenus en Côte-d'Ivoire avec ceux d'une enquête effectuée au Ghana en 1980 par Paul Kennedy. Parmi 186 entreprises de taille diverse, 55% se sont constituées exclusivement avec de l'épargne personnelle et 33% avec des aides ou prêts d'origine familiale. Les investissements ultérieurs ont été financés pour 55% d'entre elles par les revenus de l'exploitation, et pour 21% par de l'épargne personnelle ou familiale extérieure à l'entreprise elle-même (FAURE 1992, p. 21).

Un rapport exhaustif sur le financement des petites entreprises industrielles nous apprend que déjà, dans les années 70, celles-ci se finançaient de la même façon : 98% par de l'épargne personnelle et familiale au Nigéria, 93% en Tanzanie, 80% au Sierra Leone où la croissance de l'entreprise reposait sur les bénéfices réinvestis dans également 80% des cas (LIEDHOLM 1987, pp. 39-40); ces pourcentages sont du même ordre que ceux révélés dans un rapport de la Banque mondiale selon lequel la seule épargne personnelle couvrirait 70% des financements au Malawi et au Kenya (JUDET 1989, p. 23).

A titre comparatif, signalons qu'une enquête récente effectuée dans onze provinces de Thaïlande auprès de 503 petites entreprises nous apprend que 69% ont financé leur

installation par de l'épargne personnelle et 24% grâce aux concours de parents ou d'amis. Les investissements ultérieurs ont été financés par les revenus dans 80% et par l'aide de la famille ou des amis dans 13% des cas. Ces résultats parfaitement comparables à ceux de la Côte-d'Ivoire sont d'autant plus saisissants que la méthodologie utilisée a été la même (BUNJONGJIT et OUDIN 1992, pp. 40-42).

Qu'il s'agisse du nombre des entreprises concernées ou du volume des capitaux dont elles disposent, quelles que soient la date de l'enquête et la composition de l'échantillon, qu'il s'agisse de la constitution du capital ou des investissements ultérieurs, les chiffres confirment partout la prépondérance du financement endogène. Il ne s'ensuit pas pour autant que les entreprises n'aient pas de contraintes financières et qu'elles soient à cet égard autonomes. L'épargne est limitée, comme l'est le revenu disponible, celui du jeune entrepreneur comme celui de sa famille et de ses amis. Tous les projets ne peuvent donc être mis en route. Cette limitation de nature financière est souvent mise en évidence (par ex. sur un plan général cf. LIEDHOLM 1987 et dans le cas du Bénin cf. GNANSOUNOU 1991). Cela signifie que les entreprises ne peuvent trouver facilement le complément dont elles ont besoin dans les autres sources de financement, notamment dans le financement externe.

Le financement externe

Le financement externe correspond aux crédits que les entrepreneurs peuvent obtenir. Ils sollicitent habituellement leur famille ou leurs amis : bien que cette aide ne soit pas sans contrepartie, elle est toujours accordée sans intérêt; elle n'a donc rien à voir avec les emprunts proprement dits. Il n'en est pas de même des crédits obtenus auprès des prêteurs professionnels, qui sont souvent des *usuriers* car les taux exigés, rapportés à la durée du crédit, sont en général très élevés. Bien que cette pratique fasse l'objet de nombreux commentaires, et que l'usure soit souvent considérée comme un phénomène répandu dans les pays en voie de développement, elle est sans doute moins fréquente en Afrique qu'en Asie, probablement parce que les tontines, dont nous allons parler, y sont plus répandues. Les prêts usuraires sont toujours exceptionnels, d'un faible montant et consenti pour une très courte durée. Ils sont surtout destinés aux besoins de consommation et ils interviennent peu dans le financement des entreprises africaines.

A Toumodi par exemple où les *prêteurs sur gage* sont nombreux et prospères, Y.-A. Fauré constate que les entreprises n'utilisent pas leurs services (FAURE 1992, p. 20). Au Bénin,

4,6% des artisans empruntent aux usuriers, mais ils ne se procurent ainsi que 0,16% de leurs capitaux (GNANSOUNOU 1991, pp. 34-36). Au Nigéria, au Sierra Leone et en Tanzanie, les fonds nécessaires à la création des entreprises proviennent des *money lenders* pour moins de 1% (LIEDHOLM 1987, p. 39). Et P. Kilby constate que dans les pays qu'il connaît -plus de dix- les petites entreprises ne se financent pas de cette façon (KILBY 1984, p. 273). Au Maroc au contraire, dans certaines régions, les *banquiers clandestins* jouent un rôle essentiel dans le financement des activités artisanales (EL ABDAIMI 1991, pp. 14-19). Cette observation surprend. Ou bien le rôle des usuriers apparaît plus important au Maroc parce que l'enquête, menée à partir de dossiers judiciaires, les a directement concernés; dans les autres pays, les personnes interrogées auraient tendance à minimiser leur rôle en les considérant parfois comme des parents ou des amis, du fait que l'usure est prohibée. C'est la thèse de S. Gnansounou. Ou bien alors les banquiers clandestins seraient plus actifs au Maroc parce que, dans les pays du Maghreb, les tontines sont encore peu pratiquées et les banquiers ambulants, dont nous allons parler, sont encore méconnus. L'usure, qui s'enracine elle aussi dans des relations personnelles, ne devrait sa place qu'à une insuffisance de la solidarité.

Une autre modalité de financement externe est le recours de l'entrepreneur aux *avances de ses clients* et aux *avances de ses fournisseurs* qu'il connaît bien. Les uns acceptent de régler leurs achats d'avance, bénéficiant souvent d'un prix moindre, les autres acceptent de n'être réglés qu'ultérieurement. Ces crédits déguisés se fondent toujours sur des relations personnelles, mais liées cette fois à l'activité des uns et des autres. Ce mode de financement, qui ne concerne que le court terme, est basé sur la proximité non plus sociale mais commerciale. Bien que peu d'enquêtes aient mis l'accent sur ce point, il semble particulièrement fréquent en Afrique.

Il l'est en Côte-d'Ivoire : "A Daoukro, aucun des 280 petits et moyens entrepreneurs interrogés ne semble avoir eu recours, pour régler des problèmes financiers à court terme, à d'autres formules que les avances-clients et les avances-fournisseurs" (FAURE 1992, p. 18). Un autre auteur conclut de son côté que "les crédits accordés en amont et en aval par les fournisseurs et les clients sont extrêmement fréquents, tant dans le secteur moderne que dans les activités informelles" (CONTAMIN 1990, p. 123). Il l'est aussi au Congo où C. Mayoukou a constaté que le financement du cycle d'exploitation "était assuré en totalité ou en partie par le client" (MAYOUKOU 1993, p. 418). Des enquêtes effectuées dans ce pays ont permis d'établir que dans trois secteurs d'activité 23% des artisans en moyenne ne finançaient leurs besoins de trésorerie que par les avances-clients et 10% utilisaient ces avances en même temps que d'autres financements (BAYONGA 1992, pp. 23-26). Il l'est enfin en Egypte où, dans le secteur agricole, 80% des entreprises ont indiqué que leurs clients les réglaient d'avance, ce pourcentage allant de 43% à 100% selon les secteurs (LIEDHOLM 1989, p. 10).

Les avances des clients, comme les prêts de l'usurier, sont des crédits de proximité. Les *crédits bancaires* sont d'une autre nature. C'est la raison pour laquelle ils sont beaucoup moins utilisés. Les enquêtes concordent parfaitement à cet égard, et les observations faites ici ou là ne font pas entrevoir la moindre exception. Quel que soit le pays, quel que soit le secteur d'activité, que ce soit pour lancer son entreprise, pour accroître ses investissements ou pour faciliter

au jour le jour la bonne marche de ses affaires, l'entrepreneur africain n'utilise que rarement les services de la banque.

Commençons par la Côte-d'Ivoire puisque ce pays est le mieux connu. A Toumodi, sur les 106 entrepreneurs interrogés, à peu près 30% disposent d'un compte bancaire. Deux seulement ont bénéficié d'un prêt au démarrage de leur entreprise, et sous la forme d'un prêt personnel remboursable en dix mois et accordé comme prêt à la consommation -mais comme le bénéficiaire peut utiliser une fraction moindre de son revenu pour financer certaines dépenses de consommation, le crédit de la banque lui permet de financer davantage son entreprise avec ses ressources personnelles. Il en a été de même pour les investissements qui ont suivi (FAURE 1992, pp. 17-20). L'enquête de B. Lootvoet confirme la rareté du crédit bancaire : trois entreprises sur près de 500 en ont bénéficié (LOOTVOET 1988). Enfin, parmi les 41 petites entreprises étudiées par le Ministère ivoirien du Plan, six seulement, toutes des PME modernes, ont emprunté à la banque au moment de leur constitution. Le crédit bancaire n'a pas été plus important par la suite puisqu'il n'a concerné que 5% des entreprises du secteur intermédiaire et 1% du secteur informel (FAURE 1992, pp. 21-22).

Des observations similaires ont été faites dans les pays voisins, au terme des enquêtes déjà évoquées : au Togo, seuls les petits entrepreneurs ont financé par le crédit bancaire leurs besoins initiaux, à concurrence de 4,2%. Par la suite, 16% d'entre eux et la même proportion des commerçants ont utilisé ce type de financement. Aucun artisan n'y a recouru (SOEDJEDE 1990, pp. 139-141). Au Bénin, 1,8% des entreprises artisanales consultées dans l'ensemble du pays ont obtenu du crédit bancaire, lequel n'a représenté que 0,7% des ressources dont elles ont disposé (GNANSOUNOU 1991, pp. 34-36). Au Niger, sur une centaine de tailleurs interrogés, aucun n'avait emprunté à la banque bien que 11% d'entre eux aient disposé d'un compte bancaire. Le chercheur conclut que "l'emprunt bancaire est rarissime" (OUDIN 1990 p. 150).

Tous les pays considérés jusqu'à présent font partie de la Zone Franc. Les informations sont plus rares pour les autres, celles dont nous disposons aboutissent aux mêmes résultats. Ainsi au Nigéria, au Sierra Leone et en Tanzanie, le crédit bancaire représente moins de 1% des ressources dont les entreprises ont besoin (LIEDHOLM 1987, p. 39). Cette situation ne s'écarte pas de celle que l'on connaît hors d'Afrique. En Thaïlande par exemple, où l'on dispose d'informations récentes et parfaitement fiables relatives à 400 petites entreprises, 3% seulement ont financé leur première installation avec du crédit bancaire, 2,5% ont financé de la sorte leurs investissements courants. Alors que plus de la moitié des entrepreneurs disposent d'un compte bancaire, 18% seulement ont bénéficié d'un prêt, mais qui n'est pas utilisé pour financer la production, et 5% seulement sont autorisés à conserver un compte débiteur. Il s'agit là des entreprises les plus importantes puisque 62% d'entre elles ont plus de cinq employés et 89% paient habituellement des impôts (BUJONGJIT 1992, pp. 40-44 et ann. pp. 54-57).

Bien que ces enquêtes soient ponctuelles et qu'elles concernent moins d'une dizaine de pays africains, on peut affirmer qu'en Afrique, comme en Asie et sans doute en Amérique latine, les banques ne sont pratiquement pas impliquées dans le financement de la petite entreprise. Les raisons sont nombreuses et bien connues. On reproche principalement aux banques :

Le coût élevé de leurs crédits. Le taux d'intérêt est souvent considéré comme excessif. Il est pourtant bien moindre que celui des prêteurs individuels, mais le recours aux usuriers est

exceptionnel. Le crédit bancaire est davantage comparé au crédit disponible dans les tontines ou auprès des tontiniers, et celui-là est gratuit. De plus, des frais annexes, nécessités par les coûts d'administration élevés de ces prêts d'un faible montant consentis pour une courte durée, viennent renchérir l'intérêt effectif du crédit, d'autant plus que, précisément, l'échéance est brève.

Les conditions posées. C'est d'abord l'exigence de garanties que l'emprunteur peut difficilement offrir, son revenu étant trop modeste et parfois impossible à justifier, son patrimoine étant souvent limité à sa maison qu'il ne peut pas toujours utiliser en garantie, l'hypothèque, quand elle existe, reste peu pratiquée et de toute façon coûteuse. Ce sont aussi les démarches que l'emprunteur doit effectuer, les pièces qu'il doit produire, ce qui allonge le délai nécessaire à l'obtention du crédit.

Le manque de confiance du client qui n'a pas de relation personnelle avec le banquier. Il doit se présenter à un guichet donné à des heures fixes. Sa demande est examinée selon une procédure bien rôdée et acceptée selon des modalités et à des conditions à peu près identiques pour tous. Le crédit bancaire requiert un montage financier, il ne se fonde absolument pas sur une relation personnelle de l'emprunteur avec son banquier (LELART 1985, pp. 60-65).

C'est en cela que la banque ne peut guère contribuer au financement des petites entreprises. Elle commence à jouer un certain rôle lorsque les entreprises atteignent une certaine taille qui les rapproche du secteur moderne de l'économie. Mais elle reste sans intérêt pour le secteur informel au sein duquel les relations personnelles sont étroites et la solidarité entre les uns et les autres particulièrement active. C'est ce qui fait le succès du financement informel, en Afrique comme dans la plupart des pays en voie de développement.

Le financement informel

Le financement de l'entrepreneur africain par le secteur informel est entaché d'une certaine ambiguïté. Dans la plupart des pays pour lesquels nous disposons d'informations, l'épargne personnelle et l'aide de la famille ou des amis sont d'une telle importance qu'elles laissent peu de place au financement informel, lequel paraît jouer parfois un rôle tout à fait original.

Les choses sont claires au Bénin où la pratique de la *tontine* est générale (LELART 1989, p. 273); dans ce pays, 79% des artisans utilisent des "ressources tontinières" qui représentent 25% de leurs ressources (GNANSOUNOU 1991, pp. 34-35). Mais il en est différemment dans bien d'autres pays. Au Congo, les tontines n'apparaissent pas dans le financement des artisans (MATOUMONA 1992), alors qu'elles sont largement répandues dans le pays (MAYOUKOU 1993, pp. 6 et 34). En Côte-d'Ivoire, le système tontinier n'a été utilisé que

par un seul des 106 entrepreneurs interrogés (FAURE 1992, p. 20), bien que dans ce pays les tontiniers rencontrent un succès considérable (TOURE 1985, p. 245). Au Nigéria, le circuit financier informel a peu d'importance pour les petites entreprises (KILBY 1984, p. 273), mais les tontines contribuent énormément à la mobilisation de l'épargne (JEROME 1991, p. 116). Au Niger enfin X. Oudin observe que les tontines ont été peu utilisées dans son échantillon (OUDIN 1990 p. 150), mais une enquête effectuée par l'USAID a révélé l'ampleur des fonds circulant dans les tontines rurales (TINGUIRI 1990, p. 185).

On peut faire valoir l'identité des entrepreneurs interrogés, qui ont été le plus souvent des petits entrepreneurs ou des artisans installés en ville. C'est oublier que le secteur financier informel, comme l'économie du même nom, est présent partout. La véritable explication est autre. C'est que la tontine est une technique de mobilisation à court terme de l'épargne personnelle. L'épargnant retrouve rapidement la disponibilité de l'argent qu'il a déposé et, en fin de compte, il ne retrouve jamais que cela. Le petit entrepreneur a bien conscience que la tontine n'est pas en soi un moyen de financer ses projets car elle ne lui permet pas de disposer de plus de ressources qu'il n'en a. Elle lui permet seulement, en mettant régulièrement un peu d'argent de côté, de disposer à un moment donné, peut-être rapidement, de tout ce qu'il aura économisé pendant un certain temps. En d'autres termes, il n'y a aucune création monétaire dans le secteur financier informel, ce ne sont pas les crédits qui font les dépôts, ce sont les dépôts qui font les crédits... jusqu'à ce qu'ils soient retirés... et les retraits arrivent toujours très vite.

Il est donc normal que la tontine n'apparaisse pas comme concurrente de l'épargne personnelle ou de l'aide familiale. Elle ne joue à cet égard qu'un rôle indirect. Regardons les choses de plus près. Lorsque le participant à une tontine voit arriver son tour, s'il a l'intention de créer une entreprise ou s'il veut investir dans ses affaires, deux cas peuvent se présenter :

Il n'a pas l'occasion d'employer cet argent aussitôt : il peut alors aider un ami -qui le lui rendra prochainement- ou mettre l'argent en sécurité chez un garde-monnaie. Il l'utilisera le moment venu, en considérant alors qu'il utilise de l'épargne personnelle ou familiale... dont il pourra disposer grâce à la tontine.

Il a l'occasion d'employer cet argent aussitôt. Il retrouve là les versements que lui-même a effectués au préalable, et un surplus qui sera remboursé par ses versements à venir... dans les mois suivants. L'argent de la tontine est bien plus perçu comme de l'épargne personnelle que comme du crédit consenti par les partenaires.

Le système financier informel contribue au financement des entreprises d'une façon indirecte, mais qui n'est pas pour autant sans importance. Sans lui les recettes de chaque jour ou le revenu de chaque mois seraient quasi totalement consommés. Il n'en est rien. Bien que dans les pays en voie de développement la frontière entre la consommation et l'investissement ne soit pas toujours très nette, une partie de l'épargne informelle est effectivement

investie dans les emplois productifs. Quelques enquêtes l'ont montré, qui ont consisté à demander non pas à des entrepreneurs quelle était l'origine de leurs capitaux, mais à des participants quelle était la destination des fonds qu'ils levaient périodiquement dans leur tontine.

Au Nigéria, plus de 60% des 1.009 commerçants interrogés dans les villages en 1981 utilisaient les fonds des *Esusu* (appellation locale des tontines) pour se financer (BURKETT 1988, p. 98) et ces *Esusu* ont permis aux entrepreneurs dans différentes branches d'activité de réunir les capitaux nécessaires au lancement de leur entreprise (ROBERTS 1973, p. 14). Sur 216 membres de tontines dans 27 villages en 1980, 42% utilisaient les fonds recueillis dans des emplois productifs (OSUNTOGUN 1981, p. 258).

Au Togo, 59% des commerçants interrogés en 1988 finançaient leur activité et 68% des tailleurs et des couturières finançaient leur installation ou leurs investissements avec l'argent levé dans les tontines (SOEDJEDE 1990, p. 142).

Au Bénin, 51% des artisans interviewés en 1989 utilisaient les ressources des tontines pour financer leur activité, et 16% pour acheter un terrain ou construire, ce qui peut être considéré, au moins partiellement, comme un emploi productif (GNANSOUNOU 1991, pp. 39-40).

Au Sénégal, les résultats sont moins impressionnants. Parmi 677 personnes interrogées en 1986 à Dakar et dans les capitales régionales, 12% seulement finançaient une activité commerciale, artisanale... ou agricole. Mais 12% investissaient dans l'immobilier, 14% introduisaient cet argent dans le secteur formel... et 16% faisaient état "d'autres emplois". C'est dire la difficulté de mesurer avec précision l'utilisation productive des fonds tontiniers (DROMAIN 1990, p. 166).

Au Cameroun enfin, d'une enquête effectuée par l'Organisation internationale du Travail en 1984 auprès de 360 PME, il résulte que la moitié d'entre elles ont pu démarrer leur entreprise grâce à des tontines et/ou y recourir régulièrement pour la bonne marche de leurs affaires (TIBERGHIEU 1986, p. 26). Une enquête récente auprès d'un échantillon plus restreint de 90 entrepreneurs de Douala a confirmé ces observations : 42, près de la moitié, ont utilisé les tontines pour se financer (BRENNER 1992, p. 57). Le Cameroun constitue toutefois un cas particulier et bien connu. Les entrepreneurs bamiléké peuvent lever des sommes considérables dans les tontines, en pratiquant un système d'enchères assez compliqué que l'on retrouve aussi en Chine, comme dans les milieux chinois de Paris et sans doute partout ailleurs. Selon la Banque camerounaise de Développement, des hommes d'affaires peuvent verser jusqu'à 10 millions de F. CFA par mois et certaines tontines peuvent gérer des dizaines de milliards de F. CFA (TIBERGHIEU 1986, p. 7) - "gérer" ne veut pas dire qu'elles reçoivent des dépôts ou qu'elles accordent des crédits de ce montant, mais qu'elles voient passer ces fonds entre leurs membres pendant la durée du cycle, une année le plus souvent. Les tontines n'ont pas une telle importance dans les autres pays africains, mais elles sont présentes dans la plupart des pays où, selon M. P. Miracle qui, l'un des premiers, s'est penché sur le phénomène, elles contribuent à financer l'expansion et la diversification des activités économiques (MIRACLE 1980, p. 717; sur la contribution des tontines au financement de l'entreprise dans certains pays non-africains, cf. LELART 1991, pp. 16-18).

Ces tontines ne sont pas les seules composantes du secteur financier informel. Il en est d'autres, que nous avons appelées *tontines commerciales*, et

qui n'ont en fait de tontines que le nom. On parle plutôt des tontiniers qui sillonnent les rues ou s'installent sur les marchés pour collecter, jour après jour, les versements de leurs clients qu'ils inscrivent sur une carte. Ils les rendent quand la carte est remplie, généralement après trente versements, en en conservant un pour eux, ce qui leur procure une rémunération d'un peu plus de 3%.

Ces tontiniers existent surtout en Afrique de l'Ouest, notamment en Côte-d'Ivoire (TOURE 1985), au Togo (SOEDJEDE 1992) et au Bénin où leur activité sur les marchés de Cotonou a été analysée (LELART 1990). On a toutefois peu d'informations sur l'usage de ces fonds. Dans la mesure où les clients des tontiniers sont surtout des commerçants, l'argent est utilisé dans leur commerce. Les tontiniers peuvent en effet rembourser par anticipation, et leurs clients peuvent ainsi gérer facilement leur trésorerie. Il en est de même des petits entrepreneurs, qui peuvent de cette façon accumuler le capital dont ils ont besoin pour commencer leur activité. Bien que ce cas soit sans doute assez rare, le client peut aussi ne pas demander de remboursement à l'échéance et continuer à cotiser, conservant plusieurs cartes successives qui lui seront remboursées toutes ensemble quand il décidera d'investir (GENTIL 1992, p. 46).

A l'inverse, il arrive aussi que les tontiniers remboursent plus qu'ils n'ont reçu : ils remboursent par exemple vingt versements dès le dixième jour. Ils accordent purement et simplement du crédit. Ils le font de plus en plus depuis quelques années, depuis que certaines banques sont tombées en faillite et que, ne pouvant plus retirer leurs dépôts, les clients ont perdu toute confiance dans le système bancaire. C'est pourquoi on parle désormais de *banquiers ambulants*.

Leur activité de crédit ne cesse de s'étendre. Une enquête récente révèle qu'à Cotonou 95% de la clientèle bénéficie d'avances, dont 17% dès le premier jour (!), 17% dès le quatrième jour, 28% dès le neuvième... De même 62% des clients ont choisi les banquiers ambulants parce qu'ils apprécient ces facilités de crédit (ADECHOUBOU 1992, pp. 19-20). De la même enquête effectuée au Togo, il ressort que 28% seulement des clients ont obtenu des crédits. Mais on apprend que 88% de ceux qui en ont obtenu l'ont utilisé pour le financement de leurs affaires (SOEDJEDE 1992, pp. 37-38).

Qu'il s'agisse des tontines ou des tontiniers, le système financier informel paraît bien adapté aux habitudes et aux comportements de la population. Il ne cesse d'ailleurs d'évoluer, car il fait preuve d'une extraordinaire souplesse et, partant, d'une grande capacité d'innovation (LELART 1993). Il commence également à s'organiser. La banque tontinière "71 Opérations 71" à Cotonou, dont le succès est spectaculaire (1500 clients et plus d'un milliard de F. CFA déposés chaque année), intéresse les autorités nationales et la BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, institut d'émission). L'expérience devrait s'étendre prochainement sur le territoire et dans les pays voisins. De leur côté, les tontiniers de Lomé se sont constitués en une association qui s'est dotée de statuts en janvier 1992; une

association des tontiniers de Cotonou s'est également créée en mars 92. Le secteur financier informel commence à prendre forme...

Est-il adapté aux besoins, notamment à ceux des entreprises ? On peut lui reprocher de ne mobiliser l'épargne qu'à court terme. Mais n'est-ce pas de cela que les petits entrepreneurs africains ont le plus besoin ? Une entreprise ne peut jamais être créée qu'à partir de l'épargne de son promoteur. Par la suite, ce sont les capitaux à court terme qui lui manquent le plus, car l'horizon économique est encore très court dans les pays en voie de développement. Une entreprise africaine est gérée moins en fonction de ses résultats que du flux de liquidités qu'elle engendre (BLOY 1990, pp. 68-69). C'est la contrainte de trésorerie qui est la plus vivement ressentie par les petits entrepreneurs, du moins tant qu'ils appartiennent au secteur informel.

Conclusion

Notre analyse s'est basée sur les sources -et les enquêtes- dont nous avons disposé. Elles ne couvrent pas toute l'Afrique, mais on peut admettre l'hypothèse que les observations faites au Bénin, au Nigéria, au Congo et dans les autres pays passés en revue sont largement représentatives de la réalité africaine. Il reste néanmoins un certain nombre de zones d'ombre.

Les unes tiennent aux *modalités du financement* des entreprises en fonction de leur identité ou de leur taille. En fonction de leur identité : nous avons considéré les entreprises commerciales, artisanales, industrielles, plus rarement agricoles, sans pouvoir discerner exactement ce qui peut-être, dans les modalités de leur financement, distinguent les unes et les autres -l'agriculture aussi est largement financée par le secteur financier informel (CHIPETA 1992); il en est de même du logement (BOLEAT 1985). En fonction de leur taille : nous avons observé le plus souvent les petites entreprises, mais le critère retenu dans les enquêtes n'était pas toujours homogène. A partir de quelle taille, fondée elle-même sur quel critère, les modalités de financement se modifient-elles ?

Les autres tiennent à la *diversité des pratiques financières informelles* et à la complexité qui s'ensuit. Le rôle des avances consenties par les clients ou des délais acceptés par les fournisseurs est ambigu : comment les clients -s'ils sont eux-mêmes des entreprises- peuvent-ils régler d'avance les entreprises qui les fournissent et qui sont supposées accepter elles-mêmes des délais de règlement ? Le rôle des usuriers n'est-il pas, ici ou là, plus important qu'ils ne le disent ? Enfin, parmi les fonds collectés dans les tontines, il est difficile de déterminer avec exactitude ce qui va être utilisé dans l'entreprise et contribuer au financement de son activité ou de son expansion.

Une meilleure connaissance des mécanismes tontiniers permettrait de mieux discerner comment ils pourraient contribuer davantage au financement des entreprises, comme c'est déjà le cas dans certains pays d'Asie, à Taiwan par exemple où T. Pairault l'a fort bien montré (PAIRAULT 1993). En fin de compte, c'est la séparation du formel et de l'informel qui pose problème. La distinction est facile en ce qui concerne le secteur réel de l'économie. Mais on peut affirmer sans crainte de se tromper que, dans une large mesure, l'épargne informelle finance l'économie informelle. Les progrès que l'on espère pour développer les économies africaines à partir des entreprises ne peuvent être recherchés d'un côté ou de l'autre. Ils supposent des progrès parallèles dans les deux domaines, réel et financier.

Références bibliographiques

ADAMS et alii 1984, ADECHOUBOU et TOMETY 1992, BAYONGA et BANTSIMBA 1992, BLOY et DUPUY 1990, BOLEAT 1985, BRENNER 1992, BUNJONGJIT et OUDIN 1992, BURKETT 1988, CHIPETA 1992, CONTAMIN 1990, DROMAIN 1990, EL ABDAIMI 1991, FAURE 1989, 1991 et 1992, GENTIL et alii 1992, GNANSOUNOU 1991, HENAULT et M'RABET 1990, JEROME 1991, JUDET 1989, KESSLER et ULLMO 1985, KILBY et alii 1984, LACHAUD 1985, LELART 1985, 1989, 1990, 1991 et 1993, LELART et GNANSOUNOU 1989, LIEDHOLM 1989, LIEDHOLM et MEAD 1987, LOOTVOET 1988, MATOUMONA et N'GAMA 1992, MAYOUKOU et alii 1993, MAYOUKOU et OSSIE 1993, MIRACLE et alii 1980, OSUNTOGUN et ADEYEMO 1981, OUDIN 1985 et 1990, PAIRAULT 1993, PENOUIL et LACHAUD 1985, PONSON et SCHAAN 1993, ROBERTS 1973, SOEDJEDE 1992, TIBERGHIEU et COURLET 1986, TINGUIRI 1990, TOURÉ 1985.

Chapitre 35

The Use of Credit among Microenterprises in Ghana

Ernest ARYEETAY

Underlying most of the literature on the subject of microenterprise finance is the tacit assumption that the use of credit or borrowed capital is widespread. It has been suggested that "the availability and accessibility of credit to [microenterprises] is crucial for their development" (DE JONG 1983). It is, thus, generally expected that they borrow to meet financing needs and that when formal credit sources (presumed to be cheaper) are inadequate or unavailable, microentrepreneurs spill over into informal segments of the credit market in Africa. But do the microentrepreneurs generally perceive the problem in the same manner? How do they perceive their finance requirements and how do they usually go about meeting these? In the absence of adequate credit from formal sources, do they automatically spill over into the informal sector to meet their financing needs?

To answer the above questions we look at the sources of finance of microenterprises in Ghana, considering both formal and informal finance and the attitudes of potential borrowers towards the different forms of financing in order to establish their significance for microentrepreneurs. Reference to credit in this paper implies a clear contractual debt obligation on the part of the user

of funds. The formal financial sector includes all financial transactions taking place within established financial institutions, covered by the banking law or other financial regulations of government. Thus the informal financial sector absorbs all other financial transactions not captured by the above. The term "microenterprise" is generally used to refer to non-farm enterprises with fewer than ten employees (CHANDAVARKAR 1989). Ghana's National Board for Small-Scale Industries (NBSSI) regards as a microenterprise one which has fewer than four full-time employees, and this definition was applied in the study of small-scale enterprises and their responses to adjustment policies in Ghana by STEEL and WEBSTER 1990. These are usually owner-managed and are rarely incorporated. Actually the sub-sector dominates the small enterprises sector, which provides about 85% of manufacturing employment.

It is intended that the discussion here will contribute to the rapidly growing literature on the informal sector, rural financial markets and small businesses in Africa and other developing countries by inspiring more critical examination of the frequent assumption that the informal financial sector is a very significant financing source of credit to microentrepreneurs and that credit from informal sources will always be required and applied whenever credit from formal sources is inadequate.

A survey of small-scale manufacturing and repair activity in 1988 in the town of Techiman, (population 25.200 in 1984), as well as a study of microenterprise finance in the Eastern Region of Ghana by the author in 1990, provide most of the data for this paper. The Techiman survey unearthed 578 enterprises engaged in oil-processing, brewing and distilling, baking, corn-milling, metal-working, garment-making, auto repair, wood-working, saw-milling, soap-making, pottery, etc. Out of these 10% were studied in detail to bring out information about the history of the enterprise, production (size and techniques), markets (competition among enterprises in Techiman and elsewhere) and inputs -including raw materials, machines and tools, credit and labour, registration and taxes. The study of microenterprise finance in the Eastern Region in 1990 covered 100 enterprises in Koforidua, Nsawam, Nkawkaw and Asamankese, all medium-sized towns like Techiman. The survey here took the form of interviews with microentrepreneurs who had attempted to secure bank loans earlier and focused on the financing needs of the enterprises and their usual methods for meeting these. The paper first discusses some conceptual issues related to microenterprise development and finance, and then uses primary data to study the type of finance used (for start-up, working capital and expansion) and the attitudes of entrepreneurs to these sources, with some discussion of the choices made.

A conceptual framework

An assumption underlying the characterisation of growth and dynamism among small and microenterprises is that they are potential efficient users of capital, and that their capital needs, and how these are satisfied, are related to their sizes. Liedholm argues that as enterprises grow through different stages i. e. micro, small, medium and large scale, they also shift financing sources (LIEDHOLM 1989). While many microenterprises may find informal sources of credit and personal or family savings adequate, their financing needs can no longer be met by these sources as they become larger. Thus, a shift from informal to formal sources would be expected as enterprises graduate to larger sizes, and would fall back on informal finance only if cheap formal finance is not available. It has been suggested by CHANDAVARKAR 1989, on the other hand, that microenterprises in Africa often apply own savings or family savings for start-up, constituting about 90% of initial investment capital in Ghana. In his view, the use of credit becomes more observable when entrepreneurs attempt to expand, and here credit from friends and relations dominates.

In situations where the inherent dynamism of enterprises fails to bear fruit by way of growing industrial production and productivity, constraints to the tapping of this potential may be sought. Quite frequently, the constraint of finance is listed as the most important (DE JONG 1983). It is likely that the citing of inadequate financing as a major constraint to microenterprise development has been conditioned by responses of entrepreneurs during interviews and perhaps by the implicit orientation of researchers. In other words, simply because most respondents suggest that finance is their most important constraint, many analysts tend to take this view without subjecting it to further query. "Many, if not most of the [potential] entrepreneurs will say that existing problems are caused by and future prospects are hampered by a lack of sufficient financial means" (DE JONG 1983). While the proposition that the supply of funds is the most important constraint is very much debatable, we do not attempt in this paper to compare the relative importance of the constraint of finance to other well-noted constraints, including the size of the market and changing demand for products as well as the educational background of entrepreneurs. As already indicated, we focus on the attitudes of microentrepreneurs to finance as a constraint, and how they proceed to confront it.

The assumption that microentrepreneurs will use informal credit for investment in their businesses in the absence of formal credit is prompted by the consideration of the two as substitutes. In this regard, it has been suggested that the choices or decisions made by borrowers (microentrepreneurs) with

regard to a financing source will depend on the amount and quality of information they possess about the various sources (HOFF and STIGLITZ 1990). Underlying this assumption is the contention that both sources are, in principle, open to the entrepreneurs and the choice is motivated by their perception of the markets and the products offered, based on the information they possess. When the information available to the borrower is inadequate, his or her perception of the markets and also of the financial products may not be that clear, and the use of the one or the other in financing may be based on other considerations than true product and price differentiation. But a spill-over cannot be taken for granted. Clive BELL 1990 also argues that if both formal and informal lenders can establish non-exclusive contracts with potential borrowers, unsuccessful applicants for formal credit may or may not spill over into the informal sector. He assumes that formal credit is rationed at an interest rate lower than informal lenders' rates, which is enough incentive to ensure that all potential borrowers first seek formal credit. Whether potential borrowers spill over into the informal sector or not depends, first, on their own expected income resulting from investment (a determinant of ability to pay back with interest), and then on the expected profits of the informal lender, which would determine what offer he/she would make to the potential borrower. Our data would suggest that the situation of no spill-overs is more common in Ghana.

Some perceptions of the credit needs of microenterprises

It is important to establish here how a credit need may be perceived both by entrepreneurs and researchers. We attempt to do this by relating the perception of credit needs perception to a background of general growth problems for enterprises. The two case studies suggested a number of issues relevant to identifying growth problems confronting microenterprises. Growth in this instance was measured by a number of indicators, including number of employees and apprentices, volume of output, space required by enterprise, as well as the type of structure the enterprise occupied. By all those measures, the conclusions drawn were that microenterprises in Ghana usually remained "micro" for ever, and only existed to provide relatively low incomes to entrepreneurial households.

The absence of steady progression in those microenterprises was attributable to many constraints by the entrepreneurs themselves. For 70% of those in Techiman, the most important constraint to their growth was finance

for the purchase of various variable inputs (working capital). The second most important perceived problem was the inadequacy of funds for the purchase of large equipment. In the study by STEEL and WEBSTER 1990, even though the most important constraint perceived by microentrepreneurs is "poor demand for products", as many as 55% of the 33 microentrepreneurs they observed mentioned inadequate credit for raw materials as a problem, while another 18% saw inadequate credit for equipment purchase as a constraint. RIEDEL and al. 1988 suggest that the most important perceived problems vary from one activity group to the other. Thus while poor demand may be the largest constraint to the micro-garment industry, the "low incomes [of furniture-makers] result less from low or stagnating demand than from the lack of capital to expand their units" (p. 112). In other words what is crucial for their analysis is what interpretation to give to the perception of inadequate finance in these instances. We cannot always interpret a complaint of inadequate finance as an unsatisfied demand for credit. "Inadequate finance" for a microentrepreneur may have several meanings, including a low personal income as a result of low profits arising from a poor demand for product; this may be the case when he/she has a large stock of unsold products as is the case indeed for many small furniture-makers in Ghana. Alternatively, it could mean a situation of "frozen" capital as would happen when debtors (customers) have not settled their debts on time, as many garment-makers in Techiman also reported. It is, therefore, erroneous to interpret any cash flow or liquidity problem as an unsatisfied demand for credit.

It is probably also appropriate to study the credit needs of microenterprises by evaluating what outlays (both fixed investments and working capital) they make. There is certainly an indication that some fixed investment takes place among microenterprises. In view of the rudimentary nature of most of the capital equipment of enterprises, however, investments in this type of activity are generally very low. The value of initial investments made by the entrepreneurs studied in Techiman, which were smaller than those in the Eastern Region, ranged between \$20 and \$1,250 with an average of \$190. These initial investments were usually in the form of a temporary structure at the local market or some other open space, some basic tools and equipment such as a number of hand sewing-machines for garment manufacturers, some sets of wood-working tools and benches in the case of furniture-makers, and so on. In the Eastern Region, 60% of the microentrepreneurs studied actually carried out some capital investment in 1989 and spent on average 176.409 cedis (\$504) on these. These were mainly for the purchase of new equipment or for alterations to their premises.

While it is difficult to derive reliable estimates of the demand for credit in Ghana a general impression derived from most policies of government

relating to credit is that demand for credit far exceeds supply. A suggestion has, however, been made in a study by Interdisziplinäre Projekt Consult GmbH that what may be perceived to be a high unsatisfied demand for credit from small borrowers may actually be a demand for liquidity, against which a supply-leading programme will have little impact (IPC GmbH 1988, cf. in sources).

They arrive at this conclusion after considering the indebtedness of 377 rural households whose incomes were not significantly different from the microentrepreneurs being discussed here. In their view the fact that the indebtedness of those households was far exceeded by their incomes, total savings (including physical assets), total financial savings and their average bank balances was ample indication that debt was usually only a means for solving temporary liquidity problems (see Table 1). The cash flow problems arise in view of the fact that most savings of these entrepreneurs are in the form of physical assets which are relatively illiquid, as well as the non-adherence to payment schedules by their customers.

Some observations on the attitudes to credit and debt by microentrepreneurs may possibly lend credence to the suggestion of lower demand than expected. In Techiman, when entrepreneurs had suggested that the biggest constraint to expansion was finance (for working capital and fixed investment), about 60% could not say immediately what they would do about their business if they obtained a loan from the bank. While some may immediately indicate making a fresh start with a different economic activity altogether, responses from others may also suggest using the credit to boost consumption. Most garment-makers in Techiman were not immediately sure of what they would do with a bank loan. They suggested they "would decide what to do when they got the money".

Another interesting observation was with 1.000 market women studied in Accra, Kumasi and Takoradi (ARYEETAY and GOCKEL 1991). It was established in this study that only 14.7% of the market women had ever borrowed from a bank. Among those who had never borrowed, as many as 20% intimated that they had never needed credit. Even more interesting is the fact that 95% of the market women believed that "incurring debt was a bad thing".

The use of and attitude to credit among microenterprises

The approach in this section is to provide the data on sources of investment capital and then follow these with reviews of the attitudes of various micro-investors to the different sources.

Financing of initial investments

The data from the two studies suggest a rather low utilisation of credit in the financing of microenterprises. The surveys showed that in most cases the initial investment of enterprises was carried out either by drawing on the accumulated savings of the entrepreneur, or on that of close relatives. In Techiman, the detailed study of the operations of 10 garment-makers showed that four of them financed initial investments from own savings. This was done by paying for the erection of temporary sheds or huts, acquisition of a sewing-machine, an initial stock of threads, needles, buttons and assorted fabrics. Four others had the initial investment financed by their parents. For the remaining two, start-up capital was made available by their former "masters" who supervised them through apprenticeship. As a matter of fact, finance through "own savings" was more common among microentrepreneurs who either moved into the activity from another economic activity or had a history of income-earning. Grants from parents were often available to relatively young people who had been encouraged to go into apprenticeship by their parents or other relatives. This situation was not any different for the other activity groups listed above from the survey. The only evidence of bank-financed initial investment in Techiman came from a welding shop that received about 70% of its initial capital from a bank.

In 1990, evidence from the Eastern Region indicated that 60% of the 100 microentrepreneurs started their businesses with capital provided from own sources, while credit or grants from relatives and friends were used to finance initial outlays for 12% of the enterprises. For the remaining 28% the enterprise was inherited from a parent or other relative.

It may be worth pointing out that the figures for "own savings" above contrast sharply with the figure of 90% reported by CHANDAVARKAR 1989. The larger proportion of investment from "own savings" in the Eastern Region is attributable to the fact that the entrepreneurs studied in the region had a longer history of involvement in previous employment which enabled them to save towards self-employment. What is significant about these figures is the absence of credit from informal sources for initial investments. This is confirmed by STEEL and WEBSTER 1990 who in describing both small and microenterprises wrote that "the overwhelming source of finance for smaller firms is personal savings supplemented by funds from family and friends. Informal sources of credit played no discernible role".

Financing working capital and fixed investments

The picture becomes quite different with respect to the finance of expansion or other capital investment. Grants from relatives and friends no longer played a significant role in enterprise finance after they had been established. For working capital and also for some fixed investments, almost all microentrepreneurs depend primarily on retained profits, which they call "personal savings". In 80% of the cases studied at Techiman, "personal savings" were mentioned as the source of finance for both working capital and fixed investments. For the remaining 20% working capital was secured by purchasing inputs on credit lines made available by their suppliers, while no fixed investments were undertaken.

In Table 3, microentrepreneurs in the Eastern Region appear to have a wider variation of finance sources mainly as a result of the method of selecting the sample which concentrated on enterprises that had previously attempted to obtain bank credit. This introduced a bias in favour of bank credit as a financing source.

We need to look more critically at what they refer to as "personal savings" and this is done below.

The financing of working capital and fixed investments with profits from another economic activity of entrepreneur

Deeper probing of the suggestion of "personal savings" by entrepreneurs often reveals that they seldom accumulate over an extended period any amount from their incomes from which they carry out these expenditures. In reality their "personal savings" often refers to additional income coming from a secondary activity which is directly expended on the microenterprise. This was particularly so in the Eastern Region where more than 95% of those suggesting personal savings also admitted that this was mainly income from another activity. In other words they subsidise their microenterprises in expectation of improved product and factor markets. Over time, this expectation is taken for granted and a routine is developed. In a welfare sense, the utilisation of incomes from one economic activity to subsidise another may bring the entrepreneur on to a lower net iso-income or utility curve. This would be so if the marginal productivity of the subsidised activity was less than the other, but was being maintained only because the entrepreneur would prefer to be known as such, instead of as a less prestigious farmer. The other activity was usually trading, farming, commercial transport or real estate (part of a home rented out) or some rent-seeking activity. It must be pointed out that over 70% of those interviewed in the Eastern Region were engaged in another economic activity also, while 63% did the same in Techiman. They usually saw the microenterprise of manufacturing or repair work as their major activity, however.

In sum, it is suggested by our studies that the switch of incomes from one economic activity to finance another (as well as the use of suppliers' credit, particularly for working capital) may be more important sources of microenterprise finance than loans.

Attitudes to finance (loans) from formal sources

In Techiman, only about 30% of those interviewed had ever applied to banks for loans, and less than five per cent of them had ever obtained bank credit. In the Eastern Region, extreme difficulty in obtaining the sample size of 100 becomes an illustration of the difficulty in finding microentrepreneurs who would put in applications for bank loans. While it is readily apparent from the previous sections that banks have had relatively little to do with investment in microenterprises, it may be suggested that the situation is not the result of a deliberate avoidance of formal credit sources by potential borrowers, but rather the result of a general inability to satisfy the lending conditions of banks, a fact which conditions potential borrowers into believing that banks are inaccessible to them. It may be noted that only one entrepreneur in the Eastern Region obtained the entire amount of the loan applied for: In 26% of the cases, a part of the requested loan amount was obtained from the bank, while the remaining 73% had their applications either rejected for inability to satisfy one or more conditions, or subjected to so much delay in processing that they lost interest and stopped pursuing those applications.

The above situation notwithstanding, many microentrepreneurs would prefer loans from banks to other sources, if they were available. For over 54% of those studied in the Eastern Region, assuming free and easy access to all manner of financial institutions in Ghana, they would first go to a bank when in need of credit. They realise that the cost of formal credit as well as most of the term conditions are usually preferable to informal credit, when available.

Attitudes to finance (loans) from informal sources

The two surveys suggest that microentrepreneurs would turn to a moneylender only as a measure of last resort or in the middle of an emergency. Even though 73% of the microentrepreneurs studied in the Eastern Region failed to secure any bank loans, only 6% of them used credit from moneylenders and other informal sources to finance planned investments. For the total sample in the Eastern Region who did not utilise informal credit in financing their investment, the usual responses to the non-availability of formal credit were as follows in order of preference :

1. Scale down planned investment to equal received formal credit, if any;
2. Use personal savings of entrepreneur, as well as enterprise (when they can be separated) to finance part or all of planned investment;
3. Abandon planned investment.

The above situation is interesting in view of the fact that credit from informal sources has been likened to Lewis' unlimited supply of labour and given a horizontal supply curve (SRIVASTANA 1990, cf. in sources). This relationship is based on the view that individuals in developing countries are

often "forced to hold money in excess of desired stock" as exemplified by the so-called "mattress money" holdings. This perception possibly explains the view that informal finance sources are very crucial to investment in microenterprises. It must be pointed out, however, that the ability of the informal sector to make credit available to borrowers is severely constrained by a number of factors that limit the size of capital that units in the sector control. In view of the above, we can only conclude that the role played by loans in the portfolios of micro-investors has been secondary to that of other sources of finance and probably less significant than is observable from the literature on small enterprise development.

Table 1
Relationship Between Incomes, Savings and Loans Taken in Rural Ghana

	Amount (cedis)	% (1)
Average Amount of Loan	9.140	100
Average Income	606.615	1,51
Total Savings	323.315	2,83
Total Financial Savings	52.183	17,52
Average Bank Balance	31.637	28,89

(1) Figures in percentage should be read as "Average Amount of Loan as Percentage of Corresponding Item".

Source : Interdiszipliare Projekt Consult GmbH (1988).

Table 2
Source of Finance for Initial Investment

Source	Techiman %	Eastern Region %
Own Savings	40	60
Friends/Relations	58	40
Bank Credit	2	-
Moneylender	-	-
Other Informal Source	-	-

Table 3
Main Source of Finance for Working Capital and Fixed Investments

Source	Techiman %	Eastern Region %
Personal Savings	80	53
Friends/Relations	-	14
Bank Credit	-	27
Moneylender	-	6
Other Informal Source	20 (1)	-

(1) This refers to inputs purchased with credit from the supplier.

Sources

Interdisziplinäre Projekt Consult GmbH 1988 : *Rural Finance in Ghana. A Research Study Prepared for Bank of Ghana on behalf of the Ministry of Economic Co-operation of the Federal Republic of Germany*, Bonn.

SRIVASTAVA P. 1990 : "Informal Financial Markets and Financial Underdevelopment: Evidence from Money Demand in India", mimeo., Harvard Institute for International Development, Harvard University.

Bibliographical references

ARYEETAY and GOCKEL 1991, BELL 1990, CHANDAVARKAR 1989, DE JONG 1983, HOFF and STIGLITZ 1990, LIEDHOLM 1989, RIEDEL and al. 1988, STEEL and WEBSTER 1990.

Résumé

Le financement est la seule contrainte qui a fait l'objet d'études approfondies en ce qui concerne le développement des micro-entreprises. Il est généralement perçu comme un problème d'accès au crédit. Les études disponibles ont tendance à supposer que, si le crédit n'est pas disponible auprès de sources formelles, il est obtenu auprès de sources informelles. Les données rassemblées dans ce texte suggèrent pourtant que cet accès au crédit ne joue aucun rôle significatif dans le financement des micro-entreprises. En effet, les micro-entrepreneurs ne disposent que rarement de garanties pour y avoir droit. Ainsi il n'ont aucun accès aux marchés de crédits formels. Des crédits venant de source informelle sont limités par l'inaptitude de beaucoup d'opérateurs dans ce secteur d'agir comme de véritables intermédiaires.

Il y a nombre d'autres explications pour éclairer les limites à l'utilisation de crédits parmi les micro-entrepreneurs étudiés ici, la plupart liées à des perceptions erronées de la demande, à l'endroit des crédits et des investissements. Ces perceptions doivent être approfondies pour mieux

comprendre les techniques utilisées par les petits entrepreneurs pour leur financement et analyser sérieusement leurs besoins dans ce domaine. En fait leurs pratiques elles-mêmes réduisent les ressources financières disponibles pour le développement de leurs micro-établissements.

Chapitre 36

"Playing with Two Houses"

Businesswomen in Bamenda, Cameroon

Adri VAN DEN BERG

Female entrepreneurs are rather neglected in the literature on businesses and enterprises in Africa. There appears to be a widespread assumption that women are concerned only with retail trade, while men occupy themselves rather with larger businesses and wholesale trade. In fact, women are active in every branch of commerce and business, although their numbers are not always apparent in official accounts, which do not include the informal sector, at least in the case of Cameroon. According to a 1988 government report, women in Cameroon undertake 10% of the work in the formal labour market of commerce and industry (MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES ET DES FEMMES 1988, cf. in sources). The wholesale trade employs 91% men and only nine per cent women. The small proportion of women may be explained by social, economic, and ideological factors too numerous to enumerate in the present article, which lead to a lack of education and of access to capital and credit.

However, according to the same source, 83% of the retail and middle trades are in the hands of women. They trade in agricultural products, foodstuffs, beverages and cloth, and provide various services. Trade in food products is generally in the hands of middlewomen (*buyam-sellams* in Cameroonian pidgin English), rather than being the province of female farmers who sell a part of their food production. *Buyam-sellams* do not produce their own merchandise, but only purchase and sell, sometimes processing their products before selling. Together, the *buyam-sellams* form a large economic force who can sometimes agree on a pricing policy. Successful market women ("big mummies") in particular can pursue a tough policy on prices which other women are obliged to follow. Because of their strength these market women are sometimes treated with envy and reticence, and do not enjoy high social esteem. Moreover, they are often unmarried and regarded as "free women" of low status on that account. Nevertheless, they are essential to the functioning of the economy.

In 1989 I did fieldwork in the town of Bamenda, North West Cameroon, among urban sales women. These were mostly retail traders in the informal sector, but I also spoke to a number of women with middle-sized enterprises. In this paper I will describe in particular two of these businesswomen, and discuss the successes and problems they have encountered in the development of their businesses.

Both of the women I will describe in detail are members of the North West Business Women's Association (NWBWA). This is a branch of the Cameroonian Business Women's Association which was founded by a big businesswoman, Madame Fouing, after she had made the acquaintance of the World Business Women's Association during a visit to France. In order to become a member she had to establish her own association in Cameroon. The NWBWA is an association of organized female occupational groups which each delegate a representative to the regional body. The Association organises management courses, initiates income-generating projects, and has recently become a member of the Women's World Banking Group, which grants loans for women's projects. In principle, the numerous female small traders can also join the NWBWA, although in practice few do so, apparently for social differences.

Of the seven business women I interviewed, two were wholesalers (in rice, yams, potatoes, and a catering business in home-made snacks), one woman was a seamstress, another an apothecary, the next a hotel/restaurant owner, and yet another a trader of fish and other frozen foods. My interviews focussed on "the secret of their success", in other words, the conditions which

had to be met in order to start and expand their businesses, and the impediments women had to face.

Of course there is no specific formula for success; nevertheless, marital status and access to land are clearly important assets for these women. Five out of the seven women interviewed were married (or had been) at the time of our conversations. Their husbands had sometimes well-paid formal jobs or had their own businesses and helped to supply start-up capital to their wives. Sometimes, men supplied the basic income to support the household, allowing their wives, who in this area are traditionally responsible for the daily food supply, to take more risks in their businesses.

Most of these married women and the two unmarried traders used *njangis*, revolving save-and-loan societies, to start or increase their capital. As for access to land, four out of seven women cultivated a vegetable garden during the weekends, as a supplement to their income. Land is also indirectly important to business women: in order to obtain a loan at the bank collateral is required, preferably a certificate of land-ownership. However, many married women do not have land registered in their own names, even if they have paid for it with their money. The president of the NWBWA pointed out that married women have to enter into "a small quarrel" if they wish to register land in their names. This means that to apply for a loan, a woman always has to ask her husband to join her as a co-guarantor. In that sense lack of registered land is an obstacle to women's investments.

In fact the biggest single problem faced by businesswomen concerns the obtaining of loans through banks or Credit Unions. Borrowing through *njangis* is far easier, but the interest rate is much higher than at the bank. Cameroon's enduring economic crisis causes many problems of liquidity to keep a business running. Only one woman mentioned the double burden of being a mother and a businesswoman, complaining about the lack of domestic help by her husband. The other women took their double tasks for granted.

"Big Women" : Veronica S. and Anna K.

One of the most impressive and energetic women I met during my research is the wholesaler Veronica S., 65 years old in 1989, and married to a retired pharmacologist. She has seven children, all of whom have good jobs

and have left home, while she now takes care of a the three children of a female friend.

Besides serving several political functions, she is invaluable to aspiring businesswomen in Bamenda as an advisor to the NWBWA. Despite being illiterate she gives lectures and courses to young women on budget management, book-keeping, saving and credit arrangements. Furthermore, she acts as a guarantor for wholesalers with her own capital, and grants loans to women beginning in trade. In this capacity she has already founded various cooperatives, including a palm oil purchasing and food-selling cooperative, and a communal potato storage and preservation depot. She advises her women's group to buy land in their own names, independently of their husbands.

Veronica started her career with the help of her husband who paid for a knitting machine, which she also used to teach other women to knit. As well as these knitted products she sold cloth at the market. Moreover, she farmed four hectares of land, part of which was her father's property and part her husband's. With the earnings of these combined activities she started a wholesale business in rice and yams, and began to buy more and more land in her own name, in total three more hectares purchased for CFA 1,2 million. Finally she has a rice farm loaned without rent from the Ministry of Agriculture. In sum, Veronica S. is the owner of six agricultural properties, of which four have been registered in her own name. They are planted with rice, bananas, yams, maize, groundnuts, cassava and other crops. In the weekends she and her children work the land, whereas during the week she hires groups of women who work in shifts. She does not plant coffee because it must be sold through state marketing boards, whose officials she distrusts. Food products are easier to sell, at cooperatives or at the market, and can also be consumed at home if need be. She sells the proceeds in bulk at her own market stall in Bamenda, or through her food-selling cooperative. Besides selling her own agricultural products she also buys from other farmers or women sellers. She has a secretary who keeps the books. This she does not to help her own memory, but only for use in emergencies or if someone else must deputise for her. Her son drives her truck and transports all her products.

Until shortly before our interviews in 1989 Veronica S. had an annual turnover of eight million CFA, but the business was not doing well at that moment. According to Veronica, the economic crisis which had affected Cameroon since the late 1980s had hit even the bigger traders. She no longer had enough money to buy stock, and could not offer a large range of products for sale. Now she has only 18 bags of rice from her own fields to sell per season.

Besides her wholesale activities, Veronica had set up a building and civil engineering firm. At the time of our interview she was building a kitchen for the women's centre at a cost of two million CFA, of which one million was profit, as well as permitting her to acquire construction material -zinc- for herself or her children.

Most female traders, she says, have no overview of their earnings and expenses. They "eat their own capital", that is to say, they use their earnings for domestic expenses. Mrs. S, however, puts aside every month a fixed amount of money as housekeeping allowance and does not touch the rest of her profits, but invests in intricate systems of *njangis* and credit unions: or, as it is said in pidgin English, "I play with two houses." She is a member of one *njangi* to which she contributes CFA 10.000 per week and a second to which she allocates CFA 1.000 a day. Each time it is her turn to receive payment from the two *njangis* (after nine weeks and one month respectively), she deposits the money ($9 \times \text{CFA } 10.000 + 30 \times \text{CFA } 1.000 = \text{CFA } 120.000$) into the account of the Credit Union. Thus, she saves until she can contract a reasonable loan from the Credit Union for further business investments.

A striking factor of Veronica's business methods is her great awareness of business techniques such as book-keeping, investment, and savings, in preference to "eating her own capital." This makes her a real entrepreneur. Apart from her personal willpower and talent, a couple of social factors may have contributed to her success as a businesswoman. First, the intricate and very common financial system of *njangis* and credit unions, which I will discuss in a subsequent section of this paper. Second, the diversification of her activities, from agricultural work to civil engineering, undoubtedly reduces the risks of her enterprises.

Last but not least, an important factor is that her husband has been able and willing to provide her with the initial capital for her businesses, and probably with household expenses. Veronica herself elucidated this last point when she gave an illustration of the problems of starting a business. She presented the example of a woman who wants to start a cocoyam business, and asks a wholesaler to give her cocoyams on credit to the value of CFA 5.000. The woman sells everything, makes a profit of CFA 500 and pays back her loan. From the profit she takes CFA 300 and deposits it in a weekly *njangi* (a savings club known in French as a *tontine*) as a way of accumulating capital. In this way she continues with the next cycle of credit and profit for her *njangi*. When the time comes for her to receive payment from her *njangi* this woman can invest on a larger scale and expand her business. The evident weak point of this scenario is that it fails to take into account housekeeping money, which will undoubtedly exceed CFA 200 per week. Veronica clearly implies the existence

of another source to replenish the expenses of this fictitious businesswoman, such as a husband, a friend, a family network; or some food plots to supply the household nutrition.

Another case of a business woman in Bamenda, but with a different marital status and a declining enterprise which is less diversified and requires more investment than Veronica's, is that of Anna K. She is a hotel-owner, 58 years old in 1989, who worked her way up in Old Town, the oldest quarter of Bamenda. She has been a widow since 1977 and has seven children who have all, except the youngest, left home and have good jobs. Anna attended school until form six, became a gifted seamstress and earned "a hell of a money", in her words. Her husband was a large trader, then became a building constructor, earning a very good living. Their joint savings, CFA 25.000 acquired by way of *njangis*, were invested in 1966 in an off-licence bar, run by Anna. The plot on which the bar was built is Anna's inheritance. Her father, who is still alive, had allocated a plot to each of his children and registered Anna's land in her name. The bar flourished at that time; she hired bands to play music at parties and on dance nights, and made a good sum of money. In those years the economy boomed, and Bamenda grew into a large provincial capital.

In 1975 Anna's husband suggested converting the bar into a hotel/restaurant to attract a larger variety of clients, and this she did with his help. A year later Anna and her husband went to England in connection with his business affairs, and to enable her to follow a three-year course on catering, hotel management, and tailoring in London. Unfortunately, after one year her husband died in London, and she had to return to Cameroon to take care of her children who had been left with her co-wives. Her husband had married four wives in total, of whom three are members of the NWBWA !

Since the death of her husband in 1977, Anna has been managing the hotel and doing the cooking herself, with the help of three employees. She had an annual turnover of five million CFA. The main source of her former success is, in her eyes, her basic business principles: she does not spend the capital which she builds through *njangis* on consumption goods, but carefully invests in her enterprise. Until recently Anna's hotel and restaurant were in full swing, but the economic crisis hit the tourist trade severely, too, with devastating effects on her business. By 1989, hardly any tourists were staying in her hotel, which is situated in the heart of Old Town. This is a politically neglected area in decay, with bad roads full of pot-holes and ruts, without any street lights.

Anna applied to banks for a loan, hoping to renovate and expand the hotel, but this was refused. The opportunities for a business in Old Town are rather small, and the banks suppose, probably rightly, that she will not be able to pay back the loan. In this way she found herself in a vicious circle which has

been aggravated by recent assessments for tax arrears amounting to CFA 800.000 plus 10% of her annual turnover of CFA 500.000. In the meantime, Anna has started sewing again to supplement her earnings. She looks exhausted and worried about the future. Had she lived in a different area with better prospects, she would probably have had more chance to recover her business by a loan from the bank, Anna believes. Anna's view of the possibilities of a bank loan seems to be somewhat optimistic, however, in view of the credit policy of banks and the experiences of other female entrepreneurs with them.

Banking and credit

In both cases which we have examined, *njangis* emerge as a very important source of capital. These organisations often have a long history and enjoy the confidence of the population, because of their strict rules, communal control, and easy access.

According to the businesswomen interviewed in 1989, as well as information gleaned from and from employees of the Credit Union League and the Bamenda branch of the *Société Générale de Banque Camerounaise*, *njangis* function generally as follows. A number of people come together and agree to a fixed schedule—usually every week or every day—and a fixed sum of money, and appoint a president to control the fund. At every regular meeting each member deposits the agreed sum, after which one of them receives the total sum. Often these meetings end in parties with abundant food and drink. Every member, including those who have already received the "pot" in their turn, is obliged to continue depositing during the entire period. This is the weakest point of the system in which problems can only be avoided by strong social control, and by the president's knowledge of people. Those with a bad reputation or who behave improperly, violating the rules of the group, may be refused entry or be fined a sum of money by the group's president.

Njangis vary widely in the number of members, the money to be paid, and the time schedule, which can be anything from CFA 100 per week to CFA 500.000 per month. Even the aims of an *njangi* may vary. In some, individuals receive money in turn, while others are large organisations which function as a banking and assurance association. There are mixed groups, but most are separate for men and women.

Often it is possible to borrow money from the *njangi* to buy a house or a plot of land, to invest in an enterprise or to pay school fees for children, to buy consumer goods or to pay for a wedding feast. This loan has to be refunded within three to six months, with an average rate of interest of five per cent per month. If this is not possible, such as when a business is not yet running well, the member has to deposit the agreed sum of money every meeting until the loan has been repaid. Saving money by way of a *njangi* does not produce any interest, which is the big disadvantage of the system: borrowing money costs money in the form of interest, but saving does not yield any extra bonus.

Despite these disadvantages much more money circulates in this popular system, rooted in informal circuits, than in the banks. In fact, *njangis* play an indispensable role in investments in enterprises and commerce, even at a national economic level. In order to encourage the use of banks, the Cameroonian government deposits the salaries of its civil servants in bank accounts. Many civil servants, however, immediately empty their bank accounts and deposit the money in *njangis*, because these are more trusted than banks. This is understandable, judging from recent reorganisations and dismissals, even bankruptcies, within some important bank organisations because of fraud.

Credit facilities for businesswomen are rather restricted by banks, because women's trade and means of investments are generally very small. However, even bigger businesswomen are often refused credits because, according to my informants, a female trader is considered unsure of setting up a flourishing business and unable to pay back large loans. Moreover, banks request a guarantee, preferably a land certificate, or a creditworthy husband. Many women in Bamenda buy land, in fact, but register it in their husband's name, as a good housewife may be expected to do. As a result, married women applying for a loan are dependent on their husband to cooperate as a co-signatory.

A good alternative to the banking system is the credit unions. These are savings cooperations with an open membership, obtainable by the purchase of one or more shares of CFA 1.000. After having saved a considerable amount of money, which may attract a yearly interest rate of six per cent, a member can borrow a higher sum at a cost of one per cent per month (12% per year but in fact only six per cent after deduction of the savings interest). Repayment has to start within a few months. Before granting a loan a credit union requires a guarantee exactly like a the bank, in other words a land certificate or a guarantee by another member of the credit union. The loan has to be intended for an income-generating activity.

In 1989 27% of the members of one credit union in Bamenda were women, who acquired only 14% of all the loans made by the union. The reasons mentioned for this low participation of women in credit facilities include the difficulty which women experience in providing the required guarantee or pledge, and the long period of saving before a loan request is granted.

A comparison between the various systems of savings and credits indicates *njangis* to be the best system for women with a small budget, whereas credit unions are more attractive to wealthier people, because of the interest received on savings, which reduces the interest to be paid on loans. Thus, Veronica S. prefers the credit union to a bank because it lends money at a lower rate of interest than banks. Many women starting in business are unaware of this fact and rely too much on the prospect of a bank loan, which is often beyond their reach, as in the case of Anna K. If they cannot "play with two houses", as Veronica says, they prefer a *njangi* because of its easy accessibility and the variety of sums which can be saved.

It is clear that, in order to be successful, business women may need to "play" with at least two or three "houses" prospecting for access to capital and credit from *njangis*, a bank, or a credit union. They should preferably have a land certificate which guarantees them a loan, but often the foundations of these "houses" are laid by another source of support which reduces their daily expenses, such as a food plot, a paid job, a family network, or a high-earning (and well-disposed) husband.

Bibliographical references

MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES ET DES FEMMES (Yaoundé), 1988.

Résumé

La littérature consacrée aux entreprises en Afrique suggère souvent que les femmes ne s'occuperaient que de commerce de détail, tandis que les hommes seraient généralement des grossistes. Ceci n'est que partiellement exact, car les femmes sont présentes et actives dans tous les secteurs du commerce. L'étude présente le cas de deux femmes qui sont propriétaires de moyennes entreprises à Bamenda, au Cameroun. Toutes deux sont membres d'une association de femmes d'affaires qui organise des cours de gestion et gère des programmes de développement à destination des commerçantes.

Pour réussir dans leurs affaires, les femmes entrepreneurs dépendent d'au moins trois facteurs : la disponibilité de crédits; l'assistance de réseaux familiaux; le fait d'être propriétaire d'un terrain, de préférence à titre légal. Le texte décrit les différents mécanismes pour obtenir des financements. D'une grande importance sont les *njangis* ou tontines et les Unions de crédit. Beaucoup de femmes en effet appartiennent à plusieurs réseaux ou associations de ces deux types. Néanmoins on ne doit pas également oublier que, pour conforter leur réussite économique, les femmes entrepreneurs s'appuient sur les ressources et le soutien des milieux familiaux.

Chapitre 37

Ivory and the African Entrepreneur

Ian PARKER

Throughout Africa's history ivory has been unusual among valuable resources in its general availability. Until recently, elephants were as widespread as people. Indeed Parker and Graham point out that they were only absent where humans cannot live, or where human densities exceed certain thresholds (PARKER and GRAHAM 1989a). Given the value of ivory, it is not surprising that rulers and governments, pre-colonial, colonial and post-colonial, have tried to monopolise its acquisition.

Because elephants are relatively easy to kill, because tusks become available through natural mortality in any case, and were so numerous and widespread, ivory has been difficult to monopolise. Unlike a diamond pipe which can be fenced off and effectively protected, elephants are mobile, range widely, live close to humans and are easily accessible. Parker and Graham noted that only where governments spend \$400 or more per square kilometre in policing conservation areas have they been able to control elephant use (PARKER and GRAHAM 1989b).

Ivory's value is determined by three factors: first, its innate appeal; second, prevailing demand; and third, past investment in it. Like bone, but unlike most other wildlife products, it is durable and, looked after carefully, can survive for millenia. The volume of ivory artefacts and art accumulated over the past five centuries may exceed the entire stock carried by living elephants today. Owned and treasured, with intrinsic worth augmented by antique value and artistic merit, it is probably the weightiest of the three factors in setting its modern worth. Its value cannot be abolished at the stroke of a bureaucratic pen. Unlike coins and bank notes, but like gold and gems, ivory has no national "identity" and its worth is beyond the control of any individual nation's politicians. Consequently it has been, quite literally, a currency in its own right.

In colonial times Africa used the imperial currencies that were internationally negotiable. With independence—outside those states that used the French-supported CFA franc—this broad base was withdrawn. Unsuccessful economic and political experiment caused most African currencies to lose viability. This was further exacerbated by international economic events in both the 1970s and the 1980s. Such developments accentuated ivory's freedom from political control, raised its commercial attraction and drew entrepreneurs in all levels of society. They ranged from peasant collectors and hunters at one pole to the state itself at the other. In what follows I illustrate several cases : but first a brief explanation of how the information was acquired.

From the start of my career in 1956, I have been interested in the sociological and historical aspects of conservation and, in particular, the influence that ivory has had on both. I have studied this commodity from angles that ranged from being a law-enforcement game warden, through biological research into the commodity, to trading it (legally) and, the better to understand the trade, going behind the scenes and befriending traders. The information presented below was obtained in confidence so I have given the characters pseudonyms to conceal real identities.

Case One : Hassan Ali Abdi

The case summarised here was recorded in Parker and Amin : Hassan Ali Abdi, a Kenya-born Somali, was orphaned in 1966 when twelve years old (PARKER and AMIN 1983). Destitute and uneducated, he survived by herding

cattle for his kin. In return he was given his keep and had an understanding that, at some future date, he would be rewarded with some stock of his own. The arrangement illustrates how his pastoral society looked after its own through ties of kinship, although in Western eyes it may seem that Hassan was in bondage.

In 1972 Hassan was approached by an uncle and invited to join an elephant hunting gang as a porter. If he did, he would receive a very small share of the proceeds. A trader hired them an old 303 rifle on the condition that all ivory and rhino horn acquired was sold to him. The hire charge was deductible from the proceeds. The only collateral the pair had to offer was the uncle's reputation as a hunter. At the time, the rifle was valued at 1,000 Kenya shillings.

In the following year the pair killed 40 elephants and one rhino. This yielded around 450 kilograms of ivory worth \$12,488 on the world market and two kilograms of rhino horn worth \$500. The gang received approximately one third of this value; that is, around \$4,329. Through the sharing arrangement with other gang members, Hassan's uncle took around half of this, even though he had killed the animals. And of his uncle's share (\$2,165) Hassan was due one tenth. Thus for a year's work, he received some \$200. While his role had been as a general factotum, he had nevertheless learned how to shoot.

Early in their second year Hassan's uncle was killed by an elephant. The trader who had hired them the rifle took it back as he had no confidence in Hassan's abilities. Hassan then joined another gang as a porter. This team owned two rifles and, being independent, could sell its ivory and rhino horn to the highest bidder. Once established and trusted by his fellow gang members, Hassan was sent to sell six tusks. While looking for a buyer he was accosted by the local government chief and a corporal in the then Kenya Game Department. They said that they knew what he was doing and offered him the alternatives of paying a bribe or being arrested.

They may have known what he was up to, or they may have been bluffing, but as he was not in possession of the tusks at the time he should have denied the accusation. That, at least, was his gang's view. However Hassan put up no resistance and acknowledged the charge. He had no money on him to pay the bribe but committed his gang to pay the two officials regular "protection" money from then on. When they learned of this his comrades were so disgusted that they threw him out of the gang.

While Hassan still saw ivory as the means to earn enough money to buy some stock and return to traditional pastoralism, word of his weakness with the chief went round the hunting gangs. No one would employ him and for several months he was out of work. Eventually he was taken up by a gang of newcomers from Somalia. They needed someone who both spoke Kiswahili and knew the area. Word of Hassan's ostracism did not get to them - possibly because they were resented by the local hunters who felt there was already too much competition.

Hassan's new gang made a contract with a Somali merchant in Nairobi: he would provide ammunition and provisions and they would sell all their produce to him. Hassan's ambition outran his prudence and he tried to improve the group's returns by negotiating with two other traders for higher prices than their man in Nairobi would pay. Unfortunately for Hassan the word got round. Hassan was again confronted by the chief and Game Department corporal who threatened that he was to be dealt with.

By this point Hassan was so alienated from the milieu in which he lived that he came over, offering to give information on poachers to the warden of the Meru National Park. Presumably he thought that by working for the government, he would have some protection. It was at this point that he told the preceding story. Shortly thereafter he disappeared.

Hassan's case was simple. He wanted ivory to get some money to buy stock and re-enter his pastoral way of life. While he failed as an entrepreneur, his tale illustrates that in northern Kenya at that time –the 1970s– there was a substantial, technically illegal, trade infrastructure. Yet despite being outside the law, the hunters operated quite openly, indicating that the trade was not resisted by the population at large. It was sufficiently organised vertically to loan hunters the wherewithal to operate and guarantee them markets, and laterally so that buyers supported one another and reported men like Hassan who broke commercial agreements.

Case Two : "Hajji Cash"

"Hajji Cash" was from Somalia. Like Hassan, he was destitute. In his case the 1971 drought that afflicted the Horn of Africa killed all the family's stock. As a young man in his early twenties, he was forced to fend for himself. Taking his father's old Italian rifle, he went to Kenya to shoot elephants and rhino and recoup his losses.

He moved across the border into Kenya without formalities. Had the need arisen, he would have passed himself off as a Kenya Somali. This is common practice and, clan rivalries notwithstanding, the Somali people of Kenya make it easy for those from Somalia to enter the country.

Basing himself with Somali herders who, at that time, were starting to cross the Tana River and graze their stock to the south, he hunted. Operating alongside the herdsmen and living off their hospitality, he was successful. Helped by the Mombasa trader who bought his ivory and rhino horn, he soon traded his old rifle for a modern 375.

He invested his earnings in shares in a tanker-lorry that trucked petroleum products from Mombasa through to Uganda, eastern Zaïre, Rwanda and Burundi. As his reserves grew, he spent more time in this haulage business and employed less ambitious Somalis to hunt with his rifle. In due course he gave up hunting, performed the *hajj* and brought members of his family from Somalia to Mombasa to assist in his business. In the span of slightly more than a decade he had his own tanker fleet.

Hajji Cash came to my notice through a peculiarity that endeared him to the Somalis living south of the Tana River. Mindful of the help they had given him when he started out, he

hired his rifle on easy terms to other young aspirants. The local community could list those who had been started in business or who had acquired stock through help from Hajji Cash. Of particular interest was the complete absence of any sense that the process of taking elephants and rhino involved wrong-doing. To the contrary, the hunters had taken advantage of a wild resource placed there for man's benefit by the Almighty.

Again this case illustrates a trade network which an entrepreneur could use easily, within which a hunter could secure advances of capital—moderate though they may have been—and through which he could capitalise himself either to go back into stock or to enter commerce. Ivory was a stepping-stone that financed Hajji Cash's entry into the haulage business.

Ivory and national economies : Zambia

Ivory trading in Zambia will be documented by R. H. V. Bell (in preparation) and I present a synopsis of his findings as a complement to the two preceding cases (source : Bell, personal communication).

In the decades before Zambia's political independence, the mining industries had drawn people out of the rural areas to seek their fortunes in the towns. The decline in copper prices and the rapid collapse of the Zambian economy in the mid-1970s resulted in widespread retrenchment and many people were thrown upon their own resources. A common pattern was for young men to enter trade, particularly selling fish, which they bought smoked and dried on the shores of Lake Tanganyika, then carried to the towns for resale.

An established carrier might be asked to take a tusk or two along with his fish and deliver the ivory to a town merchant—usually a Senegalese or Malian. The relative profitability would arouse his interest and a number of fish carriers specialised in the business, becoming links between buyers and suppliers. They sought out hunters and with help from the buyers, tried to put hunters under obligation by providing them with firearms and ammunition. In several cases fish-carriers-turned-ivory-carriers took to hunting themselves. The evolution that turned erstwhile urban wage earners first into fish carriers and distributors—an easy business calling for no particular skill—and then as experience was gained, into somewhat more specialised ivory trading, seems straightforward. Once entrepreneurs have been drawn into trading, it is natural that they would have gravitated toward the more lucrative commodities

available. And it was ivory's wide availability that made involvement with it so general. Throughout, the carriers also sought gemstones as a parallel product to ivory, and these, too, were sold on to the same men who took their tusks. This gem trade continued to sustain their operations as declining elephant stocks diminished returns from hunting.

The West African merchants who exported ivory from Zambia were not merely passive receivers. They actively encouraged production and a single case recorded by Bell illustrates how they did so. Arriving in Mpika, a group of Senegalese traders quietly asked the local people who among them were the better hunters. Having identified such a man who, until that point, had hunted antelope and buffalo for meat, they approached him and, as an earnest of their goodwill, gave him a transistor radio. Later, when goodwill had been established, they asked him to hunt elephants for them. He agreed and from then on took elephants until he was arrested by Bell, at that time a Zambian government official.

Though in a different place and involving different people, the Zambian evidence parallels the two Somali cases in Kenya. The collapse of the Zambian economy is the analogue to the drought that impoverished the Somalis. Men thrown on their own resources quickly became involved with ivory. General traders, in this case immigrant and itinerant Senegalese and Malians, responding to the same circumstances, provided the commercial conduit. There was no social opprobrium attached to the business. Indeed the contrary is true and Bell observed that the people involved were admired and held in esteem by their communities.

The ethnic networks

Two ethnic groups have created trade networks that, combined, cover all countries south of the Sahara and Ethiopia, east of Nigeria and north of the Zambesi. They are the Somalis, in anglophone countries, and the Senegalese and Malians in the francophone states. The two overlap somewhat where the two linguistic groupings met, particularly in Zambia.

Both ethnic groups emerged out of arid zones where the people are overwhelmingly of Islam. It is tempting to speculate that the motivation to become itinerant traders lies in their homeland ecologies. The Horn of Africa

and the Sahel are habitats with little potential in either agrarian or commercial senses. On its own, this would be an incentive to the man with drive to go elsewhere. Going as aliens into other countries, often illegally, automatically predisposes them to favour fields where returns are quick and negotiable internationally. Not sure of their welcome and wishing ultimately to bring their fortunes home, it is not surprising that they looked to commodities like ivory, rhino horns and gems. The relative egalitarianism of Islam may also have made cooperation between such people easy and favoured the development of commercial networks.

Somali involvement in long distance trade and transport is ancient. At the start of the colonial era their camel caravans came at least as far south as Nairobi. Under the *Pax Britannica* Somali traders spread widely through East Africa. In particular they went into road haulage based on Mombasa. Their strength in this field increased after independence and they pushed south-westward into Zambia. One firm based itself in Gaborone, Botswana, and the southernmost of all operated in general trade in Johannesburg. In 1982 the owner told me that goods could be moved from Johannesburg to Somalia on Somali-owned trucks (source : Hajji Hassan Ahmed Wehelie, personal communication)

The Senegalese and Malians have equally ancient trading traditions. During French rule they extended their activities through all African lands under the Tricolour. With a common language, they found it easy to operate in Zaïre. From interviews and general conversations, they appeared more cooperative and organised among themselves than the Somalis. While they lacked the strong position in road haulage of the Somalis, their trading groups seemed more widespread and with greater depth and sophistication. Further, they not only traded out of Africa, but established their own people in places such as Antwerp. This allowed them to sell directly to buyers in Europe. Thus in 1972 large consignments of ivory from Zaïre were being moved by Senegalese to Juba in Sudan, and thence down the Nile to Khartoum. From there it was flown to Belgium. At no point down this export trail was the supervision or control out of the West Africans' hands.

Both Somalis and the West Africans were general traders who bought and sold commodities. For the most part this trading was outside the formal, documented economy. The following is a generalised picture of the Somali commerce in Tanzania as synthesized from conversations with both Somalis and other observers. Working as individuals, but commonly in small groups among whom at least one owned transport, they traded and carried general goods. As profits accumulated, so also would the incentive to convert them into more than a national currency. This is when commodities such as ivory, rhino

horn, gold and gems became attractive. Ivory would be bought in Tanzania with local currency at around one sixth of the prevailing international price, with the US dollar/Tanzanian shilling conversion being calculated at the official rate. Once their local profits were in a negotiable commodity, the profits could be moved across borders and sold for either other trade commodities needed in Tanzania or into a more generally negotiable currency. In this respect Kenya's coinage, while having little value outside the East African region, was acceptable in Somalia, southern Sudan, Uganda, eastern Zaïre, Rwanda, Burundi, Tanzania and Zambia.

In the 1970s the flow of this traffic was largely into Kenya. Later, where ivory, gold and gems in particular were concerned, the flow turned towards Burundi.

Senegalese and Malian merchants seemed to follow the same basic patterns of trading anything and everything, but going into the "convertibles" when wishing to trade across borders.

Burundi : the state as entrepreneur

Burundi is an accident of European history. Once part of German East Africa, it was detached from that country after World War One and administered by Belgium under a League of Nations (and later, United Nations) mandate. For this reason it was not incorporated into the Belgian Congo which was a Belgian colony. Small, densely populated and with limited resources, it was virtually committed to poverty.

After independence, help came from an unexpected quarter : the decline of its neighbours' economies and the inconvertibility of their currencies. Nationalising their commerce, paying for commodities in the weak local coinage at less than international values, the new governments guaranteed that their citizens would look elsewhere for markets. Burundi took advantage of this situation by allowing relatively open trade and access to international markets. Paraphrasing the words of a state official to the author, "Burundi is like Switzerland. There, anyone can bring money and the Swiss will bank it for him, regardless of its origins, and provided it has entered Switzerland legally according to Swiss law. Here anyone can trade if he abides by the laws of Burundi. It is not our business to enforce the laws of any other country or to make up for their inability to enforce their own rules".

With this philosophy Burundi exported diamonds, robusta coffee, gold, ivory and many other things which did not occur there naturally. By not demanding evidence of lawful export from states of origin and allowing re-export onto the international markets, Burundi's policy was specifically entrepreneurial, securing foreign exchange and trade goods that were unavailable in the centralised and depressed economies which surrounded it.

Burundi has no elephants and, other than for an occasional wandering individual, has not had a viable elephant population for at least the last half century. It had no cause, therefore, to enact elephant conservation laws or regulations to govern a national ivory business. Anyone wishing to import and export ivory through Burundi prior to 1987 needed a licence to do so. A levy was supposed to be paid for each kilo of ivory exported. In 1986 and 1987 there were four ivory licence holders. Technically the holders were Burundi citizens, yet only one of the four, the smallest, was a wholly Burundian operation. The other holders were fronts for foreign consortia. One was of Asian businessmen, another was Lebanese backed by Kuwaiti and other Arab interests, while the last was of Senegalese and Malians. While it may not be of significance, all members of these foreign consortia were Muslims.

All four of the Burundi ivory consortia were at the same time general traders. The Lebanese-Arab group seemed the least generalised, concentrating on ivory and gold. The others were, *inter alia*, active in import-export business generally, transport, gems and money changing. I witnessed Western diplomats using the latter service rather than go through an official bank. The Asian consortium was, like the Lebanese group, also licenced to buy gold. This was carried to Burundi from many African countries in the form of dust and nuggets.

While the bulk of ivory arriving in Burundi did so under the aegis of Somalis and West Africans, it was not exclusively their trade. I met and talked with Arabs who ran ivory as a sideline to a salt business and Africans from Kenya, Tanzania, Uganda, Zaïre and Zambia. The West Africans tended to sell to the consortium controlled by their kinsmen. Indeed, for them, the consortium seemed more a selling agency than a true buyer.

All sellers negotiated prices in US dollars. Because of the strictures on international ivory trading imposed through the Convention on International Trade in Endangered Species of Fauna and Flora (CITES), the prices offered were around 25% to 30% of prevailing world prices. While the medium of negotiation and agreement was the US dollar, payment was made in the currency of the seller's choice. If a hard currency was taken, some might be banked, but more was likely to be spent immediately in Bujumbura to buy trade goods—often such mundane commodities as torch batteries, cooking oil, motor

spares, soap, and so on, that were hard to obtain in Tanzania, Zambia and Zaïre. The Somalis and West Africans in particular bought such commodities and then took them back for resale in their countries of operation.

Unexpectedly, a substantial proportion of the money paid for commodities like ivory was taken, at the seller's wish, in the depressed and restricted currencies of Tanzania, Zambia and Zaïre. However the conversion from the dollar was at the prevailing black market rate. In so doing traders demonstrated the very opposite of the received use of ivory –to extract money from Africa and bank it abroad. Choosing to take profits in national currencies illustrated that their realm of interest was trading within and as part of the local economies, rather than moving wealth away from them.

The specialists

While a lack of specialisation in the ivory trade network was widely characteristic, I found one highly specialised guild in Burundi. I was curious to observe the same men handled all tusks in Bujumbura, regardless of which consortium or person the tusks belonged to. I received the following explanation.

Ivory handled carelessly breaks, particularly around the fragile butt end. A tusk's shape and characteristics call for a certain manual dexterity and technique when handled if it is not to be damaged. People able to do this are at a premium where tusks are traded in large quantities. The volume of ivory moving through Bujumbura annually before 1987 was up to 300 tonnes, that is of an order of 60.000 tusks (taking an average weight of five kilograms). Each one had to be picked up when it arrived, taken out of its transport and set down somewhere else. The process was repeated when accepted by its buyer, when it was weighed, stored, packed and shipped. Most tusks will have been handled at least least four times while moving through Burundi, and some probably many times more. Yet at the minimum of four movements the sum would be 240.000 tusks having been picked up, moved and put down again in a year; that is 658 movements every day of the year.

The guild provided this service. It consisted of some one hundred men, all of whom apparently came from Mali. They could find no work in their homeland and were too poor to trade, and had no aptitude for, or experience

of, business. As drifters who moved with, and provided labour for, the Senegalese and Malian businessmen, they had arrived in Bujumbura. As the ivory traffic expanded in the late 1970s and through the 1980s they had turned their usual employment as general porters into ivory handling. Their skills developed and were recognised by the tusk merchants. The Malians were entrepreneurs enough to appreciate their worth, banded together and negotiated rates for tusk handling that were followed by all the traders.

These ivory handlers were exceptionally knowledgeable about ivory, the trade generally and the people connected with it. Consequently they were the richest lode of information I have ever had access to.

Conclusion

This outline of African entrepreneurs in ivory could be greatly expanded. Completely missing is the substantial South African involvement for political rather than commercial reasons. Yet it shows how ivory has played a complex role in intra-African commerce. The openness of the trade and lack of communal censure, or of instances of ivory hunters and traders being denounced and handed over to the law, stresses how little taking and trading tusks has been perceived as a crime.

In economic as opposed to conservation terms, ivory's use by entrepreneurs must have been overwhelmingly beneficial in sustaining inter-state trade, as a source of capital and as a means to acquire manufactured goods that had become unobtainable because of prevailing official policies. Outstanding, too, is the synchrony of widespread involvement in ivory in times of economic hardship. As illustrated by Burundi, buying at 25% to 30% of prevailing international prices caused no corresponding drop in production. If the principal stimulus to trade ivory had been rising prices, as is widely averred, then a fall in price would have had the reverse effect. Ivory's attraction to the entrepreneur was not so much value *per se*, but rather its availability and liquidity which, in turn, made it a source of capital and a vehicle for both intra-African and international commerce. It was available to the humblest, like Hassan Ali Abdi, through networks of traders, up to the level of a state, as in Burundi.

Sources

R. H. V. BELL, personal communication : c/o Department of Wildlife and National Parks, PO Box 131, Gaborone, Botswana.

HAJJI HASSAN AHMED WEHELIE, personal communication.

Bibliographical references

PARKER and AMIN 1983, PARKER and GRAHAM 1989a and b.

Résumé

L'ivoire est un produit qui a une valeur internationale. En Afrique il constitue une sorte de monnaie, surtout dans des contextes de crise économique et de chute des devises nationales. Beaucoup de commerçants d'ivoire ne sont pas des professionnels, mais des gens qui, ayant perdu leurs biens dans d'autres activités économiques, se relancent dans les affaires par le truchement du commerce de l'ivoire, qui comporte des risques considérables. En même temps le commerce attire un certain nombre de spécialistes, tels que les Somaliens en Afrique orientale, les Maliens et les Sénégalais en Afrique centrale. Ce commerce a joué un rôle économique important en articulant les échanges interafricains.

Chapitre 38

Crise et pénurie de devises au Zaïre : les entreprises dans la spirale de l'officieux

Claude SUMATA

La crise économique sévissant actuellement au Zaïre perturbe considérablement les opérations financières des entreprises. La gestion quotidienne des unités de production et des exploitations commerciales devient aléatoire du fait des incertitudes inhérentes à l'engrenage hyperinflationniste. L'inconvertibilité de la monnaie zaïroise et la pénurie des devises dans les circuits financiers officiels ont favorisé l'émergence des circuits parallèles des changes. Ce marché noir devient dès lors un passage obligé pour les entreprises dont les besoins en devises ne sont pas satisfaits par la finance institutionnelle. Cette situation est entretenue par la dépréciation systématique du taux de change parallèle du Zaïre-monnaie qui constitue désormais la variable essentielle dans l'amplification des tensions inflationnistes.

Il est intéressant de remarquer que l'adoption des mesures restrictives visant à instaurer le contrôle des changes accentue également la prolifération du système informel des changes. Dans le cadre du Zaïre, cette dynamique s'accompagne d'une forte poussée inflationniste aboutissant à une fuite en avant généralisée devant la monnaie nationale. Les distorsions engendrées par

cette situation perturbent de manière tragique les prévisions des entreprises dont les charges deviennent exorbitantes.

Les circuits d'approvisionnement en devises

Les mesures de libéralisation de l'économie zaïroise arrêtées en septembre 1983 et marquées par l'instauration d'un taux de change flottant ont eu un impact modéré. Le secteur industriel a été le principal bénéficiaire des ressources en devises. Ce système a fonctionné à peu près correctement jusqu'en 1986 où des difficultés majeures consécutives à la pénurie des devises ont compromis le déroulement des opérations.

Les entreprises éprouvent dès lors des problèmes considérables pour maintenir leur système d'approvisionnement à l'étranger par manque de devises. Cette évolution a provoqué la contraction de l'offre sur le marché des biens en entraînant l'envolée des prix. Dans ce contexte, le ralentissement de la croissance économique devenait inévitable à partir de 1987 car les réserves de changes ne suffisaient plus à financer l'ensemble des activités économiques. Les entreprises étaient confrontées à des difficultés majeures par manque de ressources, et leur gestion de trésorerie devenait aléatoire du fait de l'alourdissement de leurs coûts de production. La dégradation de la situation économique a entraîné également des cessations d'activités et des dépôts de bilan dans de nombreux secteurs. Les ajustements observés sur le marché du travail ont provoqué des licenciements massifs et des réductions d'effectifs, en accentuant les difficultés de la population.

Par ailleurs, le recours systématique de la plupart des opérateurs économiques au marché noir des devises va créer une pression sur la demande. Les instabilités du taux de change parallèle vont précipiter par la suite l'économie zaïroise dans l'engrenage hyperinflationniste. Cette dynamique est nourrie par les anticipations pessimistes des agents économiques dans la transition chaotique que traverse le Zaïre. Dans ce contexte, les autorités gouvernementales n'arrivent plus à satisfaire les besoins en devises des entreprises. L'unification des taux de change officiel et parallèle adoptée en août 1991 pour réduire l'impact du marché noir des devises a accentué la détérioration de la situation économique. Le manque de ressources n'a pas permis de limiter la prolifération des circuits parallèles de change. Le système d'allocation sélective du crédit instauré par la suite va permettre l'octroi de

ressources limitées à certaines branches de l'économie dont l'industrie minière constitue la bénéficiaire principale. En effet, les entreprises exportatrices disposant des devises peuvent assurer dans une certaine mesure leur approvisionnement à l'étranger, alors que les autres unités commerciales et de production éprouvent désormais des problèmes insurmontables à réaliser leurs importations.

Les PME/PMI (petites et moyennes entreprises/petites et moyennes industries) sont vulnérables face à l'effondrement de l'économie zaïroise et aux aléas de la conjoncture internationale, car elles ne bénéficient pas en général du concours financier de l'Etat. Les unités de production de taille considérable disposant de structures diversifiées peuvent mieux résister, dans une certaine mesure, à la crise. L'adoption des mesures restrictives impose aux entreprises des garanties supplémentaires pour le financement de leurs importations. Les banques commerciales exigent en effet désormais l'approvisionnement intégral des comptes en zaïres selon la valeur des produits désirés avant l'introduction de la licence d'importation. En outre, l'effritement du pouvoir d'achat des individus consécutif à l'hyperinflation accentue les problèmes de trésorerie des entreprises dont les recettes s'amenuisent considérablement. La contraction des revenus ne permet plus aux agents économiques de procéder aux achats dans de bonnes conditions. Les clients éventuels demandent de plus en plus des paiements échelonnés sur un horizon temporel relativement long.

Dans ce contexte les problèmes d'immobilisation de capital perturbent davantage la gestion quotidienne des entreprises. Cette situation demeure encore plus dramatique pour les unités commerciales et de production évoluant à l'intérieur du pays compte tenu des difficultés de transport. Cette situation paraît également dramatique pour les entreprises importatrices dont les commandes sont pratiquement réglées au comptant auprès de leurs fournisseurs sans bénéficier du délai habituel de 90 jours. De même, les fournisseurs locaux n'accordent plus en général le différé de 40 jours aux entreprises pour le paiement de leurs produits. Par ailleurs, on peut déplorer le fait que l'usage des chèques soit restreint dans les transactions. Ceci alourdit les procédures et le coût du transport des billets demeure un problème majeur, dans une conjoncture marquée par une inflation galopante. En outre, les agents économiques essayent de récupérer systématiquement une prime de risque lorsque les transactions nécessitent l'usage des chèques. On procède en effet dans la plupart des cas à la surévaluation de la valeur réelle de l'opération compte tenu du risque pris par le créancier. Cette prime de risque semble indispensable car l'émission de chèques sans provisions est fréquente, et le système judiciaire zaïrois ne dispose pas de moyens appropriés pour pénaliser les coupables.

Les entreprises face aux instabilités des taux de change

Les entreprises opérant au Zaïre éprouvent de graves difficultés face aux fluctuations régulières du taux de change de la monnaie nationale. La dépréciation continue du Zaïre-monnaie perturbe considérablement leurs activités et leurs ressources réelles subissent une contraction importante. On peut remarquer que la mise en oeuvre des dévaluations successives au Zaïre depuis 1976 n'a pas dégagé une dynamique positive. Par conséquent, la méfiance s'est installée auprès de nombreux opérateurs économiques suite à l'érosion monétaire. Dans ce contexte, la relance des activités économiques et la croissance des entreprises deviennent aléatoires.

En règle générale les charges des entreprises évoluent inexorablement à la hausse du fait du poids considérable de certaines dépenses incompressibles. L'importation des pièces de rechange par exemple nécessite des ressources en devises. De même, les coûts de transport s'alourdissent notablement compte tenu de la hausse du prix des carburants et de la dégradation des moyens de communication. On assiste dès lors à l'allongement de la durée du cycle de production des biens et les charges des entreprises augmentent vertigineusement. Dans ces conditions, les produits nationaux deviennent peu compétitifs par rapport à certains biens importés.

En outre, une bonne maîtrise des variables financières s'impose dans la gestion quotidienne des affaires pour contourner les méfaits des fluctuations du taux de change et de la dépréciation continue du Zaïre-monnaie. Dès lors les entrepreneurs doivent prendre certaines précautions lors de l'établissement des contrats commerciaux pour se prémunir contre le risque de change. Les clauses des contrats doivent tenir compte des dévaluations éventuelles et de la dépréciation de la monnaie nationale. De même, le regroupement des entreprises en centrales d'achat s'impose pour minimiser les coûts d'approvisionnement et dégager une marge substantielle.

Les problèmes de trésorerie

Les distorsions observées au sein du système financier formel zaïrois et la crise de liquidité subséquente obligent les entreprises locales à se réapprovisionner auprès du marché noir des devises. Les circuits parallèles des changes leur permettent d'acquérir les fonds nécessaires à l'importation des

pièces de rechange, des denrées alimentaires et des produits pharmaceutiques. L'expansion des tensions inflationnistes provoque de sérieux problèmes de trésorerie des entreprises. De même, l'effondrement du système financier institutionnel à la fin de la décennie 80, et son incapacité à mettre à la disposition des titulaires la provision de leurs comptes, accentuent cette tendance.

Cette situation favorise la prolifération des phénomènes de thésaurisation en devises et la préférence pour la liquidité des individus s'amplifie au détriment de l'épargne institutionnelle. Le recours aux circuits parallèles des changes permet également aux entreprises de se prémunir contre le risque de change, en échappant à l'érosion monétaire. La dollarisation de l'économie zaïroise et la substitution systématique des devises à la monnaie nationale pour les transactions courantes assurent ainsi la prépondérance du système informel des changes.

La dynamique du taux de change parallèle

La croissance exponentielle du volume des transactions au sein du marché noir des devises propulse le taux de change parallèle au premier rang dans la détermination des prix intérieurs compte tenu de la dollarisation de l'économie. Cette variable devient primordiale dans l'élaboration de la fonction de demande de monnaie des opérateurs économiques. Par ailleurs, le délabrement du tissu économique au Zaïre pousse la plupart des entreprises à se spécialiser dans d'autres créneaux pour minimiser les dégâts relatifs à la baisse de leurs recettes réelles. Cette politique visant à limiter les risques favorise la prolifération du commerce au détriment des investissements productifs.

En règle générale, l'horizon temporel des activités économiques se rétrécit : le long terme est délaissé au profit du court terme. Au surplus les échanges informels et les pratiques spéculatives se développent considérablement en détournant le flux de ressources des instances officielles. On assiste dès lors au relâchement de la contrainte fiscale et les ressources étatiques subissent une contraction majeure. Face à cette situation, les autorités gouvernementales du Zaïre vont recourir systématiquement au financement monétaire du déficit budgétaire de l'Etat. La dollarisation de l'économie zaïroise devient dès lors inévitable et le taux de change parallèle va jouer désormais un rôle majeur. La généralisation de ce système d'indexation des prix va provoquer l'expansion des tensions hyperinflationnistes, du fait de la dépréciation continue du Zaïre-monnaie.

Quel avenir financier pour les entreprises zaïroises ?

On peut abstraitement concevoir quelques orientations de politique économique propres à restaurer dans le pays des conditions plus favorables au fonctionnement financier des entreprises. Naturellement elles présupposent que soient levées un certain nombre d'hypothèques, notamment politiques.

Les politiques monétaires et financières du gouvernement zaïrois devront assurer la stabilité de la monnaie nationale pour instaurer un climat de confiance indispensable au déroulement harmonieux des opérations productives et commerciales des entreprises. Des mesures appropriées pour lutter contre la dépréciation continue du Zaïre-monnaie peuvent inverser la tendance, en limitant les pratiques spéculatives et les échanges parallèles. Ainsi pourrait être facilité le transfert des ressources vers les institutions officielles, en assurant l'accroissement des réserves de changes. Cette politique de relance devra également s'intéresser à la réorganisation des infrastructures de transport et à la mise en oeuvre de moyens de nature à accélérer le rythme de production.

La diversification de l'économie zaïroise est également indispensable pour augmenter le volume des devises au sein du système bancaire formel. La focalisation des efforts de l'Etat sur l'industrie minière ne lui permet pas d'approvisionner suffisamment les autres secteurs. C'est pourquoi, on l'a vu, la pénurie de ressources constitue un problème majeur pour la plupart des entreprises établies au Zaïre. Les mesures de libéralisation adoptées en 1983 et la création des comptoirs de diamant et d'or n'ont pas été à la hauteur des espérances. En effet, les ressources résultant de la commercialisation de ces produits au niveau de ces agences ne représentent que 6 % de la valeur des exportations nationales.

Les autorités gouvernementales zaïroises doivent accorder une attention particulière à la promotion des entreprises en général, et des PME/PMI en particulier, dont les capacités d'absorption de la main-d'oeuvre locale demeurent substantielles. Les problèmes de chômage peuvent être résolus dans une certaine mesure si des appuis financiers sont accordés régulièrement aux unités de production du secteur privé. De même, l'action de l'Etat dans l'assainissement de l'environnement macro-économique et dans le rétablissement de son autorité s'impose. L'effondrement de la situation économique et l'accentuation des revendications populaires dans la décennie 90 ont affaibli les prérogatives des autorités gouvernementales zaïroises. Le cycle infernal de violence qui résulte de cette impérite ralentit considérablement les activités des entreprises, du fait des difficultés d'approvisionnement et des ruptures de stocks observées, à la suite des perturbations au sein des circuits de

distribution et des mouvements de pillages enregistrés partout au Zaïre.

Références bibliographiques

AGENOR 1990, AZAM et DAUBREE 1991, BANHARI et VEGH 1990, CHARMES et NAUDET 1988, CLARETTE et WHALLEY 1991, HAUDEVILLE 1990, HAUDEVILLE et LAMA 1988, KHARAS et PINTO 1989, LIZONDO 1991, MOUY et RAFFINOT 1988, PINTO 1991, SALAMA et VALIER 1990, SUMATA 1992 et 1993.



Chapitre 39

Petits entrepreneurs noirs de la péninsule du Cap (Afrique du Sud)

Zimitri ERASMUS

Cet article fournit un rapide aperçu de la situation des entrepreneurs noirs de la péninsule du Cap en Afrique du Sud. Il est tiré d'une étude de l'auteur, financée par le Bureau International du Travail à Genève, sur les petites entreprises non réglementées (*unregulated*) de différents *townships* habités par des Noirs et des Métis de la région du Cap, comprenant entre autres les *townships* Guguletu et Site C de Kayelitsha. Guguletu est un *township* africain implanté de longue date. Kayelitsha (Site C) n'a été établi qu'en 1983-84. Il s'agit d'un ensemble de cabanes densément peuplé et composé essentiellement d'Africains. Mitchell's Plain est un township de Métis établi vers 1976 et comprenant des unités formelles d'habitation; Athlone et Grassy Park sont d'anciennes banlieues de Métis situées à Cape Flats. Tous ces sites sont caractérisés par des aménagements collectifs inadaptés et par la rareté des centres commerciaux et industriels. Le site C est le pire de tous à cet égard car s'y ajoutent des habitations et des infrastructures largement inadéquates. Précisons en outre que le Conseil Présidentiel Sud-Africain considère qu'une entreprise est "petite" si elle emploie moins de 50 travailleurs et a un chiffre d'affaires annuel de moins d'un million de Rands (aux prix de 1976-77). Nous utiliserons ici cette définition.

Le terme "noir" employé dans ce texte inclut les Métis (*coloureds*, définis comme des personnes d'ascendance mixte), les Indiens (gens d'origine asiatique) et les Africains (population dite "indigène"). Il réfère ainsi à tous les gens classés dans la catégorie des "non-blancs" de l'apartheid officiel. L'utilisation de la classification raciale dans cette étude n'implique en aucun cas l'acceptation de l'idéologie de la ségrégation. Cette catégorisation semble cependant appropriée pour l'analyse qui va suivre car les gens de couleur et les Africains ont fait face jusqu'à récemment à des environnements législatifs distincts : d'une part les lois de contrôle des entrées, abolies en 1987, ont longtemps et lourdement pesé sur l'insertion urbaine des Africains; d'autre part la politique de préférence de la main d'oeuvre métisse au Western Cape, qui n'est plus officiellement pratiquée, leur a réservé les emplois qualifiés et semi-qualifiés.

Cet article est plus empirique que théorique ou historique. La première section livre le cadre de l'étude en décrivant rapidement, grâce à l'utilisation des dernières données économiques et sociales, les activités des entrepreneurs africains d'Afrique du Sud, leur composition ainsi que l'estimation de leurs revenus. Par ailleurs, on explorera la nature et les caractéristiques de l'activité informelle de la péninsule du Cap puis on terminera par une discussion sur les problèmes auxquels sont confrontés les entrepreneurs.

L'exercice, par les entrepreneurs noirs, d'activités économiques non réglementées a toujours été un trait caractéristique de l'économie sud-africaine (VAN ONSELEN 1982, BOZZOLI 1979 et 1983, MARKS et ATMORE 1980, MARKS et RATHBONE 1982, BUNDY 1972, MULLER 1990, PADAYACHEE et MORRELL 1991). Néanmoins, des recherches précises sur ce thème n'ont été menées que depuis la fin des années 70. Rogerson donne une bonne vue d'ensemble des tendances et des développements de la recherche sud-africaine sur ce point (ROGERSON 1985, 1988 et 1991).

Cette étude a principalement deux sources d'inspiration : la première est la reconnaissance grandissante de l'ampleur du chômage en Afrique du Sud, impliquant un intérêt croissant pour les mécanismes de survie des personnes sans emploi dans un contexte où la sécurité sociale est limitée; la seconde est le changement d'attitude de l'Etat dans les années 80 en direction d'un encouragement du secteur non réglementé.

L'activité économique informelle n'est pas présentée dans les comptes nationaux. De plus elle s'affranchit du salaire minimal et des réglementations en matière de santé et de sécurité. Une grande part des recherches récentes s'est principalement intéressée aux perspectives d'une telle activité, à ses potentialités dans une économie de postapartheid. Ces travaux ont pour principale caractéristique de s'attacher au devenir de l'activité non réglementée

comprise à la fois comme source de travail et comme moteur en tant que tel de la croissance économique nationale (KIRSTEN 1991, MAY et STAVROU 1990). La nature de la participation noire dans ce type d'activité économique est un autre axe de recherche.

L'activité économique informelle : aperçus quantitatifs

Cette section s'appuie sur les données les plus récemment publiées par le Service Central de Statistique (CSS 1990). Elle veut fournir au lecteur une idée des entrepreneurs africains : qui sont-ils, que font-ils et combien gagnent-ils ? Elle présente, sous forme de tableaux, des informations relatives au nombre et au type d'entrepreneurs dans les activités concernées. Le CSS publie des données statistiques sur les activités économiques non réglementées des différents groupes de population sud-africains, à l'exception notable des Blancs. Ces informations proviennent des renseignements rassemblés lors de la première étude sur ce secteur, étude qui n'a pas pris en compte les entités du Transkei, du Bophuthatswana, du Venda et du Ciskei. Bien que cette étude ait de sérieuses limites elle est largement admise comme étant la source d'information la plus complète.

Le tableau n°1 présente, pour chaque groupe de population, le nombre d'entrepreneurs ou d'employés impliqués à plein temps ou à temps partiel dans une activité non réglementée. Cette activité est prédominante dans la région du Natal et au Kwazulu d'une part et dans la région formée par Prétoria, Witwatersrand, Vael Area et Kwandebele d'autre part. Ces deux zones totalisent respectivement 36% et 32% de l'ensemble de l'activité non réglementée en Afrique du Sud (dont sont exclus les Blancs et les populations des "Etats indépendants"). Cette activité est des plus faibles au Western Cape, à hauteur seulement de 3,5% (CSS 1990 pp. 6-11). De plus, les Africains dominent cette activité dans les villes et dans les zones rurales d'Afrique du Sud, à l'exception de la région de Western Cape où les métis sont majoritaires. Cette particularité régionale peut s'expliquer par la politique de préférence ayant eu cours à Western Cape vis-à-vis de la main d'oeuvre métisse. Les estimations avancent un chiffre de 2,7 millions de noirs impliqués dans des activités non réglementées en Afrique du Sud. Il est intéressant de constater que, par rapport aux Indiens ou aux Métis, une proportion beaucoup plus importante d'Africains mènent une activité entrepreneuriale à temps partiel.

Tableau n°1

Activité informelle en Afrique du Sud : nombre d'entrepreneurs et d'employés noirs dans le secteur

(estimations du Service Central de Statistique pour octobre 1989; en milliers)

	Métis	Indiens	Africains	Total (=Noirs)
A temps plein				
Total	56	30	654	740
- dont entrepreneurs	27 (23%)	14 (26%)	304 (12%)	345 (13%)
- dont employés	29 (25%)	16 (29%)	350 (14%)	395 (14%)
A temps partiel				
Total	61 (52%)	25 (45%)	1901 (74%)	1987 (73%)
-dont employés	23	10	667	699
-dont recherchant un emploi	4	2	227	232
-dont fem. au foyer et écoliers	34	13	1007	1055
TOTAL	117 (100%)	55 (100%)	2555 (100%)	2727 (100%)

Source: CSS Statistical News Release, 20/3/90.

Tableau n°2

La part des activités économiques informelles

	Métis	Indiens	Africains	Total (=Noirs)
Opérateurs privés non enregistrés en % de :				
-la population totale	3,7%	5,9%	12%	10,7%
-la population active	9,7%	16,7%	32,9%	29,3%
Contribution mensuelle au PNB (en Rands) :				
-total	46m	37m	1253m	1336m
-par personne (en milliers)	393	672	490	490

Source: CSS Statistical News Release, 20/3/90.

Le tableau n°2 présente les pourcentages de participation des populations actives au secteur non réglementé. Se basant sur ces chiffres, le CSS estime à 16,027 millions de rands en 1989 la contribution de cette activité au Produit Intérieur Brut (PIB), soit 8%, un chiffre qui cependant exclut les revenus informels des quatre "Etats indépendants" de Transkei, Bophuthatswana, Venda et Ciskei (CSS 1990, pp. 2-3).

Tableau n°3
Emploi (en milliers) dans diverses activités informelles
 (estimations du CSS pour octobre 1989)

Activités	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
Employés	128	6	132	12	69	2	2	45	395
Entrepreneurs									
-total	837	244	470	315	92	161	19	193	2331
-hommes	358	117	423	32	88	117	10	112	1258
-femmes	479	127	47	283	4	44	9	81	1074
-% hommes	43%	48%	90%	10%	96%	73%	53%	58%	54%
-% femmes	57%	52%	10%	90%	4%	27%	47%	42%	46%

Source: CSS Statistical News release, 20/3/90.

Légende des activités :

1- commerce et colportage

2- services

3- artisanat marchand

4- artisanat domestique

5- transport

6- ramassage d'ordures

7- location de meublés

8- autres activités

Les différents types d'activités non enregistrées identifiées par le CSS (1990, pp. 4-17) sont le commerce et le colportage, les services, l'artisanat (marchand ou domestique), le transport (taxis), le ramassage d'ordures et les locations de meublés; les autres activités sont réunies sous la rubrique "autres". Le tableau n°3 indique que les entrepreneurs sont principalement impliqués dans le commerce. Il fait aussi ressortir le nombre d'entrepreneurs et d'employés pour chaque activité et distingue les entrepreneurs par sexe. Ce tableau n°3 montre que les entrepreneurs masculins sont les plus nombreux.

Les femmes prédominent dans les activités d'artisanat domestique, de commerce, de colportage et de services alors que les hommes sont les plus nombreux dans les activités de transport, d'artisanat marchand et de ramassage d'ordures. Il apparaît de façon significative que les activités de transport et d'artisanat marchand génèrent les plus hauts revenus nets mensuels et celles d'artisanat domestique les plus faibles (voir tableau n°4). Les statistiques du CSS montrent ainsi clairement que les femmes sont prédominantes dans les activités les moins lucratives. Le revenu mensuel net moyen des femmes (317 Rands) n'atteint pas la moitié de celui des hommes (717 Rands, cf. tableau n°5). Cette donnée est confirmée par les arguments et les conclusions passés en revue par FRIEDMAN et HAMBRIDGE 1991.

Bien que les activités commerciales, artisanales (sous ses deux formes) occupent le plus grand nombre de personnes, c'est le transport qui génère la contribution mensuelle par tête au PIB la plus importante. Alors que les premières participent au PIB mensuel respectivement à hauteur de 32%, 27,5% et 6,9%, le transport, avec 5,9% des effectifs, y contribue pour 21,8% (CSS 1990, p. 20). La contribution par tête au PIB de l'activité transport est ainsi au moins trois fois plus élevée que celle des trois principales activités. Ces chiffres suggèrent que le transport est une activité plus productive en termes de revenus et donc de contribution au PIB. Cependant ceci ne dit rien quant à la distribution des revenus entre propriétaires de taxis et conducteurs employés (KOSA 1990, p. 125).

Tableau n°4
Revenu net mensuel moyen des entrepreneurs par activité

Activités	1	2	3	4	5	6	7	8	Moyenne
Métis	460	161	614	357	1776	77	118	192	426
Indien	756	1046	927	281	2022	500	303	437	785
Africain	489	166	717	295	2827	107	259	466	534
Moyenne	568	457	753	311	2208	228	227	365	582

Source: CSS Statistical News Release, 20/3/90.

Légende des activités : cf. tableau n°3.

Il est intéressant de remarquer que les Indiens et les Métis exercent plus fréquemment des activités artisanales que les Africains (CSS 1990, p. 18). Cette distribution communautaire des activités est liée à différents facteurs

structurels et historiques dont l'accès différencié à l'éducation, la dotation en ressources diverses, l'expérience dans le travail, la durée d'installation dans la péninsule du Cap. Cette dernière donnée implique en effet un niveau d'intégration plus ou moins poussé au sein des réseaux sociaux locaux qui souvent facilitent l'accès à certaines opportunités, tel l'apprentissage.

Tableau n°5
Revenus par sexe et par source de revenus dans les activités informelles

-Revenu net mensuel (en Rands), moyenne des
-employés : 342
-entrepreneurs : 534
-Hommes gagnant moins de 450 R/mois : 64%
-Femmes gagnant moins de 450 R/mois : 76%

Source: CSS Statistical News Release, 20/3/90.

Principaux enseignements de la présente enquête

Notre recherche confirme d'une façon générale les résultats du CSS. Elle fournit des informations additionnelles sur les entrepreneurs Africains. Le recensement mené dans les *townships* africains (site C de Kayelitsha et Guguletu) indique que plus de 90% des entreprises ont des activités commerciales ou de services, utilisant principalement du numéraire (*on a cash basis*). Le commerce constitue environ 80% de toute l'activité non réglementée (tableau n°6). Il s'agit de la vente de denrées et produits pour la consommation quotidienne des *commuters*. Ce terme se réfère aux Africains qui se déplacent chaque jour des *townships* au centre ville ou à ses banlieues immédiates pour se rendre au travail.

La pratique d'activités industrielles par les opérateurs africains étudiés est, de fait, négligeable. En revanche, la confection en sous-traitance est une activité très répandue parmi les entrepreneurs métis. Ceci est lié à l'importance historique de l'industrie de confection dans la région ainsi qu'à la division raciale et sexuelle du travail dans cette branche.

Tableau n°6
Activités dominantes au site C de Khayelitsha et à Guguletu

Secteurs d'activité	Activités dominantes	Nombre	% du total
-commerce	alimentation	223	80 %
	autres	55	
	total	278	
-services	coiffeurs	34	19 %
	autres	33	
	total	67	
-industrie (manufactures)	total	5	1 %
Total		350	100 %

Source : présente enquête.

La grande majorité des femmes entrepreneurs métisses se sont formées en travaillant dans l'industrie moderne. La plupart d'entre elles ont exercé entre 10 et 20 ans comme machinistes semi-qualifiées. Cette situation est en partie liée au statut privilégié qui existait pour les Métis par rapport aux Africains en matière de droit de résidence urbaine. En revanche, la majorité des Africains de l'échantillon ont eu jusqu'alors des emplois non qualifiés et sont arrivés récemment dans la péninsule du Cap. Alors que la grande majorité des entrepreneurs métis sont nés dans cette région, la plupart des Africains y sont arrivés au cours des années 85-90 à la recherche de travail.

Une éducation différenciée, un accès inégal aux emplois qualifiés et semi-qualifiés ainsi que des droits discriminatoires en matière de résidence urbaine ont empêché les Africains de bénéficier de 10 à 20 ans d'expérience de travail qualifié ou semi-qualifié dans l'industrie.

Il faut souligner, et c'est un point commun, que la majorité (plus de 80%) des entreprises, toutes aires étudiées confondues, correspondent à de premières expériences et datent d'environ cinq ans. Ceci confirme le constat de récente croissance de l'activité non réglementée en Afrique du Sud et fait ressortir la jeunesse de ces entreprises. De plus, la majorité des entrepreneurs travaillent à la maison. Le tableau n°7 montre que la plupart utilisent leur épargne personnelle comme capital de départ. Aucun n'a fait appel à un crédit bancaire. Par ailleurs seul un petit nombre (environ 5%) a demandé un prêt bancaire en cours d'activité. Ce constat est corroboré par les conclusions de l'étude de KRAFCHIK 1991, pp. 15-26. Ce dernier relève l'impossibilité d'accès de ces entrepreneurs aux financements institutionnels du fait de l'exigence de nantissement exprimée par les banques commerciales en contrepartie du concours financier.

Tableau n°7
Sources du capital initial dans trois échantillons d'enquête
(pourcentages arrondis)

	Echantillon (1)	Echantillon (2)	Echantillon (3)
Epargne personnelle	82 %	89 %	68 %
Contributions familiales	21 %	15 %	33 %
Prêts bancaires	0 %	0 %	0 %
Autres prêts (4)	7 %	0 %	50 % (4)

Source : présente enquête.

(1) échantillon aléatoire de 61 entrepreneurs interviewés au site C de Khayelitsha

(2) échantillon aléatoire de 38 entrepreneurs interviewés à Guguletu

(3) échantillon aléatoire de 60 entrepreneurs interviewés à Cape Flats et à Mitchell's Plain

(4) "Autres prêts" fait référence aux prêts obtenus de prêteurs informels et de circuits institutionnels. Les titres de propriété sont les plus nombreux à Cape Flats et à Mitchell's Plain à cause du mode d'habitation formel. Ils peuvent alors être utilisés pour la garantie des prêts, d'où la grande fréquence des "autres prêts" dans cet échantillon.

A la différence des statistiques du CSS nos résultats mettent en évidence le fait que la grande majorité des entrepreneurs le sont à temps plein et ne sont pas à la recherche d'emploi. Leurs revenus proviennent uniquement de leur activité entrepreneuriale. Ils appartiennent surtout à la classe d'âge 20-45 ans qui est la plus favorable en terme d'accessibilité à l'emploi salarié. Ceci confirme l'information présentée ci-dessous concernant le motif principal de démarrage d'une telle activité économique, c'est-à-dire l'impossibilité de trouver du travail dans le secteur formel.

De plus, l'échelle des revenus (tableau n°8) témoigne de façon claire de la petite dimension des entreprises. Les nombres en caractères gras sont ceux du niveau de revenu le plus fréquent (la classe modale) : de 1.000 à 4.000 rands. Comme l'on pouvait s'y attendre, les Africains gagnent de beaucoup plus faibles revenus que les Métis : 76% des Africains ont un revenu brut inférieur à 4.000 rands, ce taux étant de 47% chez les Métis. En outre ces entreprises ont un potentiel limité en matière d'emploi : 60 à 70% d'entre elles fonctionnent avec un maximum de 4 personnes.

Tableau n°8
Revenus bruts mensuels (Rands)
 (en pourcentage des échantillons)

Classes de revenus	Africains	Métis
< R1000	13%	5%
R1000-R4000	63%	42%
R4001-R8000	13%	27%
R8001-R12000	3%	11%
R12001-R16000	3%	2%
R16001-R20000	0%	0%
R20001-R24000	2%	2%
R24001-R28000	0%	2%
R > 28000	3%	9%
Total	100%	100%

Source : présente enquête.

Note: L'échantillon d'Africains est issu du site C de Khayelitsha. L'échantillon de Métis est tiré de Cape Flats et Mitchell's Plain.

Le tableau n°9 indique que la recherche des moyens de subsistance est le principal motif de démarrage d'une activité entrepreneuriale au site C de Khayelitsha et à Guguletu (dans les sites africains); cette situation est évidemment due au manque d'emplois. En revanche, la plupart des entrepreneurs métis de Cape Flats et de Mitchell's Plain ont volontairement quitté leur emploi pour rester à la maison et/ou commencer leur propre affaire. Seuls 30% de ceux-ci l'ont fait à cause du manque d'emplois.

Ces résultats mettent en évidence le fait que la plupart des entrepreneurs s'engagent dans une activité non réglementée pour des raisons de survie, causées par le chômage. Une petite minorité commence cependant une activité entrepreneuriale sur des motifs plus positifs tels que le besoin d'indépendance et la recherche de revenus plus importants. Les résultats suggèrent aussi une différenciation communautaire des raisons d'engagement dans l'activité non réglementée. Cette différenciation est diluée dans le mélange des inégalités

structurelles de la société sud-africaine où se chevauchent des inégalités de classes, de couleurs et de sexes. Ceci apparaît tout à fait clairement quand on compare la situation, meilleure, des femmes-entrepreneurs métisses nées dans la péninsule du Cap, éduquées et techniquement semi-qualifiées par rapport à celle des hommes africains entrepreneurs peu scolarisés, en général sous-qualifiés et qui ont seulement récemment obtenu le droit de vivre et de travailler dans ces zones urbaines.

Tableau n°9
Motifs de l'activité économique informelle

Raisons évoquées	Africains	Métis
survie/chômage	71 %	27%
revenu supplémentaire	10%	0%
être à la maison	14%	37%
commencer sa propre affaire	10%	47%

De plus, le grand nombre d'activités non réglementées, particulièrement dans les *townships* africains, peut aussi être vu comme une des multiples conséquences de la structure sociale d'apartheid. La bourgeonnante industrie noire des taxis en est un bon exemple. Les *townships* noirs sont généralement situés à la périphérie des centres urbains, situation causée par la ségrégation raciale en matière de lieux de résidence. Ainsi l'insuffisance de transports publics reliant les *townships* et le coeur de la ville a créé un marché racial pour cette industrie. L'absence de centres de distribution dans les *townships* a, de la même façon, créé un besoin de commerces et de services. C'est en ce sens que cette activité est en partie le résultat de la structure d'apartheid.

Les recherches récentes sur les potentialités des activités non enregistrées dans le nouveau contexte économique et politique ont attiré l'attention sur les contraintes auxquelles sont confrontées ces entreprises. Certains chercheurs (partisans des petites entreprises, mais aussi les planificateurs gouvernementaux et les "décideurs") sont optimistes vis-à-vis de la croissance à venir de telles entreprises. D'autres restent prudents quant au fait d'établir des hypothèses générales sur la base du succès d'un petit nombre choisi d'entrepreneurs et

d'activités (comme celle de l'industrie du taxi) qui sont exceptionnellement bien nanties. Le tableau n°10 présente les contraintes majeures avancées par les entrepreneurs interviewés.

Tableau n°10
Contraintes rencontrées par les petites entreprises

	Africains	Métis
manque de capital	57%	53%
vols et violence des townships	49%	2%
manque de moyens de transport pour l'approvisionnement	43%	8%
marché insuffisant	16%	8%
insuffisance de contrats	0%	57%
main d'oeuvre	0%	18%
concurrence	8%	5%

Source : présente enquête.

Dans les deux échantillons la contrainte majeure du manque de capital est reliée à la difficulté d'obtenir des financements des institutions financières. Les critères d'accès aux prêts, par exemple reliés à la propriété privée et à l'épargne, rendent l'obtention de crédits particulièrement difficile pour les habitants africains des logements précaires du Site C de Kayelitsha. Au moment de l'étude, vols et violences étaient des contraintes spécifiques aux *townships* africains. La violence était alors à son maximum et est, depuis, devenue une réalité endémique provoquant des suspensions d'activités (NATTRASS 1992 p. 2).

Le manque de contrats (de fourniture ou de sous-traitance) pour les entrepreneurs métis de Cape Flats est lié à la récession et à ses conséquences sur l'industrie textile locale. Les problèmes de main d'oeuvre sont définis pour cet échantillon en termes de coûts des salaires et de faible productivité : ces problèmes ne sont pas en revanche mis en exergue par les Africains étant donné que la plupart de leurs entreprises sont familiales.

La saturation du marché constitue une autre contrainte. Les résultats indiquent qu'au site C de Kayelitsha la plupart des commerces ont, à proximité, jusqu'à trois homologues vendant les mêmes biens. Ces résultats laissent entendre que les entrepreneurs mènent le plus souvent le

même type d'affaire, entraînant l'existence d'un marché hautement concurrentiel. Par ailleurs la concurrence des grands magasins à Kayelitsha et des grandes usines de confection à Cape Flats constitue une contrainte structurelle supplémentaire. En temps de récession les grandes entreprises tendent à diminuer les prix payés aux petits producteurs sous-traitants et/ou à réduire les productions commandées. Natrass remarque ainsi que dans de telles conditions la sous-traitance ne fournit pas une base saine d'épanouissement des petits producteurs. Ces différentes contraintes ajoutées au potentiel d'emploi limité des entreprises étudiées nous mettent en garde contre les généralisations précipitées sur les potentiels de développement des petites activités économiques non enregistrées.

L'examen premier des statistiques a mis en évidence l'ampleur de l'activité non réglementée dans l'économie sud-africaine. Il est important de remarquer que cette activité est largement différenciée, situation qui est souvent la conséquence historique des divisions et des processus sociaux. Les différences présentées dans cette étude entre entrepreneurs africains et métis relèvent ainsi de ces phénomènes. L'entrepreneur africain type est arrivé dans la péninsule du Cap il y a moins de 5 ans, il a beaucoup moins de ressources de soutien que son homologue métis né, scolarisé et employé dans la région.

Les résultats de l'étude confirment l'observation selon laquelle l'activité informelle est essentiellement constituée du commerce de produits quotidiens, les magasins d'alimentation étant le type le plus fréquent des entreprises de ce secteur. Chez les Africains cette activité est en général une petite épicerie familiale, fonctionnant en numéraire et à la maison (le plus souvent une cabane). La survie alimentaire est alors la raison d'être de l'affaire indépendante.

Ces entrepreneurs ont pour la plupart très peu de chance de devenir les entrepreneurs triomphants de demain. Dans ce contexte, la pérennité semble être liée à différents facteurs comprenant l'accès à l'éducation, à l'expérience en matière de travail qualifié et semi-qualifié, aux droits de résidence urbaine et à la durée du séjour dans la péninsule du Cap; l'épargne constituée à l'occasion d'un emploi formel antérieur et l'ampleur du soutien financier sont aussi des paramètres importants conditionnant la durée des installations.

Le succès de l'industrie noire des taxis et d'un petit nombre d'entrepreneurs dans des activités autres que le transport montre -contrastant ainsi avec la problématique survie de la plupart des entrepreneurs enquêtés-, que l'activité non réglementée est un potentiel en tant que source d'opportunité économique. Il est cependant important de garder en tête, pour éviter des généralisations abusives, qu'il existe des contraintes structurelles auxquelles doivent faire face les entrepreneurs et que certaines activités sont spécifiques.

Sources

Central Statistical Service 1990 : *Statistical News Release. Statistically Unrecorded Economic Activities of Coloureds, Indians and Blacks (October 1989)*, Cape Town, South African Government Publication, mars.

President's Council Report 1985 : *Report of the Committee for Economic Affairs on a Strategy for Small Business Development and Deregulation*, Cape Town, South African Government Publication.

Références bibliographiques

BOZZOLI 1979 et 1983, BRIDGMAN, PALMER et THOMAS 1992, BUNDY 1979, FRIEDMAN et HAMBRIDGE 1991, HARTZENBURG et LEIMAN 1992, KHOSA 1990, KIRSTEN 1988 et 1991, KRAFCHIK 1991, MARKS et ATMORE 1980 et 1982, MAY et STAVROU 1990, MULLER 1990, NATTRASS 1990 et 1992, PADAYACHEE 1991, ROGERSON 1985 et 1988, ROGERSON et PRESTON-WHYTE 1991, VAN ONSELEN 1982.

Chapitre 40

The Renaissance of Black Enterprise in South Africa

The Case of the Black Taxi Industry

Marlene HESKETH

It is well documented that, in the Cape Colony in the nineteenth century, there was a thriving local economy based on agriculture and trade undertaken by black people (BUNDY 1979 as cited in LOUW and KENDALL 1986, pp. 9-17). By the 1870s, black farmers in the Eastern Cape Colony owned or leased at least 17.000 acres [6.900 hectares] of land, and competed successfully with white farmers in the area. Surplus cash from the sale of crops was invested in ploughs and wagons, and blacks also invested in the community, by contributing towards the building of schools, roads and bridges throughout the territory. Many black farmers successfully diversified their business activities by turning to transport riding once their crops had been harvested. According to Bundy, the purchasing power of blacks in the Eastern Cape exceeded £400.000 a year. Exports valued at £750.000 per annum included mohair, wool, hides and skins, tobacco, grain and cattle.

LOUW and KENDALL 1986, p. 11, vividly contrast the situation in the late nineteenth century with that which prevailed some seventy years later, as follows :

"In the district of Herschel in the north-eastern corner of the Cape, as elsewhere, a healthy black farming community developed in the nineteenth century. In 1873, over and above their own requirements, they produced 1.000 bales of wool, 6.000 bags of wheat and 30.000 bags of corn. In 1875, the blacks offered £2.000 towards building a school.

Yet in the 1940s a Franciscan priest, Cosmas Desmond, touring the district, described Herschel as follows : 'A lot of the area is mountainous and most of the rest is badly eroded, so there is not much left for cultivation [...] There is virtually no work in the whole area [...] All forms of malnutrition are obviously a problem ..."

What went wrong was that blacks, through a series of laws which economically and politically disempowered them, were forced off the land and into the labour force on white-owned farms, in industry in the cities, and particularly on the Transvaal gold mines.

After this, for many decades, black South Africans were further excluded from the mainstream economy by stifling regulations and bureaucracy, especially from 1948 onwards when apartheid became official government policy. According to Louise Tager, Executive Director of the Law Review Project (cf. in sources) :

"There are restrictions on the allocation of trading sites, restrictions on the alteration of buildings, restrictions on the right to transfer businesses, restrictions on the type of businesses that can be carried on, restrictions on the use of trading sites. Traders are expected to submit to a medical examination; officials are entitled to examine the books of traders; there are also restrictions on the acquisition of capital by black businesspeople from non-blacks".

The punishment for non-compliance in almost every case was a criminal offence. In the informal sector, many operators could not, through lack of education or resources, comply with all the rules to which businesses had to conform. The cost of entry to recognised business was high, and included the cost of identifying the very legislation that governed the activity in question; the expense of applying to the authorities for permits; the costs of making building alterations to premises and equipment to comply with fire, health, occupational safety, machinery and building legislation; and the time and expense involved to obtain a trading licence, which in itself was a significant obstacle.

Because the standards imposed by legislation were so high, most operators in the informal sector simply did not comply. Where enforcement was not feasible, corruption increased, and a growing disrespect for the law resulted. In the eyes of the majority, the free enterprise system, such as it was,

was not open to all.

Since 1987, however, there has been a distinct policy shift. Much of the red tape has been removed, especially that which had a racial bias. The result has been a dramatic rise in small enterprise activity undertaken by blacks.

One change in legislation which is considered to have had a great impact, in recent years, on the level of economic activity at micro-levels is the removal of influx control (SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF RACE RELATIONS 1988). The rapid urbanisation which followed, together with stringent economic conditions causing high unemployment, led to increased informal activity, in other words that operating outside the legal framework of business, being unlicensed and untaxed.

"...what is happening is that agricultural subsistence, for which there is no land, is being replaced by a pavement subsistence, for which there is space (of sorts) and a market (of sorts)" (GODSELL and CLARK 1989 p. 3).

Informal activity among black South Africans is considered to be both of the "push" (or survival strategy) kind and the "pull" kind, that is entrepreneurs who prefer self-employment to jobs in the formal sector, but who generally cannot comply with the costs of being legal (NATTRASS and GLASS 1986 p. 20, MAY and STAVROU 1989 p. 9).

The size of the informal sector has been recently estimated as eight per cent of Gross Domestic Product or GDP (CENTRAL STATISTICAL SERVICE 1990), but agencies working closely with informal business are sceptical of the CSS figure, and doubt whether correct information would be given to officials. They estimate informal activity to be closer to 12-15 per cent of GDP. KANTOR 1989 obtained a measure of unrecorded activity by measuring the demand for bank notes in circulation against GDP growth rates, on the assumption that informal transactions are conducted in cash and not through the banking system. He estimated unrecorded activity to be at least 16 per cent, but possibly as high as 41 per cent, of GDP. However, this is all unrecorded activity in South Africa, and therefore includes white informal business. Most analysts agree that about one third of the economically active population is involved in some aspect of the informal economy.

It seems that in many instances changes in legislation legitimise the existing economic activity, and are a *de facto* recognition of what is happening in the economy. Laws are not and cannot be applied, and so are changed. The deregulation of the road passenger transport system, which allowed, among other things, for the operation of minibuses (able to carry up to 15 passengers) as taxis, was an example of policy change being driven by a situation which

was impossible to regulate. The commuter transport system was dominated by the heavily government-subsidised bus companies and the highly unprofitable state railway system. Dissatisfaction with the service provided to commuters by these services was frequently, and often violently, expressed.

"... there is massive over-crowding during peak hours; there is limited frequency and coverage during off-peak hours; drivers have poor safety records; there are numerous breakdowns and delays; and the buses themselves are often unsafe and unhygienic" (BAROLSKY 1989 p. 2).

The minibus taxi service arose in response to this dissatisfaction. The flexibility and manoeuvrability of minibuses enables them to pick up passengers *en route* when they are hailed and discharge them at convenient locations. The bus companies however, were not happy with this new source of competition, and, until 1987, lobbied successfully for strict control of taxi permits. The prohibition of minibus taxis was widely ignored, and there was continuous trouble when enforcement was attempted. Eventually, the government had to concede that the minibus taxi was a cost-effective and needed service, which had managed to emerge, survive and flourish despite the restrictive legislation. The White Paper on National Transport Policy in 1987 recommended, among other things, that subsidies on passenger transport (in other words, buses) should be phased out in the long term, and that 15-seater vehicles should be allowed to operate as taxis.

It was estimated in 1990 (BAROLSKY 1990 p. 59) that there are about 80.000 minibus taxis in operation, 45 per cent of them unlicensed, compared with about 45.000 in 1987. Taxis have made heavy inroads into the passenger market, and both bus and the commuter rail services have suffered. It has been estimated that the capital investment in taxis at replacement value is R2,5 billion. The industry employs directly and indirectly 300.000 people, and is said to have created more jobs than were lost through foreign disinvestment in the 1980s (KHOSA 1990 p. 212).

In 1987-88, members of the South African Black Taxi Association (SABTA) spent more than R180 million on spares, and were able to negotiate preferential terms with parts manufacturers. Motor manufacturers such as Toyota and Nissan were also willing to strike special deals, and Volkswagen collaborated with SABTA to develop a new 14-seater minibus in the hope of increasing its market share by 20 per cent. Castrol and Cera Oil launched new oils designed for SABTA taxis for which the oil companies pay royalties. By the end of 1989, SABTA owned 16 service stations in partnership with Shell and Total, with taxi drivers as shareholders (KHOSA 1990 p. 213).

SABTA's future plans include extending its services to white residential

areas, and into courier and goods services in the inner cities. Spoornet (the State-owned railway) has approached SABTA to co-operate in providing package deals combining rail and taxi fares (source : SABTA interview 1990).

SABTA operates as a national umbrella body, to which local taxi owners' associations are affiliated. The members of local associations are taxi owners and drivers operating out of a particular area or township, who liaise frequently with local authorities on issues of common concern. SABTA was formed as a central buying and co-ordinating organisation with the further objective of initiating, promoting, or proposing legislation which affects the taxi industry.

In 1988 SABTA, together with the National Black Consumer Union and Transvaal African Builders' Association, formed the Foundation of African Business and Consumer Services (FABCOS). Other black business organisations have since joined FABCOS, and it is considered to be the major unifying force in black business. A recent development by FABCOS has been the joint venture with a major commercial bank, to form Future Bank, its own financial institution. Future Bank pools funds from the SABTA trust funds, and black group savings schemes (known as *stokvels*), and provides start-up and working capital to black businesses. At present, the taxi business is their biggest customer.

Taxi purchases through Future Bank work somewhat differently to the usual bank finance schemes.

"Your 15 per cent deposit is held by SABTA in a contingency fund, as group collateral. It does not come off capital. The owner gets it back without interest when the debt is repaid. Interest from the contingency fund is used to make up bad debts and pay running costs. Defaulters are disqualified from making future use of the Future Bank scheme". (Joseph Mabaso, SABTA Treasurer, cited in PORTFOLIO OF BLACK BUSINESS IN SOUTH AFRICA 1993 p. 64).

The story of the black taxi industry is just one reflection of the growing economic empowerment of black people in South Africa. Future Bank is another. They are led by people who come from disadvantaged social and educational backgrounds, who started life as taxi drivers or in some sort of micro-enterprise. Neither of these organisations, nor the other forms of emerging black business, were initiated by the state or any other institution. They were a response by resourceful individuals to the needs of the market.

Sources

Law Review Project 1987 : L. A. Tager, "Small Business Deregulation Revisited", Minutes of First Meeting Sunnyside Group, Johannesburg.

SABTA 1990 : interview.

Bibliographical references

BAROLSKY 1989 and 1990, CENTRAL STATISTICAL SERVICE 1990, GODSELL and CLARK 1989, KANTOR 1989, KHOSA 1990, LOUW and KENDALL 1986, MAY and STAVROU 1989, NATTRASS and GLASS 1986, PORTFLIO OF BLACK BUSINESS IN SOUTH AFRICA 1993, SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF RACE RELATIONS 1988.

Résumé

L'activité commerciale exercée par les Noirs en Afrique du Sud a été limitée par des restrictions législatives et bureaucratiques dès la fin du XIXe siècle. Ces limitations avaient pour objet de forcer agriculteurs et entrepreneurs ruraux noirs à abandonner leurs terres et de devenir une simple force de main d'oeuvre. Depuis 1987, on a observé un net changement. Beaucoup de restrictions officielles ont disparu, surtout celles qui étaient basées sur des distinctions raciales. Le résultat est une montée spectaculaire de l'activité économique des Noirs. Un exemple significatif de cette évolution est constitué par l'activité des taxis, un secteur économique largement contrôlé par des Noirs et qui génère d'importants profits.

Chapitre 41

Les privatisations au Bénin et au Sénégal : pourquoi de si modestes résultats ?

Ibrahim CHITOU

L'impératif de l'efficacité économique conduit la plupart des pays (développés, d'économie centralisée, en développement) à un réaménagement important du rôle de l'Etat dans le secteur productif. Nombreux sont les pays au Sud du Sahara, dont le Bénin et le Sénégal, qui sont amenés à "décongestionner" et à réduire le secteur économique public. L'une des formes les plus courantes et les plus nettes de cette politique est la privatisation. Si elle est en vogue à partir des années 70, sa pratique n'est ni originale ni nouvelle en soi car le Japon sous l'ère Meiji a connu une telle politique de désengagement (SMITH 1955). Ce qui est nouveau, ce sont d'une part l'ampleur du phénomène et d'autre part la diversité culturelle des économies concernées.

Inscrite dans les plans d'ajustement structurel (dans la plupart des pays au Sud du Sahara), la privatisation porte l'empreinte des prêteurs internationaux puisqu'elle est devenue depuis 1985 la condition nécessaire pour l'octroi de nouveaux prêts aux pays qui en font la demande. Pratiquée au Bénin et au Sénégal depuis la seconde moitié de la décennie 80, elle a pour but essentiel la réduction des tensions que les mauvaises performances des entreprises du

portefeuille d'Etat provoquent sur les finances publiques. En ce sens, la privatisation a un double fondement :

-un fondement micro-économique qui implique la nécessité de rétablir les conditions d'une gestion efficace des entreprises jusque-là sous la tutelle publique;

-un fondement macro-économique qui est le corollaire du précédent : si les entreprises deviennent efficaces, elles contribueront à l'amélioration des performances économiques nationales.

En somme, le changement dans la nature de propriété des entreprises publiques permettrait de rétablir les conditions d'une gestion efficace de celles-ci. L'idée que l'entreprise privée est plus efficace que l'entreprise publique est justifiée aussi bien par des déductions théoriques que par des vérifications empiriques : sur le plan théorique on peut citer les travaux de R. Coase, A. Alchian et H. Demsetz, E. Furubotn et S. Pejovich, R.A. Posner et L. De Alessi touchant à la théorie des droits de propriété, ceux de J. Buchanan et G. Tullock, de W.A. Niskanen relatifs aux choix publics, ceux de H. Leibenstein concernant l'efficience; toutes ces études suggèrent que la transformation de la propriété d'Etat en propriété privée permettrait aux entreprises publiques considérées de tendre vers l'optimum de Pareto; sur le plan empirique on peut se référer à l'étude de EHRlich, GALLAIS-HAMONNO et LUTIER 1990. Mais ces analyses n'ont porté que sur des entreprises situées dans des économies développées où existe un secteur privé dominant, dynamique et attractif. Dans ces pays l'entreprise, bénéficiant d'outils de soutien à son développement et d'un environnement institutionnel adapté, est davantage soumise au jeu des forces du marché. Dans les économies concurrentielles, les entreprises sont, par essence, performantes car la concurrence est supposée éliminer celles qui sont moins efficaces. Ce qui n'est pas le cas dans les économies d'Afrique subsaharienne et notamment au Bénin et au Sénégal où la plupart des entreprises (publiques et privées) opèrent en situation de monopole "confisqué", c'est-à-dire relevant d'une décision politique ou d'une faveur spécifique : une telle situation ne se justifie pas économiquement comme dans le cas de monopole naturel ou d'entreprise en état de rendement d'échelle croissant ou produisant des biens collectifs. Elles sont beaucoup plus soumises aux pressions des pouvoirs publics et aux pratiques clientélistes qu'aux lois du marché. Dans ces économies, le principal agent régulateur n'est ni le marché (cas des économies de culture libérale) ni l'Etat (cas des économies centralisées) mais la bureaucratie clientéliste.

La privatisation requiert de nombreuses conditions techniques pour être réalisée de manière satisfaisante. Contrairement à ce qui se passe dans les pays développés, l'application des programmes de privatisation dans l'espace subsaharien se heurte à de nombreuses difficultés liées -pour une part

importante- à la faiblesse des structures économiques des pays. Ces difficultés ne sont pas suffisamment soulignées dans les nombreux travaux consacrés à ce sujet. C'est la raison pour laquelle il est utile d'éclairer la politique de privatisation dans cette région à travers l'étude des conditions et procédures de transfert des entreprises publiques au secteur privé. Les expériences béninoises et sénégalaises - parmi tant d'autres- sont, de ce point de vue, riches d'enseignements.

Les conditions des privatisations

D'une manière générale, les opérations de privatisation dépendent de la volonté politique clairement exprimée par le gouvernement, de l'existence de "structures d'accueil" comme support indispensable au transfert des entreprises, des performances des entreprises à privatiser, du libre accès au marché des "privatisables" et de la disponibilité d'expertises crédibles sur les entreprises publiques. Or, ces conditions ne sont pas remplies par les économies subsahariennes. Pour les cerner nous mettrons plutôt l'accent sur les aspects relatifs aux structures d'accueil et à l'accès au marché des entreprises privatisables.

Les structures d'accueil

Il convient d'entendre par structures d'accueil l'ensemble des dispositifs de soutien aux opérations de transfert effectif des entreprises publiques au secteur privé. Un secteur privé suffisamment développé, dynamique et attractif, des repreneurs potentiels, un cadre financier adapté, une épargne nationale consistante et mobilisable et un environnement institutionnel incitatif pour les opérateurs privés peuvent constituer un ensemble de dispositifs facilitant ces transferts. Or, l'examen du cadre général d'application des programmes de privatisation au Bénin et au Sénégal montre que ces structures d'accueil sont quasi inexistantes.

Le secteur dit privé au Bénin et au Sénégal n'en est pas réellement un. En effet, les économies de ces deux pays apparaissent comme une superposition de structures; ce qui a pour conséquence la formation de strates de sous-

secteurs autonomes (aux mains des opérateurs européens, levantins, nationaux) sans connexions économiques véritables entre les différents pans d'activités. Ces économies sont caractérisées par une absence de mobilité intersectorielle des opérateurs. Or, sans un véritable secteur privé, l'opération de privatisation est condamnée *de facto* à l'insuccès.

Pour privatiser, il faut être deux : le cédant et le cessionnaire ou le groupe de cessionnaires. En ce qui concerne le Bénin et le Sénégal, les cédants sont bien identifiés : ce sont les Etats; en revanche les cessionnaires sont difficilement repérables. Les repreneurs se font rares dans ces deux pays. On peut schématiquement distinguer quatre catégories de repreneurs potentiels : les opérateurs locaux, les émigrés, les investisseurs institutionnels (banques et assurances) et les opérateurs étrangers. Mais ces différents acquéreurs ne disposent pas des mêmes atouts sur le marché des "privatisables".

Les investisseurs potentiels locaux sont d'une part les oligarchies bureaucratiko-financières et d'autre part de riches commerçants opérant bien souvent à la lisière du secteur informel et du secteur structuré. D'une manière générale, ces acteurs n'ont pas le profil d'entrepreneur au sens schumpeterien. La plupart des opérateurs béninois et sénégalais ressemblent plutôt à des "affairistes"; ils manifestent généralement une aversion pour l'univers industriel qui leur paraît complexe, incertain et risqué. Or, l'entrepreneur selon F.H. Knight est celui qui a le goût du risque et qui prend des décisions en situation d'incertitude (KNIGHT 1921 et 1942). Selon un autre auteur "l'esprit d'entreprise apparaît comme une qualité exceptionnelle qui permet à certains individus de prendre des décisions d'une portée souvent considérable" (CASSON 1991). Eu égard à ces diverses conceptions de l'entrepreneur, par rapport aux comportements observés des opérateurs béninois et sénégalais, il convient de noter que la dotation en entrepreneurs est très faible dans ces deux pays.

Au surplus, si l'on définit l'entrepreneur "moderne" comme celui qui est capable de repérer une demande à l'état latent, d'anticiper les besoins de la société et de mettre en oeuvre les actions coordonnées en vue de les satisfaire -à l'échelle industrielle- compte tenu du niveau technologique donné et des compétences existantes, force est de souligner que le Bénin et le Sénégal sont pauvres en chefs d'entreprise modernes. En effet, on peut penser qu'un chef d'entreprise moderne doit être capable de coordonner d'une manière optimale les compétences nécessaires en vue de produire à moindre coût dans un environnement concurrentiel donné.

Les mourides, qui constituent le groupe social économiquement influent au Sénégal pouvaient-ils donc racheter Dakar-Marine (entreprise de réparation navale) ou la SNSSS (salins) ? Les riches commerçants de Porto-Novo au Bénin pouvaient-ils racheter la Béninoise

(brasserie) ou la SONACI (cimenterie) ? La réponse est négative car la mentalité du commerçant ou de l'"affairiste" est différente de celle de l'industriel. Ces opérateurs fonctionnent selon une rationalité économique privilégiant un mode opératoire qui permet de générer, à court terme, d'énormes profits avec un système organisationnel traditionnel et un mode de gestion simple et intuitif. Le retour du capital investi est beaucoup plus élevé et rapide dans le commerce que dans l'industrie. Par ailleurs, les productivités relatives sont beaucoup plus élevées dans le secteur tertiaire (1,96 au Bénin et 3,62 au Sénégal) que dans le secteur secondaire (1,2 à 1,5). (DE BANDT 1988). On comprend dans de telles conditions qu'ils ne manifestent pas d'engouement à changer leur comportement.

Les émigrés béninois et sénégalais désireux d'investir dans leur pays d'origine se heurtent bien souvent au refus de la bourgeoisie bureaucratique en place pour qui ils constituent une menace politique potentielle. Le seul cas qu'il convient de signaler est la SPT (Société de publicité située au Sénégal) qui a été reprise par un ancien Ministre ivoirien d'origine sénégalaise. Quant aux investisseurs institutionnels, ils appartiennent, pour la plupart, à la sphère publique et sont parfois susceptibles d'être eux-mêmes privatisés.

Les opérateurs étrangers forment la part la plus importante des repreneurs potentiels. Leur désir d'acquérir des entreprises publiques est subordonné à deux objectifs : la diversification de leur champ d'activités et la volonté de se rapprocher des consommateurs et de marquer leur présence sur les marchés. Mais la décision de rachat d'entreprises publiques par les investisseurs étrangers sera d'autant plus justifiée que les coûts de transaction - c'est-à-dire "ceux du face à face entre opérateurs, incluant donc les délais et coûts de négociation, de formation du contrat et prenant en compte les risques de comportement déloyal d'un partenaire" (JOFFRE 1989, p. 1584)- s'élèveront plus vite que les inéluctables coûts de contrôle des entreprises considérées. Les investisseurs étrangers ont généralement une assise financière confortable (soutenue par des établissements financiers de leurs pays d'origine) et s'intéressent surtout aux grandes entreprises publiques : textiles, cimenterie, brasserie, industries du sucre... Ces opérateurs proviennent souvent des pays développés. Ces derniers ont, selon les cas, des liens historiques ou récents avec les économies d'Afrique subsaharienne. Cependant, on note un certain intérêt de la part des opérateurs suédois, danois, norvégiens, sud-coréens, voire chinois.

Mais la vente d'entreprises publiques aux opérateurs étrangers occasionne la formation de groupes de pression hostiles aux privatisations. Ces groupes estiment qu'une telle approche ouvre la voie à la recolonisation économique de leurs pays; ce qui empêcherait ainsi les gouvernements de disposer de moyens de contrôle politique de la société. Ils reprochent également aux repreneurs étrangers de vouloir profiter d'une rente de situation créée par le secteur public. Dans ces conditions, nombre d'investisseurs désireux d'investir dans ces pays restent encore extrêmement prudents.

Outre la quasi-absence de repreneurs nationaux, la faible mobilisation de l'épargne privée nationale constitue un obstacle certain aux opérations de privatisation. L'épargne financière formellement mobilisable est presque inexistante au Bénin et au Sénégal; ce qui explique le manque de fonds prêtables. Les besoins financiers des entreprises et de l'Etat dépendent étroitement du volume de l'épargne dégagée par les ménages qui sont les principaux agents épargnants. Dans ces conditions, la capacité de financement de la formation du capital est fonction de la capacité d'épargne des agents. Or, l'examen de l'investissement dans ces deux pays fait apparaître que son financement est généralement assuré par le secteur public ou par l'endettement extérieur. Puisque les Etats sont excessivement obérés et les crédits sur le marché international rationnés, il ne reste que l'épargne intérieure privée comme source de fonds prêtables. Les épargnants potentiels se trouvent dans la haute administration, l'encadrement des organisations para-publiques et privées et dans le secteur commercial détenu généralement par des opérateurs qui n'ont qu'une vision limitée des rouages économiques et qui sont de surcroît "myopes" quant à l'appréhension globale des dimensions des marchés.

Ces catégories socio-économiques ne représentent que 5 à 10 % de la population active du secteur structuré. En outre, nombre de ces épargnants préfèrent placer leurs avoirs dans les économies libérales développées où ils sont à l'abri de la répression financière et des secousses politiques déstabilisatrices. L'épargne "fuyante" prive ainsi le Bénin et le Sénégal de fonds prêtables et les politiques de privatisation en souffrent considérablement. Cette situation évince *de facto* les rares opérateurs privés nationaux du libre accès au marché des "privatisables".

Les privatisations dans ces deux pays souffrent également de la dégradation du cadre financier. La situation préoccupante des banques entraînées dans l'effondrement du secteur parapublic et le fort coefficient d'endettement des pays témoignent de la déficience des outils financiers. Par ailleurs, la forte collusion des banques avec les pouvoirs politiques nuit à la bonne marche des systèmes financiers nationaux à tel point que les premières sont incapables de jouer leur rôle d'intermédiation, rôle fondamental dans la structuration de l'économie moderne. Dans la mesure où les banques dépendent étroitement des Etats, des aides extérieures et des banques centrales pour leurs fonds prêtables, elles sont largement exposées aux pressions politiques. Octroyant constamment des crédits douteux et non garantis aux clientèles politiques, les banques en Afrique subsaharienne ont du mal à mobiliser leurs créances à l'échéance. Cette situation plus ou moins chaotique ne rassure pas les investisseurs et compromet dans une certaine mesure le succès opérationnel des privatisations.

En somme, les faibles structures d'accueil qui caractérisent les économies béninoise et sénégalaise constituent des obstacles réels à l'application satisfaisante des programmes de privatisation. Outre ces freins évoqués ci-dessus, la nature même du marché des entreprises publiques à privatiser explique aussi la faible dynamique de la politique de désengagement des Etats béninois et sénégalais.

La nature du marché des privatisables

Il ne suffit pas de créer une offre pour qu'il y ait automatiquement une demande correspondante. Les entreprises privatisables sont des produits particuliers qui suscitent un marché spécifique par leur nature dans le contexte des économies subsahariennes où les marchés financiers sont quasi inexistantes. C'est un marché d'accès très sélectif où les barrières à l'entrée sont nombreuses : celles-ci sont d'ordre technique, financier, économique (conditions bien explicitées dans les appels d'offre), politique, informationnel... Les acheteurs potentiels doivent avoir des connaissances précises sur les entreprises publiques considérées (leurs différentes fonctions et leurs perspectives de développement) sur leur environnement (données relatives à l'économie du pays, à leur cadre réglementaire, au marché) et des qualités exceptionnelles de négociation.

Eu égard à la quantité d'entreprises à vendre dans toute l'Afrique par rapport aux quelques acheteurs potentiels, le contexte de la privatisation s'apparente à un marché de type oligopsonique dont la structure se caractérise par une offre beaucoup plus importante que la demande. Ceci favorise parfois des situations de blocage parce que certains repreneurs, exploitant au maximum les faiblesses des gouvernements tendent à leur imposer des conventions léonines. Cela crée des discordances au sein des équipes gouvernementales et provoque des conflits politiques qui tendent alors à allonger démesurément les délais de conclusion des conventions de privatisation.

En outre, les candidats potentiels à la reprise des entreprises publiques étant peu nombreux et leurs capacités financières limitées, il est compréhensible qu'ils doivent opérer des choix réfléchis. Ainsi, toutes les unités à privatiser ne trouvent pas de repreneurs et les pays dans lesquels les structures d'accueil sont très dégradées ne bénéficient pas d'afflux d'investisseurs.

Dans de telles conditions, les quelques rares groupes internationaux qui s'intéressent au rachat de ces entreprises sont amenés à concentrer leurs efforts dans des secteurs où ils détiennent un avantage comparatif décisif sur les marchés. C'est le cas du groupe Castel-BGI

qui détient un monopole dans le domaine de la brasserie dans 13 pays d'Afrique dont le Bénin (à la suite du rachat de la Béninoise). On peut également citer le cas de la SCANCEM International ANS (Norvège) dans le domaine de la cimenterie. Ce groupe est présent dans une dizaine de pays dont le Bénin (suite au rachat de la SONACI). Les groupes Bolloré et Bouygues (France) font partie de ce noyau de repreneurs. Une telle situation comporte un risque : la prise de contrôle de pans entiers de l'économie du continent africain par un petit nombre d'opérateurs internationaux. Hormis quelques grands repreneurs orientés sur certains secteurs (textile, tabac, électricité, eau, ciment, brasseries...), on note, d'une manière générale, peu de réponses aux appels d'offres, même en ce qui concerne des entreprises publiques jugées potentiellement profitables. A titre indicatif, on peut citer les cas de la SONACI au Bénin (5 réponses à l'appel d'offre) et la SOBETA, ex-MANUCIA (2 réponses sérieuses des groupes Bolloré et Rothmans).

La situation des entreprises à privatiser rend également le marché peu dynamique : les programmes de privatisation se composent en effet majoritairement d'entreprises publiques déficientes. Nombre de privatisables enregistrent d'énormes pertes; l'apurement de leurs passifs s'avère d'abord, dans certains cas, primordial pour que les pouvoirs publics puissent espérer trouver des acquéreurs. A titre indicatif, en 1988, Dakar-Marine présentait à elle seule une situation nette négative de 4,3 milliards F. CFA et la SICAP (Société Immobilière du Cap-Vert, Sénégal) un déficit de 2,2 milliards de F. CFA. Entre 1980 et 1986, au Bénin, les dettes des entreprises du secteur d'Etat représentaient une part importante du total des dettes extérieures (de 45,7% à 21,7% selon les années) et des exportations (de 56,7% à 96,5%). Au Sénégal ces parts variaient respectivement de 23,4% à 15,4% et de 33,1% à 40,1%. Il s'agit bien souvent d'entreprises édifiées de toutes pièces sans de réelles études de faisabilité. Elles n'ont pas de réelles structures et relèvent, en partie, davantage de créations de prestige que de véritables constructions de potentiels économiques. Les difficultés de ces entreprises publiques sont si aiguës que l'apport de capitaux frais ne constitueraient pas une solide solution de sauvegarde. Dans l'ensemble, les unités vouées à la privatisation exigent de gros efforts de redressement et d'ajustement de leurs structures par rapport aux dimensions des marchés.

La situation défavorable des entreprises publiques rend difficiles les opérations de transfert effectif au secteur privé. Les programmes de privatisation au Bénin et au Sénégal ne suscitent pas l'intérêt soutenu des investisseurs. Au surplus, la privatisation ne relève pas d'une volonté politique forte comme cela a pu être observé dans des pays développés de tradition libérale.

Les procédures de privatisation

D'une manière générale, les procédures de privatisation diffèrent d'un pays à l'autre car les Etats n'ont pas tout à fait les mêmes approches du désengagement économique. Par ailleurs, la composition des portefeuilles des

"privatisables" et le choix des techniques de privatisation sont spécifiques à chaque pays; ils sont déterminés en fonction des forces et faiblesses des structures internes et des objectifs poursuivis par les gouvernements.

Les approches et techniques de privatisation

Contrairement à la Côte-d'Ivoire qui avait adopté, au cours de la décennie 80, l'approche au "coup par coup" pour réaliser une quarantaine de privatisations (CONTAMIN et FAURE 1990), le Bénin et le Sénégal ont plutôt retenu "l'approche globale" (approche systématique retenue dans le cadre des PAS (Plans d'ajustement structurel) comme la plupart des autres pays de la région (CHITOU 1992, pp. 21-28).

Cette approche a conduit à l'élaboration par les autorités béninoises et sénégalaises des premiers programmes de privatisation comprenant respectivement 23 (en 1986) et 37 (en 1987) entreprises du secteur d'Etat. Les programmes comprennent aussi bien les entreprises bénéficiaires que déficitaires. Il est à noter cependant que le maintien (même partiel) ou non de l'Etat dans les entreprises considérées relève d'une appréciation de l'intensité de la crise du pays. En effet, celle-ci dépend des objectifs socio-politiques des gouvernements et bien souvent du jugement que les bailleurs de fonds se font eux-mêmes de la situation des entreprises publiques à privatiser, de la situation économique générale du pays en question et de la conception économique libérale qui sous-tend leur action. La plupart des programmes de privatisation dans les pays subsahariens, et notamment au Bénin et au Sénégal, sont de fait ceux imposés par la Banque Mondiale et le FMI au regard de leurs propres critères d'appréciation de la donne économique des pays dans lesquels ils interviennent.

Ainsi l'élaboration des programmes de privatisation dans les économies au sud du Sahara apparaît toujours pour les gouvernements comme un exercice assez difficile. En effet, ceux-ci sont amenés à arbitrer entre les exigences des groupes de pressions nationaux (clientèles politiques, bourgeoisie bureaucratique, syndicats...) et celles des bailleurs de fonds. D'une manière générale, ce sont ces dernières qui priment dans les décisions des pouvoirs publics. A titre indicatif, il est à signaler que la Béninoise (brasserie) a été très longtemps la pierre d'achoppement entre les autorités béninoises et la Banque Mondiale au cours des négociations du programme de privatisation au Bénin. En effet, les pouvoirs publics béninois ont longtemps refusé d'intégrer cette entreprise publique, une des plus grandes employeuses du pays, dans le

programme de privatisations au motif qu'elle est une entreprise stratégique pour le pays. En définitive la Béninoise a été privatisée conformément aux recommandations de la Banque Mondiale et en dépit des oppositions manifestes des groupes de pression dans le pays.

En ce qui concerne le choix des techniques de privatisation, il convient de noter que celui-ci dépend du cadre financier des pays. Les techniques de privatisation sont très variées : location de l'outil industriel, vente d'actifs, cession de gré à gré, contrat de gestion, offre publique de vente (OPV), rachat de l'entreprise par les salariés (RES), fragmentation, dilution, portage et rachat-conversion en actifs réels (RCAR). Cependant toutes ces techniques ne sont pas (et ne peuvent pas être) utilisées au Bénin et au Sénégal faute de structures d'accueil capables de servir d'appui aux opérations de transfert. Pour capter un maximum de candidats désireux de racheter des parts du capital (décomposé en actions pour la circonstance), les pouvoirs publics utilisent parfois une combinaison de techniques de privatisation pour une même entreprise : ce fut le cas au Sénégal lors de la privatisation, partielle, de la SNSSS où les méthodes utilisées ont été le RES et la vente d'actions. Le Bénin n'a utilisé, le plus souvent, que la cession gré à gré et le contrat de gestion. Par ailleurs les options possibles ont peu varié dans ces deux pays : les autorités sénégalaises ont davantage mis l'accent sur les formules de société d'économie mixte et sur la détention par les salariés des parts du capital social des entreprises publiques concernées.

Domaines et bilan des privatisations

Hormis les cas d'échec du marché (les entreprises publiques en situation de monopole naturel ou celles produisant des biens collectifs), les programmes de privatisation au Bénin et au Sénégal concernent des unités diversifiées par leurs secteurs d'activités et par leurs tailles. On y trouve des sociétés d'Etat (au capital détenu à 100% par l'Etat) et des sociétés d'économie mixte dans lesquelles l'Etat peut être en position d'associé majoritaire ou minoritaire.

Dans l'ensemble, on peut relever que l'ampleur économique des programmes de privatisation au Bénin et au Sénégal reste relativement faible par rapport au poids économique réel du secteur public. Au Sénégal, les entreprises publiques majoritairement touchées par les vagues de privatisation sont des entreprises d'économie mixte. Les 23 premières unités à privatiser (par leur importance) totalisaient au moment de l'établissement du programme en 1987 environ 6 000 salariés (soit 18,75% du total des salariés du secteur public). Leur chiffre d'affaires total enregistré la même année représentait 27% de l'ensemble de celui dégagé par le secteur économique public.

En dépit des nombreuses contraintes qui entravent l'application satisfaisante des programmes de privatisation au Bénin et au Sénégal, quelques résultats ont été tout de même enregistrés. Les réalisations constatées (9 au

Bénin et 27 au Sénégal qui représentent respectivement 11,2% et 14,4% de l'ensemble des entreprises du secteur d'Etat dans chacun des deux pays) ont été possibles grâce à une série d'avantages concédés aux cessionnaires par les gouvernements, notamment la protection des marchés sur lesquels opèrent les entreprises considérées. Cette protection est constituée par l'ensemble des mesures spécifiques stipulées dans les conventions de privatisation et qui s'apparentent à des subventions implicites. De ce fait, les privatisations n'induisent pas dans les deux pays des situations de marchés concurrentiels; elles ont plutôt tendance à renforcer les positions monopolistiques qu'avaient autrefois les entreprises en question. D'ailleurs les comportements des nouveaux propriétaires et leurs stratégies commerciales ne sont pas déterminés en fonction du jeu des forces du marché mais plutôt par des faveurs spécifiques qu'ils sont en mesure d'obtenir par d'incessants marchandages avec les pouvoirs politiques. Les avantages "hors cadre légal" ont donc pour conséquence de produire plus de distorsions dans le système économique global.

L'impact des privatisations sur les finances publiques, à court terme, reste assez limité. En effet l'établissement, *ex-post*, de la balance (dépenses, recettes) permet de constater que les recettes générées par certaines privatisations ne couvrent même pas les dépenses engagées (coûts immédiats et coûts récurrents) pour les réaliser (CHITOU 1991a). Mais cette remarque pourrait être nuancée à long terme car les avantages (réduction des subventions, augmentation des recettes fiscales...) qu'en tirerait l'Etat pourraient absorber les pertes constatées à court terme. Les recettes occasionnées par la vente des entreprises publiques servent généralement à faire face aux dépenses prioritaires de fonctionnement des Etats, à apurer une partie de leurs dettes extérieures et intérieures (paiement des arriérés des salaires des fonctionnaires, dette à l'égard des fournisseurs locaux) et à satisfaire des conditionnalités financières préalables aux décaissements effectifs par les bailleurs de fonds internationaux de nouveaux prêts octroyés aux gouvernements.

Il est cependant à noter que les résultats des privatisations dans ces deux pays ne devraient pas être appréciés seulement du point de vue des recettes enregistrées par les gouvernements et du nombre de transferts effectifs réalisés. Ils devraient l'être aussi par la mesure de l'impact psychologique induit par l'évolution du rôle de l'Etat dans les économies. La politique de privatisations au Bénin et au Sénégal devrait être vue sous l'angle du dynamisme qu'elle pourrait produire dans des économies en léthargie et de sa capacité à favoriser la promotion d'un secteur privé moderne débarrassé du carcan des bureaucrates et clientèles politiques. Mais on est encore loin de ces objectifs.

L'étude des procédures et conditions des privatisations au Bénin et au Sénégal éclaire les difficultés que nombre de pays subsahariens rencontrent dans leur politique d'aménagement du rôle économique de l'Etat. Les piètres résultats obtenus par ces deux pays, après six années d'expérience, traduisent clairement l'importance de ces difficultés. Ils ne permettent pas d'enrayer, à court terme, les dysfonctionnements que les entreprises publiques ont provoqués dans l'ensemble du système productif. Au surplus, cette politique d'allègement du secteur économique public est loin d'épuiser le problème des relations entre l'Etat et le secteur productif puisqu'elle ne répond pas aux véritables problèmes auxquels sont confrontées les entreprises (publiques et privées) en Afrique subsaharienne. Même privatisées, ces entreprises fonctionnent encore au gré des marchandages de leurs dirigeants avec les pouvoirs publics.

Le modeste bilan des privatisations au Bénin et au Sénégal pose la question suivante : quelle autre solution face à l'échec de l'Etat et aux imperfections du marché ? En effet des remèdes tels que les contrats de performances (contrat-plan, contrat-programme, contrat d'entreprise...) pour améliorer l'efficacité des entreprises publiques n'ont pas donné des résultats satisfaisants. Dans ces conditions, au regard de la conjoncture catastrophique de ces économies et en dépit de nombreux obstacles à la vente des entreprises aux investisseurs privés, la privatisation demeure, *in fine*, un pis aller. Toutefois l'intérêt de ces privatisations est le changement dans les mentalités qu'elles induisent et le nouveau mode de gestion économique qui en découle. L'un et l'autre peuvent permettre, à terme, un assainissement des économies nationales.

Sources

Jeune Afrique Economie, "Dakar-Marine, non bradage", Paris, novembre 1991, n° 141, pp. 194-201.

République du Bénin, Ministère de la Justice et de l'Inspection des entreprises publiques et semi-publiques, 1982 : *Rapport de restructuration des entreprises publiques et semi-publiques en vue de l'élaboration d'un projet d'assistance de la Banque Mondiale*, Cotonou, avril.

République du Bénin, "Loi n°92-023 sur la dénationalisation", *J. O.* du 1er novembre 1992, pp. 548-550.

République du Sénégal, "Loi n°87-23 du 30 juillet 1987 sur la privatisation", *J. O.* du 12 septembre 1987, pp. 649-651.

Références bibliographiques

BARRETO 1989, BAUMOL 1968, BOUIN et MICHALET 1991, BUCHANAN et PIERRO 1980, CASSON 1991, CHITOU 1991a et b, CHITOU 1992, CONTAMIN et FAURE 1990, COOK et KIRKPATRICK 1988, D'ALMEIDA 1986a et b, DOMBERGER et PIGGOT 1986, DE BANDT 1988, EHRLICH, GALLAIS-HAMONNO et LUTIER 1990, JOFFRE 1989, KNIGHT 1921 et 1942, LEFF 1971, MARSDEN 1991, PAUL 1985, RAMAMURTI et VERNON 1991, RAMANADHAM 1989, SCHUMPETER 1965, SMITH 1955, VALLEE 1992, VERNON 1988, VUYLSTEKE, NANKAN et CANDROY-SEKSE 1988.

Chapitre 42

A propos de la formation des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises

Bruno PONSON

Les trente dernières années ont vu un remarquable essor de la formation à la gestion dans les pays occidentaux, initié par la notoriété grandissante des MBA (Masters of Business Administration) anglo-saxons. Les méthodes et techniques de gestion se sont précisées et complexifiées. En France, par exemple, le nombre d'écoles de commerce (l'Ecole supérieure de commerce de Paris, la plus ancienne, et l'Ecole des Hautes études commerciales, qui ont dépassé les 100 ans, ayant une situation atypique) a été démultiplié, avec un bonheur inégal quant au niveau, et toute ville de quelque importance se doit d'avoir son école, qu'elle soit consulaire ou privée. L'enseignement supérieur a pris le même chemin avec le développement, commencé par l'Université de Dauphine dans les années 70, de cursus de gestion de second cycle, puis de troisième cycle et de doctorat. Il semble cependant que la crise économique soit en train de stopper cette croissance des établissements et des filières de formation à la gestion.

Les pays en développement, dont ceux d'Afrique subsaharienne (et il sera fait référence ici principalement aux pays francophones), ont pris peu à peu la même voie et mis en place des formations au management au sein des facultés traditionnelles, sous forme d'instituts ou d'écoles.

Ce texte, qui consigne quelques observations que l'auteur a pu faire en tant que responsable pédagogique d'un Centre interafricain de formation de cadres, et qui contient en outre quelques éléments d'analyse suggérés, au cours de visites et de mise en oeuvre d'ingénierie éducative, par l'évaluation des pratiques de différentes unités de formation universitaires ou de type "écoles", vise à rechercher les raisons de cet état de fait, indiquer les modalités de la formation selon les profils d'entrepreneurs et les conditions possibles de son efficacité.

Les raisons de l'intérêt pour les études managériales

Deux indications liminaires paraissent devoir être formulées avant d'évoquer quelques facteurs explicatifs de la vogue des études de gestion.

La première observation a trait au problème crucial : peut-on former quelqu'un à devenir entrepreneur ? Ce domaine ressort-il de l'acquis ou de l'inné ? Que faut-il pour être un entrepreneur ? Sans doute posséder l'esprit d'entreprise, que nous avons défini comme *la capacité à générer des innovations et la volonté de les voir aboutir* (cf. PONSON et SCHAAN 1993, p. 1), le faire partager à ses collaborateurs pour qu'ils s'en imprègnent eux-mêmes. Il s'agit là de capacités relevant de l'individu : innovation technique, sens du marché, goût du risque, charisme. Il est clair, par-delà les effets négatifs de sociétés qui peuvent mettre sous le boisseau les talents entrepreneuriaux, que dans chaque pays ces qualités se retrouvent chez certains et point, ou moins, chez les autres. Entre 5 et 10 % des étudiants en management choisissent une option "création d'entreprise". La proportion se retrouverait peu différente dans toute population, même non scolarisée.

Ce serait un leurre de vouloir former des entrepreneurs. Par contre, l'enseignement en ce domaine doit avoir deux finalités, qui sont, elles, accessibles : en premier lieu révéler les talents d'entrepreneurs; en second lieu transmettre des techniques et modes de gestion opératoires, adaptés au contexte, qui aideront à la prise de décision et au suivi des résultats de l'entreprise.

La seconde observation introductive est relative au monde des activités non-structurées : la vitalité de l'économie informelle donne souvent à penser qu'elle est une pépinière d'entrepreneurs potentiels dont l'économie formelle a

besoin; en réalité le transfert est peu vraisemblable et les enquêtes de terrain ont montré les difficultés ou les seuils de tous ordres séparant et même cloisonnant en Afrique les différentes catégories de tailles d'entreprises et, par voie de conséquence, la rareté des passages réussis des micro-exploitations aux petits établissements, de ceux-ci aux moyennes entreprises et de celles-ci aux grandes firmes (cf. par ex. OUDIN 1990a à propos du Niger et FAURE 1992a au sujet de la Côte-d'Ivoire).

Une première raison expliquant l'intérêt du développement de la formation à l'entrepreneuriat en Afrique est celle, évoquée au début, d'un certain mimétisme vis-à-vis de ce qui se passe dans les pays du Nord, eux-mêmes entraînés par les Etats-Unis. Les transferts d'ingénierie éducative abordent ce domaine tant pour la formation première que pour la formation permanente.

Une deuxième raison est d'ordre économique. La crise profonde qui touche de plein fouet le continent africain depuis le début de la décennie 80 a eu un double impact : d'abord sur les économies des Etats, obligés d'interrompre les embauches dans la fonction publique, qui était le principal débouché des formations universitaires, d'où l'idée de réorienter les flux de sortie des diplômés vers les entreprises, notamment les PME (petites et moyennes entreprises), et vers la création d'entreprises individuelles; ensuite on peut relever que le rôle des PME dans le développement, venant compléter les grandes entreprises publiques en perte de vitesse, qui l'avaient initié au détour des indépendances, est reconnu et souhaité, d'où des programmes nombreux d'appui financier, de gestion et de formation; malheureusement la plupart des politiques de promotion et de soutien des PME ont été des échecs, car elles ont cherché à atteindre des résultats physiques mais n'ont pas de fait donné la priorité aux entrepreneurs.

Peut-être pourrions-nous trouver une troisième raison à l'intérêt pour la formation à l'entrepreneuriat dans le mouvement des idées et des valeurs qui voit le déclin des socialismes, enregistre le triomphe d'une idéologie libérale en conflit avec des Etats encore forts. Là, comme antérieurement en d'autres régions du monde, il commence à apparaître qu'on peut accéder à la réussite économique et sociale, non seulement par la fonction publique, mais aussi par le développement de l'entreprise.

Dans un registre voisin, il convient de rappeler les profondes mutations actuelles des sociétés africaines. Les processus de déstructuration-recomposition présentent certes des aspects troublants (ambivalence voire ambiguïté culturelle, changement de valeurs dès lors incertaines, références originales mal assumées, dont témoignent les tentatives avortées de politiques d'authenticité, etc.), mais ils favorisent d'un autre côté la montée des identités

individualistes, d'ailleurs non contradictoires, dans un premier temps, avec la prégnance des communautés traditionnelles, et donnent des raisons d'espérer : la société accepte plus facilement les entrepreneurs, et, par voie de conséquence, valorise l'enseignement dans les disciplines correspondantes (ce thème est développé in PONSON 1988).

Types de formations et types d'entrepreneurs

La formation à l'entrepreneuriat peut se concevoir à un triple niveau :

Selon d'abord le *degré de complexité des concepts* utilisés ou transmis : des notions simples conçues pour être présentées à des personnes analphabètes jusqu'aux concepts élaborés, et, finalement les catégories analytiques pouvant fonder l'initiation à la recherche; en effet les entrepreneurs (ou futurs entrepreneurs) ne peuvent aborder une formation avec profit que si elle est pratique et adaptée à leur niveau d'instruction; il est tout à fait possible de discuter de logiques entrepreneuriales avec des exploitants non-scolarisés, si l'on fait ressentir la nécessité de suivre leurs résultats, d'évaluer leurs marges, de leur faire différencier chiffre d'affaires et profit, de faire comprendre l'intérêt de l'investissement, qui prépare une production ultérieure plus élevée;

Selon qu'il s'agit de *formation première*, pour des élèves de l'enseignement secondaire (voire primaire) et supérieur, ou de *formation permanente*, pour des responsables d'unités de production en poste, quelle que soit la taille de l'unité; en effet ces deux types de population se côtoient toujours : les jeunes intéressés par l'entreprise qu'ils ont vu fonctionner dans leur entourage familial ou à laquelle ils ont participé en aidant un parent; les personnes déjà en entreprise, souhaitant réfléchir sur leur activité, leur rôle et la façon d'améliorer la gestion. Pour ces derniers, il convient de vaincre la réticence à se former, surtout venant de *self made men*, et proposer, via des organismes professionnels par exemple, des horaires aménagés en séminaires ou le soir. Les deux populations se recoupent parfois (étudiants avec activité professionnelle; responsables d'entreprises acceptant, le temps d'une césure plus ou moins longue, de redevenir étudiants) mais sont en fait difficiles à mélanger, les attentes étant différentes. Par contre, c'est une richesse pour une institution et ses formateurs de posséder les deux types de public qui ont des exigences et des expériences complémentaires.

Selon qu'il est question de *formation directe* ou de *formation-action* : les méthodes classiques de formation à l'entrepreneuriat se déroulent dans les locaux des institutions de formation, dans des hôtels ou centres de loisirs voire dans les locaux d'entreprises, mais en marge de l'activité professionnelle. Ceci a l'avantage de la simplicité pour la formation première et permet aux responsables de prendre du recul et de réfléchir à leur métier, à leur rôle. Pour avoir eu l'occasion de mettre en place à Abidjan des séminaires d'une semaine pour dirigeants d'entreprises de tous pays africains, l'auteur de ces lignes a pu constater que l'apport consistait essentiellement, au-delà de la réflexion stratégique suscitée par les animateurs, dans le partage des expériences. Des exemples similaires peuvent être donnés par des croisières

dont nous avons vécu l'expérience ou eu à jauger des résultats (chefs d'entreprises adhérents à un syndicat professionnel; créateurs d'entreprises marocains regroupés à l'initiative d'une association). Ceci est un moyen de surmonter la forte réticence des entrepreneurs à participer à une formation car ils ne souhaitent pas s'ouvrir de leurs problèmes à des confrères, rassemblés certes ponctuellement mais que les marchés érigent et maintiennent en concurrents, et préfèrent essayer de les résoudre approximativement par eux-mêmes. Toutefois la formation-action est une possibilité peu utilisée qui a l'avantage de proposer une didactique proche des problèmes spécifiques de l'entrepreneur, allant jusqu'à aider à la formulation de solutions (donc avec une dimension de conseil), et faisant le point périodique sur les méthodes de gestion mises en place. Des sessions groupées hors des entreprises restent cependant nécessaires. On pourrait rapprocher de cela, pour ce qui concerne la formation initiale à l'entrepreneuriat, l'apprentissage ou la formule des stages, s'ils s'insèrent bien dans un cursus, et les formations en alternance qui permettent de capitaliser sur les acquis en entreprise.

Ensuite, s'agissant du contenu des formations à l'entrepreneuriat celles-ci, nous semble-t-il, doivent allier d'une part des techniques élémentaires de gestion, comptables par exemple, mais aussi et surtout de contrôle de gestion, ou plus simplement de tableaux de bord; d'autre part des expériences vécues, études de cas ou jeux d'entreprise concernant la conduite des affaires; enfin une réflexion sur la place de l'entreprise, même petite, dans le tissu économique et sur le rôle de l'entrepreneur, son métier, ses missions.

Les difficultés à la formation de l'entrepreneur

Les difficultés générales tiennent essentiellement au fait que le métier d'entrepreneur ne s'apprend pas, comme il a été jugé bon de le préciser en tête de ce texte. En revanche on peut apprendre des techniques de gestion, acquérir du savoir-faire, on peut mettre ou être mis en situation d'entreprise, formule qui aide à révéler, exprimer et développer des prédispositions à la conduite d'une exploitation économique.

Un problème majeur réside dans la faible ou la *non-disponibilité à la formation* : le responsable d'une entreprise ne souhaite pas apparaître comme celui qui apprend, ce qui signifierait qu'il ne sait pas, et il hésite également à quitter son activité, souvent très prenante, de crainte de s'exposer à des risques (perte de clientèle, relâchement des liens avec les fournisseurs, affaiblissement du contrôle des employés, etc.). Ce problème social et culturel est d'autant plus grand que l'entreprise est petite, souvent personnelle. Néanmoins, par la persuasion, il est possible de passer outre ces réticences : on peut citer l'exemple, auquel nous avons participé, de tontiniers (banquiers ambulants) togolais, venus de toutes les provinces et réunis à Lomé, en octobre 1992, à l'initiative d'un chercheur spécialiste des questions de finances informelles (D. Soedjeda) et qui avaient accepté de quitter leurs clients

pour un jour, afin de discuter de leurs problèmes et de partager une large réflexion sur leur métier.

On peut également évoquer des difficultés spécifiques africaines. Elles tiennent :

-aux *conditions naturelles et institutionnelles*, la tradition dans de nombreux pays, surtout francophones, étant de chercher à faire carrière dans l'administration ou dans les entreprises publiques, plus que dans les entreprises privées; la crise économique et sociale actuelle a tari ces débouchés et, de ce fait, renforcé le secteur informel, mais aussi rendu plus crédibles les carrières en entreprises modernes (créées par des déflatés des secteurs d'Etat ou par des diplômés sans emploi). A ce sujet, il est intéressant de noter que les enquêtes réalisées sur les grands marchés enregistrent un nombre de plus en plus important de commerçant(e)s titulaires de titres scolaires, dans une activité où les non-diplômés ont longtemps formé l'essentiel des promoteurs et exploitants. Les pouvoirs publics, héritiers de cette tradition interventionniste, mise à mal par la crise économique et financière et la baisse des ressources fiscales, sont souvent un frein à l'épanouissement des entrepreneurs, malgré des essais le plus souvent malheureux de centres de promotion de l'entreprise : les démarches en vue de la création d'entreprises sont encore longues et fastidieuses (fort peu de pays ayant un "guichet unique" regroupant les formalités), les déclarations annuelles sont complexes, tout comme les procédures du commerce international, et la législation sociale, protectrice des travailleurs dans son esprit mais peu dans les faits, est difficilement applicable du fait de la concurrence du secteur informel qui peut échapper à ces contraintes; de plus l'image de l'entreprise qui réussit est peu favorable, et il arrive souvent que cette réussite soit implicitement attribuée à des pratiques répréhensibles;

-aux *valeurs et représentations communes*, parfois en désaccord avec l'esprit d'entreprise. Ainsi la culture héritée considère la nature comme toute puissante, ce qui implique que l'homme doit s'adapter à elle, composer mais ne pas la dominer; de ce fait les valeurs de la tradition (rôle des anciens, nécessaire respect de la coutume, etc.) et de la communauté (obligations et pratiques de solidarité par ex.) demeurent essentielles. Elles s'opposent à l'individualisme, à l'originalité ou à l'innovation, souvent mis en exergue comme bases de l'esprit entrepreneurial. Sur un autre plan, on peut considérer les membres des ensemble sociaux mus par la force prégnante de la tradition comme ayant un comportement *satisficing* alors que la société industrielle valorise l'accumulation et un comportement *maximizing* des individus.

Deux observations doivent être faites qui modèrent l'impact de ces traits culturels traditionnels : en premier lieu la déstructuration de la société traditionnelle, née du dualisme et accentuée par la crise, affaiblit certaines valeurs caractéristiques; mais est-ce au profit de valeurs entrepreneuriales ? En second lieu on peut relever qu'au Japon les valeurs de communauté et de respect -sélectif- des normes ancestrales et coutumières n'ont pas empêché le rapide développement des entreprises.

L'entreprise formelle est souvent considérée comme un corps étranger à la société et une réconciliation s'avère nécessaire entre les deux entités. Si l'exploitation artisanale ou commerciale non-structurée est bien acceptée, elle, il ne faut pas espérer qu'elle puisse fonder le développement, d'une part parce

qu'elle ne se transforme pas en entreprise formelle et plus importante et, d'autre part, parce qu'elle ne contribue pas au processus de redistribution par l'impôt, même si elle participe, c'est vrai, à la redistribution par le biais de la solidarité privée.

En fait la formation a un rôle important à jouer dans cette nécessaire réconciliation de l'entreprise moderne et de la société ambiante.

Des voies pour améliorer l'efficacité de la formation

Susciter l'intérêt de la formation chez des entrepreneurs ou de futurs entrepreneurs est un premier élément; il faut pour cela faire comprendre qu'il s'agit d'améliorer les capacités et performances dans la pratique entrepreneuriale (et non combler de quelconques lacunes), qu'il s'agit aussi de prendre du recul sur son activité, ce qui est excessivement difficile dans la vie de tous les jours. Les associations professionnelles, syndicats, tontines fonctionnant par profession, etc., sont des espaces socio-économiques par où cette information peut transiter et devenir crédible. Chez les jeunes, l'intérêt à l'égard de l'entreprise passe par des visites, par des témoignages d'expériences vécues ou la relation de *success stories*, mais aussi par des junior entreprises qui sont un excellent moyen de vivre en temps réel la vie et la conduite des affaires. Ces dernières, très fréquentes dans les écoles de commerce et facultés de gestion des pays du Nord, ont commencé à voir le jour dans certaines écoles africaines, souvent sous l'impulsion de membres du corps professoral.

Une telle formation, pour être bénéfique c'est-à-dire pour répondre à une attente et donc à une exigence forte, doit être perçue comme coûteuse en temps et/ou en argent (résultant d'un arbitrage avec d'autres occupations possibles). La personne libre de son temps n'est sans doute pas un manager; l'élève non plus n'est sans doute pas de la graine de manager s'il choisit cette voie par défaut. L'octroi de bourses est parfois synonyme en formation continue d'absence de motivation et d'inefficacité : nous avons pu souvent observer ce phénomène dans des populations mixtes boursiers-non boursiers, ces derniers étant pris en charge par l'entreprise ou se formant sur leur deniers propres et tenant bien sûr à valoriser cet investissement. La bourse partielle est une solution intermédiaire qui peut donner satisfaction.

Après la sensibilisation, la formation proprement dite, qu'elle soit didactique ou qu'elle corresponde à une formation-action, ne peut faire l'économie de la rigueur et du professionnalisme (étant entendu que le contenu et le mode d'exposition doivent être étroitement liés au niveau de compréhension de l'auditoire), tant dans les techniques de management présentées, qui pour la plupart ont une portée générale, quel que soit le pays, aux normes législatives près, que dans les méthodes pédagogiques qui doivent faire constamment référence au terrain par des études de cas empiriques et, si possible, au vécu des participants qui deviennent de ce fait co-formateurs (puisque dans le domaine de l'entreprise on a la chance de disposer d'un vivier inépuisable d'expériences instructives).

Enfin, la formation à l'entrepreneuriat doit, et c'est là une difficulté, tenir compte du contexte social, de la représentation de l'entreprise que véhicule la société (mais aussi qui anime chaque entrepreneur). Elle doit donner des moyens de rétablir ou renforcer les liens entre l'entreprise et la société, de favoriser le dialogue et la compréhension entre entreprises et pouvoirs publics. La réflexion sur la mission de l'entrepreneur est essentielle, personnelle par essence, mais elle peut être favorisée et stimulée par la formation. Il est infiniment plus facile de prendre des décisions, de faire passer des messages, si les missions et les objectifs ont été clarifiés : le cadre de référence est alors un guide propre à l'action.

Ces quelques règles ont une portée générale et sont valides, depuis l'entreprise informelle jusqu'à la grande structure publique, en passant par le tissu des PME. C'est à ce prix que la formation renforcera la dynamique entrepreneuriale qui elle-même est gage du développement économique tout entier comme le montrent les pays d'Asie du Sud-Est.

Références bibliographiques

FAURE 1992a, OUDIN 1990a, PONSON 1988, PONSON et SCHAAN 1993.

Chapitre 43

L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature

Benoît LOOTVOET et Xavier OUDIN

Les questions relatives aux obstacles à l'accroissement du bien-être social et économique dans les pays pauvres sont induites par diverses approches dites "substantivistes" ou "culturalistes". Le développement, singulièrement le développement économique, est-il "facilité ou inhibé par les valeurs en vigueur dans telle ou telle société ?" (BOUDON 1990). L'économiste, soucieux des conditions d'amélioration de la productivité des facteurs de production, doit-il envisager l'évolution du comportement des agents économiques africains face, par exemple, à la constitution et à la gestion du capital productif à l'intérieur d'une analyse globale du "changement social" ? Et les obstacles qui brident l'efficacité des entreprises africaines sont-ils consubstantiels à ceux qui affectent les jeux institutionnels, les contextes législatifs et réglementaires, les pratiques d'Etats qui ne semblent pas aptes à défendre l'intérêt général et à mettre en place les infrastructures nécessaires aux opérateurs économiques ?

A l'évidence, de telles questions sont chevillées à bien d'autres encore de semblable nature, et l'économiste a quelque peine à les traiter. Certes, il sait qu'en matière de développement notamment, il ne peut, contrairement à ce dont on le soupçonne parfois, "être aveugle aux formes sociales" (BARE 1992); il a

compris que l'entrepreneur schumpétérien était aussi insaisissable qu'une belle sirène. Toutefois, avant de se perdre en conjectures sur les moyens de révéler les virtualités que recèlent les groupes ou espaces économiques, il lui faut tenter d'appréhender ce qu'il considère être la réalité économique à partir d'outils d'analyse qui sont constitutifs de sa discipline. Cela quand bien même les notions ou concepts requis n'ont pas de résonance limpide dans l'univers sémantique des acteurs visés par l'étude. En effet, qu'inspirent au rebobineur de Ouagadougou les notions d'amortissement, d'accumulation productive, d'intensité capitalistique...? Rien. Pourtant, il est d'autant moins aisé d'éluder une réflexion sur le capital économique que les économistes font à nouveau valoir que le problème du développement de l'Afrique n'est pas tant celui de la "transition d'une économie administrée à une économie de marché" que celui de la transition "d'une économie de rente à une économie d'accumulation" (HUGON 1993 et HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992).

L'objet de ce texte n'est certainement pas de définir les modalités d'une telle transition mais plus modestement de traiter des investissements dans les unités de production artisanale de biens et services et dans le petit commerce dans l'Ouest africain; unités économiques qui, on le sait, occupent et font vivre une part croissante de la population des pays concernés. Il s'agit, essentiellement à partir de nos propres enquêtes, de porter le regard de proche en loin, du point d'activité à l'ensemble des établissements d'une contrée, et de rappeler que l'accumulation imperceptible à l'échelle microscopique devient tangible à l'échelle macroscopique; le processus de diffusion du capital étant à l'évidence déterminé par la rationalité des opérateurs que l'on a pris l'habitude, par commodité ou paresse, de classer dans un grand "secteur informel".

L'improbable accumulation dans les établissements artisanaux et commerciaux

Une "lecture anthropologique de l'entreprise" en Afrique telle que celle, par exemple, effectuée par P. Labazée au Burkina Faso explique la "logique des comportements et des critères de choix à impact financier" des entrepreneurs à partir des "représentations de l'espace économique et social communément partagées" par les catégories auxquelles ils appartiennent (LABAZEE 1988). Elle montre clairement l'imbrication entre gestion d'un capital financier et gestion d'un capital symbolique en renvoyant à l'histoire singulière de chaque promoteur. Elle invite à ne pas passer les "principaux

ressorts de l'accumulation" au crible des critères sommaires de la rationalité ou de l'irrationalité mais, plus subtilement, à les appréhender "en fonction de systèmes repérables de contraintes" qui définissent le champ d'action des opérateurs économiques. En un mot, cette lecture anthropologique atteste l'existence d'une dynamique entrepreneuriale qui échappe pour une bonne part à la perception frustrée de l'économiste; elle révèle que la constitution de capitaux productifs peut emprunter des voies extraordinairement contournées. Toutefois elle laisse peu de prises -ce n'est d'ailleurs pas sa vocation- à des exercices d'induction comptable, à des raisonnements généraux sur les capacités de production d'un pays, sur son aptitude à briser "le cercle vicieux de la pauvreté".

La théorie du cercle vicieux de la pauvreté connaît encore un vif succès chez les développeurs parce que sa logique, fort simple, paraît implacable : lorsque dans un pays l'épargne est faible il ne peut se développer. L'épargne nourrit l'investissement qui est la condition *sine qua non* d'un accroissement de productivité, de niveau de vie, et, finalement, de mise en branle d'un mécanisme de développement cumulatif. C'est ainsi que, considérant *a priori* que l'épargne était insuffisante, ce qui expliquait la faiblesse de l'investissement, les politiques d'assistance aux PME (petites et moyennes entreprises) ou à l'artisanat en Afrique ont très souvent privilégié l'apport en capital.

Il est vrai néanmoins que la création ou l'extension d'une unité de production, aussi modeste soit-elle, ne peut se faire *ex nihilo*. De même que les étiages d'un fleuve ne doivent pas être trop prononcés afin de permettre la navigation en toutes saisons, la constitution d'une épargne à des fins productives dans un espace économique ne peut se maintenir en-deçà d'un seuil minimum sans engendrer une stagnation, voire une récession ou un arrêt complet de l'activité. Or que voit-on dans les petites entreprises africaines ? Le capital de départ est assez important, mais l'investissement de croisière, c'est-à-dire l'accumulation dans l'entreprise une fois les opérations enclenchées, reste très faible. Le rappel d'une série de résultats d'enquêtes de terrain donnera quelque lumière sur l'effort d'épargne-investissement consenti par les petits entrepreneurs.

La valeur du capital de départ

Les enquêtes plus ou moins légères, les monographies de petits métiers urbains ont fait florès depuis une vingtaine d'années, entretenant trop souvent

l'impression vague mais tenace que l'artisanat et le petit commerce produisent fort peu à partir de presque rien. La réalité est tout autre, contrastée à souhait.

Le tableau n° 1 présente des données ivoiriennes qui ne sont pas très récentes (1984) mais qui ont été reprises ici car elles sont le fruit d'investigations particulièrement scrupuleuses (enquêtes à passages répétés, entretiens personnalisés, mesures directes par les chercheurs...) auprès d'un demi-millier de responsables d'unités artisanales ou commerciales. Il montre que la capitalisation initiale est loin d'être insignifiante si on la rapporte, comme les auteurs ont coutume de le faire, aux salaires fixés par l'Etat ou les grandes industries. Ainsi, en 1984, le SMIG (salaire minimum garanti) à Abidjan était de 33.175 F. CFA. Les ouvriers et employés du complexe agro-sucrier de Katiola étaient payés entre 17.825 et 25.111 F. CFA par mois selon leur catégorie, sur une base de 6 jours de travail hebdomadaires. Par décret, les salaires mensuels des employés des plantations de café, cacao, riz, coton, etc., du secteur de l'élevage et du secteur forestier s'élevaient entre 12.663 et 20.352 F. CFA.

Tableau n° 1

Valeur moyenne de l'investissement de départ dans 4 villes de Côte-d'Ivoire
(Agboville, Bouaké, Dimbokro et Katiola; milliers F. CFA 1984; source
LOOTVOET 1988)

Couture/ confect.	Menuis.	Autres activ. de product.	Réparat.	Restaur./ bars	Fritures boissons locales	Services	Boutiq.	Autres commer.
151	714	520	285	253	22	301	738	332

Les situations de départ des promoteurs d'unités économiques sont disparates. En effet, les moyennes reproduites dans le tableau n°1 sont affectées d'un très fort coefficient de dispersion. Hormis pour les tailleurs et les réparateurs dont la distribution, selon le critère du montant de l'investissement à la date d'ouverture de l'atelier, figure une courbe de Gauss très effilée, les effectifs à l'intérieur de chaque secteur d'activité s'éparpillent dans de multiples classes de capital initial. Les explications de cette variabilité sont immédiates. Certains investisseurs achètent leur atelier ou leur magasin alors que d'autres le louent. Certains locaux professionnels sont en parpaings et d'autres se résument à un simple auvent. L'outillage est tantôt sophistiqué : machines à multi-opérations des menuisiers, tantôt rudimentaire : quelques outils à main. Les stocks de marchandises ou de matières premières peuvent avoir une valeur modeste ou élevée : dans notre échantillon, les effectifs des boutiquiers de la classe d'investissement initial de 50.000 à 100.000 F. CFA sont égaux à ceux de la classe des investissements supérieurs à 2 millions F. CFA.

Il est inutile de multiplier les exemples. Ajoutons néanmoins que nos études approfondies des activités halieutiques artisanales en Guinée ont confirmé la tendance à la dispersion des valeurs d'investissement de démarrage

de l'activité qui vient d'être exposée. Selon le type d'embarcation, le type d'engin de capture (lignes, filets), la catégorie de moteur (pour les pirogues motorisables), l'investissement d'un pêcheur qui constitue une unité de production avec du matériel neuf peut varier dans une fourchette de 1 à 15, soit, en 1990, entre un peu plus de deux mois et trois années de salaire d'un enseignant du secondaire (LOOTVOET 1992).

Le devenir du capital de démarrage

Au delà de la phase de démarrage de l'activité, l'investissement au sein de l'établissement est quasiment stoppé. Au Niger, en Guinée ou en Côte-d'Ivoire, la reconstitution des divers comptes ou bilans des établissements classés dans tous les secteurs ou branches d'activité ne manifeste guère une propension à l'accumulation.

Tableau n° 2

Dépenses de capital, investissement et ratios d'investissement chez les entrepreneurs ayant réalisé des investissements dans l'année au Niger (620 enquêtés; source Ministère du Plan et ORSTOM, Niamey, 1987)

	Proportion d'investisseurs (%)	Inv/K (%)	Inv/EBE (%)
Moulins	20,0	31,9	10,2
Taillieurs	45,5	22,8	4,1
Menuisiers bois	10,5	13,9	1,7
Menuisiers métallique	30,4	25,3	3,7
Garagistes	25,0	11,3	2,3
Vulcanisateurs	11,1	71,5	4,9
Réparateurs radios	12,5	55,0	2,5

Légende : Inv=investissements; K=capital; EBE=excédent brut d'exploitation.

A titre d'illustration, les quelques ratios donnés dans le tableau n° 2 montrent à la fois que les entrepreneurs qui ont procédé à des investissements additionnels depuis leur installation constituent une minorité et que les montants en jeu demeurent faibles. Si le rapport

investissement sur capital peut paraître élevé, il faut garder à l'esprit que les valeurs du capital installé sont en moyenne assez basses (145. 000 F. CFA pour les tailleurs, 40. 000 F. CFA pour les réparateurs d'appareils de radio par ex.).

De plus, précisons que ces investissements additionnels ont été définis de manière très large de sorte qu'ils ne peuvent en aucun cas être systématiquement assimilés à un accroissement net de capital. En effet, ils incluent l'amortissement du matériel, le remplacement de l'outillage désuet et les travaux dans les locaux. Notons en passant qu'en comptabilité nationale les dépenses d'entretien et consommations d'outillage sont classées en consommations intermédiaires et ne s'analysent évidemment pas comme une formation de capital. Ces dépenses sont en moyenne supérieures aux dépenses d'investissement parmi les 620 entrepreneurs exerçant les activités signalées dans le tableau n° 2. De fait, nombreuses sont nos études de cas qui font ressortir qu'un rapport Inv/K élevé s'explique par la mobilisation d'un capital physique originel d'occasion et obsolète dont l'entretien puis le remplacement rapide se sont avérés onéreux, et ne signifie donc nullement un changement d'échelle de production. Cela constaté, et même s'il faut nuancer en fonction des professions, les données de Niamey et des villes ivoiriennes laissent tout de même apparaître une relation significative entre l'investissement, la taille de l'établissement et ses résultats comptables (en ce qui concerne les enquêtes faites en Côte-d'Ivoire les tests d'indépendance de khi-deux et les analyses de correspondances multiples réalisés à partir des classes d'investissements initiaux, d'investissements additionnels, de chiffres d'affaires, de revenus bruts sont présentés dans LOOTVOET 1988).

Néanmoins le contre exemple de la pêche guinéenne doit être souligné tout en étant, avec le recul, commenté avec une infinie prudence. En 1988, l'analyse comptable et financière de 95 unités de pêche artisanale de Conakry -l'unité de pêche correspond à la notion d'établissement; ainsi, de même qu'un transporteur peut posséder deux taxis, un patron peut être à la tête de deux, ou plus, équipages et embarcations-, a fait ressortir que, depuis leur constitution, celles-ci étaient caractérisées par un accroissement du nombre d'embarcations (+16) mais surtout par un changement de catégorie d'embarcation (68 pirogues ont été réformées au profit d'autres d'une catégorie notablement supérieure) et par une augmentation du nombre de moteurs (+46) (LOOTVOET 1989). Cependant, des travaux en cours laissent à penser que la tendance à l'accumulation s'est sévèrement infléchie depuis 1988. Il est sûr qu'après la libéralisation politique et économique et l'ouverture sur l'extérieur consécutives à l'avènement en 1984 de la Seconde République, il y a eu une relance nette de l'activité jusqu'alors bridée par le régime totalitaire de Sékou Touré. Les pêcheurs, parfois aidés par des projets de développement qui ont mis du matériel à leur disposition à des conditions de paiement avantageuses, ont alors investi dans un armement plus performant pour répondre à une demande de poisson réelle et exploiter une ressource réputée (à l'époque) vierge sur l'ensemble du large plateau continental guinéen. Une fois un certain seuil d'efficience (qu'il serait trop complexe d'explicitier ici) atteint, les pêcheurs artisans semblent ne plus vouloir (pouvoir ?) modifier leur capital technique. On retrouve la même attitude dans d'autres professions, par exemple chez les tailleurs de Niamey : environ un tiers investissent au-delà de la période de démarrage, mais une fois un certain seuil atteint (quatre ou cinq machines à coudre), l'investissement est interrompu (OUDIN 1990b).

Il n'empêche que la réalité s'impose : à l'échelle de l'établissement tout semble se jouer lors de la mobilisation du capital de départ. Ensuite les investissements destinés à augmenter la capacité de production des unités économiques ne sont réalisés que par une minorité d'entrepreneurs, ou pendant une courte période suivant le démarrage. Il est ainsi possible de conclure à l'absence d'accumulation au sein des unités de production artisanale ou dans le petit commerce africains.

Le regard éloigné : une accumulation diffuse perceptible à travers une analyse macro-économique

Les établissements considérés un à un paraissent stagner mais leur nombre croît à mesure que la pression démographique se fait sentir, notamment en zones urbaines. Nous avons rappelé plus haut que la création des établissements nécessitait la mobilisation d'un capital très minime comparé à celui requis pour l'ouverture d'une entreprise industrielle en Europe mais en aucune manière dérisoire comparé aux ressources des populations africaines. En tout état de cause, il est suffisamment important pour interdire à l'analyste de penser en termes de "création spontanée" d'unités économiques ou d'absence de barrière à l'entrée dans la plupart des branches d'activité artisanale.

Les statistiques relatives à la situation de diverses villes africaines, que nous avons constituées et exploitées ne laissent pas de surprendre car elles montrent une immense variabilité des ratios accroissement de la population urbaine/accroissement du nombre de points d'activité et cela même entre villes géographiquement proches.

Cette première variabilité est doublée par la forte variabilité à la fois intertemporelle et interurbaine du nombre d'établissements pour mille habitants calculé activité par activité. Néanmoins la multiplication du nombre d'établissements ne se traduit pas par une diminution de la valeur moyenne du capital immobilisé dans chaque établissement. Il existe donc véritablement, au plan macro-économique, un processus d'accumulation.

Retour sur l'origine du financement des créations d'unités économiques

Il est démontré que le financement de l'installation des petits entrepreneurs est pris en charge par les ménages (au sens de la comptabilité nationale), sans recours, à de rares exceptions, à l'intermédiation financière institutionnalisée ou aux systèmes tontiniers.

Dans certains pays, tels la Côte-d'Ivoire, le réseau bancaire s'est, dès les années 1970, étendu dans le but de capter les dépôts de titulaires de revenus importants (commerçants, gros planteurs, etc.) ou fixes (fonctionnaires, salariés de l'industrie). Toutefois, il n'a pas été en mesure d'orienter vers les petits entrepreneurs nationaux des ressources financières qui auraient pu être converties en capital productif. Ainsi, trois seulement de notre demi-millier d'enquêtés ivoiriens ont financé très partiellement leur établissement à partir de prêts bancaires. Et encore, ne s'agissait-il pas nécessairement de véritables prêts à la création d'entreprise mais plutôt de crédits à la consommation (financement de l'achat d'un congélateur par un restaurateur par exemple) obtenus grâce à l'intercession de "puissants avaliseurs". Quant aux tontines, dont le principe est l'approvisionnement à plusieurs d'une tirelire cycliquement cassée au bénéfice d'un cotisant différent, elles ne participent que marginalement également à la capitalisation des unités économiques. A cet égard, nos résultats ont été confortés par Y.-A. Fauré dans une autre ville ivoirienne, Toumodi, (FAURE 1992) qui, d'ailleurs, renvoyait lui-même aux études de M. Lelart sur "les tontines et le financement de l'entreprise informelle" (LELART 1991) concluant que "l'épargne des tontines ne sert pas en priorité l'investissement".

De fait, les activités artisanales ou commerciales enquêtées dans les villes ivoiriennes reposent au départ sur un autofinancement, des prêts, des dons ou une combinaison de ces formules de financement émanant directement des ménages. Il est judicieux de confondre prêts et dons car, comme l'expose C. Vidal les apports financiers présentés par les enquêtés comme des dons sont rarement assimilables à des "attitudes solidaires" et désintéressées" (VIDAL 1992). Le tutorat, la dépense aux funérailles, la cotisation aux diverses associations religieuses, culturelles, politiques, la participation aux tontines, le "cadeau au villageois" et, *a fortiori*, l'aide à la création d'un petit établissement, observés "dans toutes leurs modalités pratiques" et distingués "en les replaçant dans leur contexte (qualités sociales des partenaires, contenu de la relation d'échange, durée du processus, etc.)" correspondent à "divers "placements sociaux", ayant des enjeux différents, et qui résultent de conflits suivis de négociations ne prévoyant pas -pour ce qu'il en connaît, précise l'auteur- d'effets de solidarité sans contrepartie économique" (VIDAL 1992).

En résumé 36% des enquêtés ivoiriens ont démarré leur activité en s'autofinçant intégralement et, à l'opposé, 42% ont financé la totalité du capital de départ à partir de dons ou prêts. Le solde, 28% des effectifs, a eu recours à une combinaison de financements. C'est pourquoi, d'une manière

générale, l'autofinancement concerne (au moins partiellement) 57% des créations de points d'activité et les prêts ou dons, 64% (LOOTVOET 1988).

Tableau n° 3

Origine du financement du capital initial dans les villes ivoiriennes
(476 établissements enquêtés; source LOOTVOET 1988)

	Revenu agricole	Profit d'une activité artisanale/commerciale	Salaire d'une administration ou d'une industrie
Autofinancement	9%	74%	17%
Prêt et/ou don	7%	70%	23%

Le tableau n° 3 démontre sans ambiguïté que la création des unités de production ou de vente prend très largement appui sur un capital issu des surplus financiers dégagés dans d'autres activités artisanales ou commerciales. En un mot, si l'on s'autorise un langage peu rigoureux, les petits entrepreneurs paraissent refuser de s'inscrire dans un processus d'accumulation intensive (intensité capitaliste accrue au sein d'un établissement) et semblent opter pour une accumulation extensive lorsque leur marge bénéficiaire le permet (diversification des investissements productifs dans divers établissements de petite taille).

Le mouvement perpétuel des créations-disparitions des petites entreprises

La recension des résultats de comptages des établissements dans les villes africaines indique une vigoureuse progression au cours du temps du nombre d'unités de production ou de vente sans pour cela que l'on puisse conclure à un émiettement de l'activité, à une baisse de la taille moyenne des établissements.

Deux exemples : croissance de 65% et de 74% du nombre de points d'activité respectivement à Agboville (Côte-d'Ivoire) entre 1976 et 1984 et à Niamey (Niger) entre 1981 et 1987. Cependant cette croissance nette masque un second phénomène de croissance à tendance quasi exponentielle du nombre de créations -perceptible à travers une analyse de l'ancienneté des

établissements- compensée pour une bonne part par une durée de vie extrêmement courte d'une fraction des établissements nouvellement créés. Il n'est pas rare en effet de constater, pour une ville donnée, un taux de croissance annuel sur longue période du nombre d'ateliers et de petits commerces deux à trois fois inférieur à la proportion des établissements ouverts dans l'année précédent la date de l'enquête. Cela signifie tout simplement que la moitié ou les deux tiers du croît récent est gommée rapidement par des fermetures d'établissements.

Cette impressionnante précarité ou volatilité des établissements est généralement imputée au manque de professionnalisme des petits promoteurs qui "tentent leur chance" sans disposer de moyens humains et matériels à hauteur de leur ambition. De fait, il n'est pas improbable que les établissements les moins efficaces ou productifs n'aient pas la capacité de se maintenir longtemps, mais ce qui intéresse ici, ce sont les enseignements en matière d'accumulation du capital que délivre l'interprétation du fort taux de mortalité des établissements obligeant du même coup à nuancer, mais sans l'invalider fondamentalement, la thèse de l'absence d'accumulation intensive exposée plus haut.

Il ressort de l'étude des itinéraires professionnels qu'une proportion significative des créations de points d'activité est le fait de promoteurs ayant déjà par le passé ouvert puis fermé un ou plusieurs autres établissements.

A Niamey en 1989 deux tiers des entrepreneurs recensés dans onze activités ont déjà connu une expérience de petit patron ou travailleur indépendant avant d'ouvrir leur entreprise actuelle (OUDIN 1990a). Il peut s'agir d'ouverture, fermeture puis réouverture d'établissements dans différentes branches d'activité à la suite d'échecs successifs mais il peut s'agir aussi de fermetures d'établissements suivies de nouvelles créations dans la même branche d'activité. Ce processus correspond alors à une dynamique d'accumulation : abandon d'un local professionnel désuet et mal équipé au profit d'un atelier ou d'une boutique mieux placée et dotée d'un matériel plus performant. D'ailleurs une telle dynamique est repérable également dans les modalités de financement du capital de démarrage. Ainsi 45% des artisans ou commerçants visités dans les "villes du chemin de fer" ivoiriennes et qui ont autofinancé l'installation de l'établissement pour lequel ils ont été enquêtés ont investi une épargne constituée à partir d'une activité antérieure de même nature. Il est clair que ces opérateurs économiques n'ont pas fait disparaître un point d'activité pour en faire ressurgir un autre identique; ils ont généralement ambitionné un accroissement de leur capacité de production.

Ajoutons enfin que c'est en situant ce jeu incessant de créations-disparitions d'établissements dans la durée que l'on perçoit les tendances à l'innovation. Certes, en raison de la baisse relative du coût de certains matériels d'équipement, elle ne se traduit pas nécessairement par un accroissement sensible de la valeur absolue -calculée en unités monétaires constantes- du capital immobilisé par unité de production mais, repérable dans les nouveaux établissements tenus par des jeunes qui ont été scolarisés, elle est assimilable à une accumulation de la compétence et de l'efficacité à l'oeuvre dans l'économie réelle. A Conakry, alors que la distribution d'électricité est on ne peut plus parcimonieuse, le marché du matériel audio-visuel s'est considérablement

développé, favorisant l'émergence de nombreux ateliers de réparation de radios, téléviseurs mais aussi magnétoscopes. Il existe même des petits ateliers de réparation d'ordinateurs. A également été constatée, chez de jeunes garagistes, l'introduction de petits appareillages destinés à tester les circuits électriques ou électroniques des véhicules de conception récente.

Accumulation mesurable à l'échelle macro-économique donc, mais accumulation nulle ou infime au niveau micro-économique : le résultat n'a pas la tournure d'un paradoxe et il trouve sa logique dans les choix raisonnés des petits entrepreneurs.

Les déterminants économiques de l'échelle de production

Est-il besoin de le préciser, nous ne saurions succomber ici aux enchantements d'une analyse superficielle qui reconnaîtrait aux petites entreprises africaines le pouvoir d'entraîner le continent sur les chemins de la prospérité. L'accumulation dont nous avons fait état est incontestable, mais est tout aussi indéniable l'asthénie des économies africaines, leur impéritie à améliorer le bien être matériel des populations. Finalement, l'accumulation serait réelle mais marginale, à la fois trop lente et dispersée, peu productive et peu compétitive.

Les politiques d'assistance à la petite ou moyenne entreprise dans les pays en développement ont cru trouver leur justification dans ce type de bilan, d'où leur logique de financement de l'augmentation du capital fixe et circulant de petits établissements gérés par des entrepreneurs présentant *a priori* toutes les qualités intrinsèques censées caractériser les chefs de PME dynamiques et modernes. La logique en question s'est avérée défailante parce que, l'argument est trivial, la recapitalisation ou la surcapitalisation des unités économiques n'est pas en soi la condition suffisante ni même, parfois, nécessaire d'un gain de production et de productivité; ses effets sont très étroitement dépendants du contexte général dans lequel elle s'opère. Les agents économiques concernés l'ont bien compris; nos propres observations l'attestent ainsi que celles d'autres analystes. Ainsi Y.-A. Fauré (FAURE 1992) qui appelle E. Aryeetey en renfort. Les travaux de ce dernier auteur vérifient qu'au Ghana comme dans les pays de la sous-région, l'accumulation productive n'est pas principalement bloquée par un défaut d'épargne ("toutes les possibilités de crédit informel [sont] loin d'être utilisées par les petits entrepreneurs") et suggèrent que, en

définitive, l'accentuation de l'intensité capitalistique des unités de production n'est pas, pour les petits promoteurs, un gage de prospérité (ARYEETAY 1991).

Pourquoi les petits entrepreneurs n'accroissent-ils pas l'échelle de production dans leur entreprise ?

Sans rien inférer de l'importance ou de la faiblesse de l'accumulation extensive financée par les ménages, on remarquera que, toutes choses égales par ailleurs -c'est-à-dire sans introduire la possibilité de financements extérieurs-, le problème de la conversion de cette accumulation extensive en une accumulation intensive peut être décomposé en une série de questions auxquelles, à notre connaissance, aucun modèle économétrique n'a pu apporter de réponse. La concentration de l'investissement en un nombre limité d'unités économiques fortement capitalistiques serait-elle plus productive qu'une dilution du même investissement dans une myriade de petits établissements ? Serait-elle à l'origine d'un produit économique global, mesuré par la valeur de la rémunération totale du travail, supérieur à celui que crée l'ensemble des petites unités ? Quelle traduction aurait-elle en termes de proportion de la population active occupée ? Serait-elle mieux à même de satisfaire les demandes exprimées sur les marchés locaux ? Est-elle le catalyseur obligé du développement d'un tissu industriel robuste et compétitif ?

Force est d'admettre que les entrepreneurs enquêtés ont perçu, plus ou moins partiellement selon les catégories, les enjeux contenus dans les interrogations ci-dessus. Leurs pratiques gestionnaires évaluées à l'aune d'un économisme ordinaire attestent d'une lucidité et d'une capacité d'arbitrage qui ne doivent pas grand chose au hasard et à l'improvisation, ce qui, évidemment, ne signifie pas -gardons nous de prendre parti à la légère- que les options retenues soient optimales du point de vue de la croissance du pays.

Intéressons-nous brièvement aux artisans ou commerçants dont les revenus bruts sont *a priori* suffisants, en retenant par exemple comme référence le budget-consommation moyen des ménages, pour induire des investissements dans les établissements qui les ont générés. Il y a peu de capitalisation cumulative à l'échelle micro-économique, ainsi que nous l'avons déjà écrit. Donc les revenus sont soit dépensés en biens de consommation qui améliorent la qualité de vie de la famille (aménagement du logement, achat de matériels électroménagers, radios, etc.) ou son capital humain (paiement des études des enfants, etc.), soit amputés d'une partie convertie en surplus affectés à l'acquisition de biens-capitaux au bénéfice de parents ou d'alliés qui créent une unité économique (soutien à l'investissement par le canal de prêts et dons implicitement gagés sur des contre-dons) ou vers d'autres branches d'activité (optique de diversification de l'activité). Sans aspirer à en composer un catalogue exhaustif, pointer

quelques arguments invoqués par les entrepreneurs pour expliquer les choix de dépense de leur revenu lorsque celui-ci est potentiellement propre à nourrir une accumulation intensive soulignera les contours de leur rationalité.

Un premier argument renvoie aux modalités d'intervention de l'Etat. A la vérité, cet argument n'est pas le plus probant mais sa mention est prétexte à rappeler l'importance des malentendus voire des contentieux qui existent parfois entre les opérateurs économiques et l'administration publique. Les activités de rue, les activités de marché mais aussi, dans certaines villes, de nombreux ateliers ou boutiques sont maintenus dans une situation de forte précarité et sont harcelés par les autorités qui, sous couvert de non-respect des réglementations, d'impératifs de salubrité publique ou d'alignement des réseaux routiers n'hésitent pas à conduire de vastes opérations de "déguerpissement", détruisant les installations et confisquant les stocks ou le matériel. Quel entrepreneur risquerait son argent dans de nouveaux outils ou machines alors qu'il redoute l'éventualité de leur saisie? Considérant des situations moins extrêmes, où les autorités ne procèdent pas à de brusques "opérations de désencombrement humain" (sic), il reste qu'un meilleur équipement éveille l'attention des agents du fisc, d'autant plus que dans les pays d'Afrique francophone, l'assiette de la patente, principal impôt payé par les petites entreprises, repose sur la valeur locative des espaces professionnels. On a souvent vu des tailleurs cacher leurs machines dans l'arrière boutique, et négliger leur devanture quand bien même ils espèrent réussir dans le prêt-à-porter. Les observateurs avertis savent qu'ils ne faut pas se fier à l'aspect extérieur d'un atelier pour juger du niveau et de la qualité de la production. A Niamey, certains des plus grands bijoutiers de la place travaillent à même le sol, devant leur habitation, avec un équipement sommaire. Des coiffeuses, à Lomé ou à Abidjan, ont acquis une réputation dans les plus hautes sphères de la société, mais pratiquent leur activité dans des locaux peu luxueux et avec un matériel d'une extrême simplicité. On pourrait tirer de multiples illustrations complémentaires dans la restauration, la réparation automobile ou d'autres services encore. On objectera d'une part que le renoncement à l'investissement par crainte d'un relèvement de la patente est une décision spécieuse car il est difficilement concevable qu'un investissement bien réfléchi ait un rendement si bas qu'il soit entièrement grugé par un impôt additionnel (dont on sait par ailleurs que le montant est souvent "discuté" avec l'administration fiscale) et, d'autre part, qu'en période de crise profonde notamment, l'Etat et les collectivités locales ont admis qu'il n'était pas judicieux de décourager les initiatives privées. Néanmoins cette défiance des opérateurs économiques à l'égard de l'Etat ou de toutes ses représentations est analysable en termes de contraintes économiques.

Le deuxième argument justifiant la non-accumulation au sein d'un établissement rentable est l'insuffisance des infrastructures en matière

d'énergie, de communication et de transports. Bien sûr les situations sont très contrastées selon que l'on se situe dans tel ou tel pays, dans une capitale ou dans une bourgade de brousse. Il est certain que les artisans et commerçants d'Abidjan qui ont accès à des services urbains n'ayant rien à envier à ceux offerts par les agglomérations européennes ne souffrent pas des mêmes handicaps que les petits entrepreneurs de Conakry, capitale dont, encore en 1993, la majorité des réseaux de distribution d'eau et d'électricité ne sont qu'exceptionnellement alimentés et dont seulement une portion très congrue de la voirie urbaine est carrossable en toutes saisons. A Conakry, les activités halieutiques artisanales ont été suivies sur d'assez longues périodes; le mareyage-fumage de petits pélagiques (ethmaloses et sardinelles) pendant 18 mois (LOOTVOET et alii 1992). Ces activités, gérées par les femmes, sont susceptibles de dégager des marges bénéficiaires importantes, notamment pour une classe de transformatrices particulièrement efficaces. Toutefois celles-ci continuent à opérer à une échelle très réduite bien que l'approvisionnement en poissons frais ne soit pas une contrainte majeure : elles ont acquis une position de quasi-monopole sur les débarcadères de pêche artisanale par le biais d'"ententes" avec les pêcheurs qui leur confèrent un droit de préemption lors des mises à terre, au retour des marées. De fait, une stratégie d'augmentation de leur production ne serait pas contrariée par l'existence d'un goulot d'étranglement en amont, du côté des fournisseurs, puisque le temps que les pêcheurs soient eux-mêmes en mesure d'intensifier leur production, les transformatrices "privilegiées" pourraient s'approvisionner au détriment de celles qui sont exclues du système "d'ententes". Elles refusent d'investir dans des installations de fumage non parce qu'un étrange atavisme les confinerait dans l'espace (géographique) de la cour familiale mais parce que la délocalisation en périphérie de la ville vers des zones spécialisées dans une activité intensive est, du point de vue des intéressées, bloquée par des contraintes rédhibitoires de transport et de réorganisation de la commercialisation. Elles insistent sur le défaut de routes ou de pistes de qualité, sur le manque de fiabilité d'un parc de camions obsolète et trop peu nombreux. D'où le caractère aléatoire, difficilement programmable et très coûteux des livraisons en combustible pour le fumage (bois de palétuvier) et en poisson frais ainsi que, à l'inverse, de l'évacuation du produit transformé aussi bien à Conakry, où les marchés sont physiquement saturés, qu'à l'intérieur du pays -à Conakry, étant donné la densité de l'occupation des marchés et de leurs alentours, il est matériellement impossible d'envisager l'installation de commerces spécialisés dans le poisson fumé, alors que la demande des consommateurs est insatisfaite, sans chasser d'autres commerçants. De plus, ajoutent les productrices les plus efficaces, l'aménagement d'une telle zone de fumage supposerait un éclairage permanent la nuit (non envisageable dans le contexte guinéen actuel) afin de faciliter les opérations de transformation mais surtout en raison d'impératifs de sécurité : surveillance des stocks de bois et du

poisson en instance de commercialisation. Il ne fait donc aucun doute que le refus d'un changement d'échelle de production de la part des transformatrices de poisson n'est pas la marque de leur inconséquence ou d'une imagination défailante.

Un troisième argument contre l'accumulation intensive est celui de la diversification des investissements dans des secteurs d'activité n'ayant souvent aucun rapport les uns avec les autres. La rationalité à l'oeuvre dans ce cas est celle qui tend à minimiser les risques de perte ou, ce qui revient au même, vise à optimiser les espérances de gain. Il serait aisé de décrire ici de multiples expériences heureuses de promoteurs polyvalents : tel menuisier-ébéniste prospère qui, au lieu de développer davantage son atelier a préféré investir dans un taxi-ville et dans deux véhicules-plateaux qui sillonnent les campements de brousse pour ravitailler quelques semi-grossistes d'un marché central; telle restauratrice qui a choisi d'investir ses bénéfices dans la construction d'un bâtiment supplémentaire dans la cour familiale afin de louer quatre "entrée-coucher" plutôt que d'améliorer le standing de son établissement. Le calcul réalisé par les opérateurs économiques intègre deux facteurs puissamment corrélés : la perception de leurs propres limites dans la maîtrise de la gestion d'un établissement de grande taille (premier facteur), surtout dans un contexte de demande insuffisante ou peu solvable (deuxième facteur). L'accroissement du capital dans nombre d'ateliers signifierait l'introduction de nouvelles techniques, une évolution du procès de production et des formes de travail, probablement aussi une modification de la gamme des produits supposant à son tour un redéploiement de la clientèle. De tout cela, les entrepreneurs ont une pleine conscience et ils subodorent qu'une intensification de leur capital technique aurait une forte probabilité de se traduire par une baisse de productivité à la fois du capital et ... du travail.

La faiblesse de la demande

Ces derniers facteurs peuvent être rapprochés d'une difficulté généralement invoquée par les petits entrepreneurs africains, à savoir la faiblesse de la demande. Le manque de clients est cité comme le principal problème par la majorité des entrepreneurs dans les enquêtes, les autres difficultés en étant dépendantes. En effet, le manque de crédit que beaucoup de commerçants cite également comme l'un de leurs handicaps majeurs ne serait pas si pesant si la clientèle était prospère et nombreuse.

Le manque de solvabilité de la demande perçu comme blocage du mécanisme d'accumulation intensive pose très directement, notons-le, le fameux dilemme du supra de l'offre et du supra de la demande comme moteur de la croissance économique. La demande est-elle limitée parce que le tissu productif national ne crée pas assez de valeur, pas assez de revenus salariaux, c'est-à-dire de pouvoir d'achat pouvant être libéré sur le marché, ou bien est-ce l'atonie de la demande qui empêche les unités de production de prendre un quelconque essor ? Les petits patrons africains sont manifestement convaincus de la seconde hypothèse; ils déplorent l'impécuniosité des acheteurs et la vivacité de la concurrence qui ne concède à chacun qu'une part de marché dérisoire. Pour autant il est fondé de se demander dans quelle mesure la concurrence dénoncée n'est pas partiellement neutralisée par, précisément, les modestes revenus de la clientèle qui contraignent les producteurs ou vendeurs à entretenir des relations personnalisées avec celle-ci (octroi de différés de paiement ou autres accommodements financiers), la rendant en quelque sorte captive. En fait, les producteurs ou vendeurs maîtrisent individuellement un micro-marché qu'ils auraient, s'ils le souhaitaient, le plus grand mal à étendre pour les mêmes raisons que celles qui expliquent sa protection.

Mais la concurrence la plus féroce devant laquelle les petits promoteurs se présentent désarmés est la concurrence internationale; elle les maintient prisonniers dans des créneaux chaque jour plus resserrés.

La couture-confection en est une illustration des plus saisissantes. A Conakry, Bamako, Niamey ou Dakar, ainsi que sur les marchés de brousse, la friperie achetée au poids en Europe s'étale dans un nombre de stands sans cesse croissant. A Conakry, quel tailleur peut concurrencer les fripiers du marché Madina qui proposent des chemises de fort bel aspect pour l'équivalent de 8 ou 10 francs français ? Dans le domaine du neuf, le prêt-à-porter de basse ou moyenne qualité et très bon marché déferle depuis l'Asie en empruntant des réseaux plus ou moins légaux. Les tailleurs sont donc, par la force des choses, acculés à se spécialiser dans la confection de deux produits, les tenues scolaires et les tenues traditionnelles portées lors des cérémonies. Il en va ainsi des secteurs de l'ébénisterie, de la fabrication d'outillages divers, d'ustensiles ménagers, etc.

Ce contexte justifie à lui seul le scepticisme des petits entrepreneurs vis-à-vis de la logique d'accumulation productive intensive. Au demeurant, ils ont perçu l'inanité de certains raisonnements qui établissent un lien solide entre concentration ou accroissement de la capacité de production et augmentation de la richesse dès lors que les logiques de fonctionnement-dysfonctionnement du marché (mais aussi de l'Etat) ne sont pas remises en cause. La question de savoir si un atelier de confection équipé de douze machines est préférable à trois ateliers de quatre machines est, à la vérité, sans grande portée. En revanche, s'interroger sur l'intérêt de développer une filière textile complète dans le cadre d'une "nationalité économique" (LATOUCHE 1992) recouverte (ou construite) au sein d'un pays ou d'une communauté de pays est une

démarche qui a du sens. Mais pour en arriver là, combien d'obstacles politiques à lever, combien d'Etats et d'administrations nationales et internationales à faire évoluer, comment renégocier les accords du GATT (Accord général sur le commerce et les tarifs douaniers) et protéger véritablement des zones d'intégrations économiques régionales en Afrique qui auront préalablement bénéficié d'un "super plan Marschall" ? Nonobstant tout à la fois leur énormité et leur trivialité apparentes, il n'est pas exclu que seules ces questions méritent une réflexion approfondie dès lors que l'on prétend s'inquiéter des conditions de développement économique en Afrique.

Références bibliographiques

ARYEETAY 1991, BARE 1992, BOUDON 1990, FAURE 1992, HUGON 1993, HUGON, POURCET et QUIERS-VALETTE 1992, LABAZEE 1988, LATOUCHE 1992, LELART 1991, LOOTVOET 1988, LOOTVOET et alii 1989 et 1992, OUDIN 1990a et b, VIDAL 1992.



Conclusion

Stephen ELLIS et Yves-A. FAURE

Les invitations à traiter des multiples facettes de l'objet entrepreneurial africain subsaharien, à analyser le plus grand nombre possible de variables internes qui expriment sa situation et à replacer celles-ci dans les cadres plus globaux qui la conditionnent ont été trop scrupuleusement respectées par les nombreux co-auteurs de cet ouvrage pour que la grande variété des éclairages qu'ils ont proposés aux lecteurs puissent donner lieu à un exercice conclusif traditionnel et justifier le travail de bouclage, de délimitation, de fermeture auquel il conduit ou se résume habituellement. Il n'est donc ni dans les intentions ni dans les moyens des éditeurs scientifiques de cette collection d'études de transformer cet épilogue en tentative de clôture d'un dossier qu'on voudrait bien au contraire laisser ouvert aux souffles de nouvelles interrogations et de futurs rebondissements. Les remarques terminales tiendront donc en quelques points délibérément cursifs et en nombre très réduit.

Une première évidence s'impose : les textes réunis dans ce volume renvoient à une extrême diversité de situations et à une grande variété de contextes, et, même s'ils apportent des enseignements nuancés ou contrastés et semblent parfois déboucher sur des conclusions contradictoires, ils autorisent à affirmer avec certitude que le fait entrepreneurial est une réalité -à la fois ancienne mais pas nécessairement linéaire dans le cours de l'histoire- et bien vivante au sud du Sahara; leçon évidemment banale pour quelques-uns mais

trop souvent mise en doute par d'autres pour ne pas justifier les analyses les plus argumentées et les démonstrations les plus rigoureuses. Et, dans bien des cas, ce fait entrepreneurial n'a pas attendu la soudaine et brutale irruption de l'aire coloniale pour advenir et s'affirmer, tout au plus les bonnes dispositions intellectuelles des spécialistes du passé continental et l'abandon de certains préjugés.

Le lecteur attentif n'aura pas manqué de constater et, probablement, de s'étonner que les travaux descriptifs ou analytiques n'aient pas été guidés par une définition préalable, ne serait-ce que partielle et provisoire, des concepts d'entreprise et d'entrepreneur qui aurait légitimement pu figurer dans l'introduction à cet ensemble de textes et ce d'autant plus que les sites et dimensions abordées sont multiples. Cette absence d'explicitation notionnelle initiale, qui aurait pu en effet servir de base minimale aux diverses explorations, mérite quelques explications. Précisons tout d'abord qu'elle a été, dès l'origine de cette oeuvre commune, largement compensée par et noyée dans une plate-forme d'orientation scientifique servant d'appel à contributions, précisant l'exposé des motifs de l'ouvrage futur et décomposant les multiples entrées du phénomène entrepreneurial jugées nécessaires pour parvenir au présent point des connaissances, à la présente synthèse collective. Le fait que toutes les contributions rassemblées ici traitent de réalités indiscutablement reliées à la problématique entrepreneuriale montrent bien que les auteurs, venus d'horizons divers, de disciplines différentes, ayant des statuts variés, ont partagé, en creux de leurs descriptions et de leurs analyses, des conceptions assez proches de l'objet commun aux réflexions. Arrêter une définition préalable trop ferme ou trop précise du concept n'aurait pas manqué, dans un tel travail collectif, de produire des effets malheureux : le risque n'était pas négligeable de cerner de manière inutilement arbitraire une réalité concrète par essence polymorphe et justifiant, objectif majeur de cette aventure à plusieurs voix, précisément une pluralité d'approches et de sensibilités; par ailleurs un effort trop académique de prédéfinition pouvait conduire à fermer le jeu des explorations et à déboucher, dès le départ des réflexions et investigations, sur des notions mal adaptées au terrain africain. On pourra aisément se convaincre, à la lecture des contributions, que cette liberté intellectuelle est loin d'avoir été mal utilisée par les différents auteurs. Elle n'interdit cependant pas que le problème conceptuel soit à présent posé; bien au contraire même : la diversité des travaux et des informations livrés ici encouragent à ce rapide retour réflexif.

Il n'est évidemment pas question de rappeler la multitude des définitions disponibles des entreprises et des entrepreneurs et de vérifier les affinités ou les décalages entre elles et les réalités abordées par chacun des co-auteurs de cet ouvrage : un tel exercice méthodologique a été tenté ailleurs à l'issue d'une

enquête relative à la Côte-d'Ivoire (FAURE 1994 pp. 65-70). Il est clair que certaines définitions classiques et/ou restrictives de l'entrepreneur dans la littérature, définitions initialement et fortement inspirées par les expériences occidentales, sont d'un maniement malaisé ou ne trouvent guère d'application en Afrique subsaharienne.

La notion d'entreprise proposée par l'économiste François Perroux peut susciter un accord général; elle fait référence à un ensemble relativement stable et organisé d'éléments et de relations en vue d'accomplir les actes de production et d'échange (PERROUX 1935 p. 86). Corrélée au processus historique tendant à la séparation des facteurs de production que sont le travail et le capital, orientée en vue d'engendrer un profit, elle a pu et peut connaître des formes variées (production en atelier, fabrique, etc.) mais toutes reliées au marché -par lequel s'expriment les besoins et qui définit aussi les opportunités de réponse à ces besoins, ce qui permet de laisser de côté les établissements opérant dans une économie planifiée ou administrée et qui sont soumis aux seules impulsions d'un centre politique et décisionnel- et guidées par la rentabilité -ces deux derniers critères étant inspirés de WEBER 1991 p. 298. On peut aussi, avec ce dernier auteur, y voir une forme d'exploitation capitaliste rationnelle. Mais le compte de capital et les instruments de comptabilité moderne permettant de contrôler la rentabilité que Max Weber associe à cette rationalité ne sauraient être entendus trop strictement au risque d'écarter de cet éclairage conceptuel des réalités concrètes plus composites et qui justifient pourtant, assurément, l'usage du terme "entreprise". Beaucoup d'autres analystes ont assis la notion d'entreprise sur plusieurs types de fonctions qu'elles remplissent : fonctions de production, d'exécution, d'organisation, d'adaptation, etc. Les différentes affaires et exploitations décrites dans les contributions à cet ouvrage répondent sans aucun doute à ces critères. Mais la forme et les fonctions de l'organisation ne peuvent masquer la figure même de l'entrepreneur qui occupe la place centrale dans le déroulement des activités économiques privées et qui mérite à son tour quelques considérations conceptuelles.

C'est évidemment Joseph Schumpeter qui, dans son ouvrage de 1912 consacré à la *Théorie de l'évolution économique*, a proposé la première grande et systématique réflexion sur le personnage de l'entrepreneur et de son rôle dans la société (SCHUMPETER 1935). Celui-ci, ayant le clair souci de situer l'action de l'entrepreneur dans une perception dynamique de l'économie et non plus dans la conception statique reliée à l'idée de "circuit", voit en lui l'agent central des processus de transformation du champ économique et, sans négliger la combinaison des facteurs de production qui résume son rôle, insiste surtout sur les novations introduites par cet entrepreneur dans la production et les échanges et parle à ce propos de "combinaison nouvelle de facteurs", celle-ci

devant être très largement entendue -depuis le dosage nouveau opéré entre les facteurs, la mise en oeuvre de méthodes novatrices de production ou d'organisation, la recherche de nouveaux marchés, etc. Contrairement à une idée couramment émise l'"entrepreneur schumpeterien" ne se définit pas exclusivement ni même principalement par une "prise de risque". De ce point de vue J. Schumpeter sépare nettement, comme J.-B. Say l'avait fait auparavant à l'appui d'un langage différent, l'entrepreneur et le capitaliste qui, en tant qu'"apporteur de fonds", supporte ce risque. C'est la première conséquence de la réflexion de l'économiste autrichien permettant d'isoler le rôle de cet agent par rapport à des rôles connexes et quelquefois confondus (outre le capitaliste, le travailleur indépendant, la grande masse des agriculteurs, l'inventeur, etc.). La seconde conséquence tirée de son effort de définition est de distinguer l'entrepreneur du "simplé" exploitant dont le rôle en quelque sorte se bornerait à coordonner les facteurs et à régler la production. On comprend dans ces conditions les qualités économiquement et, par-là, socialement "pionnières" et "révolutionnaires" attachées à la notion schumpeterienne d'entrepreneur.

Appliquée dans un sens strict, donc restrictif, une telle définition peut poser certains problèmes. Laissons de côté certains usages contemporains qui se réclament de cette inspiration, manifestement trop exclusifs, qui dénie la qualification d'entrepreneurs à la plupart des créateurs et/ou dirigeants d'entreprises ou qui réservent, comme le propose l'économiste américain Peter Drucker, ce label aux seuls agents bouleversant la production et les échanges (DRUCKER 1985 p. 47). L'utilisation trop fidèle du concept schumpeterien se heurte à des objections d'ordre pratique et historique suggérées justement par les réalités économiques de pays ayant récemment connu de fortes croissances ou encore engagés dans la poursuite du développement. De nombreux analystes des milieux entrepreneuriaux africains ont mis en évidence de multiples "réussites", "prospérités", "efficacités" au sud du Sahara fondées sur le recours maîtrisé à des ressorts sociaux et procédés techniques traditionnels (cf. par ex. COHEN 1969 sur le Nigéria et KENNEDY 1980 sur le Ghana). De plus des spécialistes et observateurs ont pu insister sur le fait que des processus de développement devaient sans doute beaucoup plus à l'action anonyme, répétitive d'une multitude d'"imitateurs" et autres "suiveurs" qu'aux opérations spectaculaires des "innovateurs" (cf. par ex. HOPKINS 1988 qui renvoie à plusieurs travaux allant en ce sens).

Il apparaît donc nécessaire, comme le propose cet historien de l'économie africaine, de relativiser les critères schumpeteriens, et notamment celui de l'innovation, dans le repérage et la qualification des entrepreneurs du continent. Ce ralliement prudent à la définition de Joseph Schumpeter pourrait être doublé et complété par un emprunt aux travaux plus récents de P. Kilby et relatifs cette fois au continent africain. Pour cet auteur l'entrepreneur est

l'agent économique qui décide seul de l'allocation et de la gestion des ressources rares; selon ses termes c'est un *décision maker* (KILBY 1971 p. 23). Cette idée d'une responsabilité économique personnelle assumée par le promoteur et/ou l'exploitant et sanctionnée en partie au moins par l'état de leurs affaires peut, sans trop de difficulté, être conjuguée aux critères de la combinaison durable de facteurs -dont la nouveauté n'apparaît pas indispensable mais qui portent évidemment sur le travail et le capital- permettant de produire ou d'échanger des biens et des services et d'obtenir un revenu. Ainsi peut être avancée une définition suffisamment claire, à la fois large et exclusive mais aussi suffisamment adaptée et opératoire pour éclairer l'objet entrepreneurial africain. Les travaux réunis dans ce volume autorisent ensemble une telle formulation synthétique et les diverses situations pratiques qu'ils analysent justifient sans conteste le label entrepreneurial qui leur est appliqué.

La structuration des marchés en Afrique, la relation entre les différents facteurs de production et, corrélativement, l'espace des positions et des rapports entre divers groupes et catégories (producteurs-consommateurs, citadins-ruraux, agents publics-agents privés, etc.) sont en pleine évolution, principalement sous l'effet des programmes d'ajustement structurel imposés par la Banque mondiale depuis la fin des années 70. Même si ces nouvelles politiques économiques, financières et sociales font encore l'objet de lourdes discussions et d'importantes controverses sur leur pertinence, leur efficacité, leur sens, il est possible d'avancer qu'aujourd'hui un large consensus est réalisé sur le fait que les économies africaines, accumulant échecs intérieurs de toute nature et confrontées au retournement du modèle de dépendance strictement rentière, avaient besoin de réformes ponctuelles et de réorientations globales devenues une condition nécessaire pour toute relance d'un projet de développement du continent. Pourtant il est devenu tout aussi évident que l'ajustement structurel, ou au moins une partie de celui-ci ou encore certaines de ses versions, tout en étant nécessaire, n'est pas en lui-même suffisant pour assurer le redémarrage des affaires et fonder la croissance économique. L'idéologie qui voyait dans le secteur privé le point de départ et le pilier durable d'un dynamisme nouveau a eu, d'un certain point de vue, beaucoup de difficulté à s'inscrire dans les faits dans la mesure où les effets immédiatement récessifs des ajustements tendent à se prolonger et à résumer pour l'heure la nature des dispositifs drastiques d'assainissement et de stabilisation; mais dans un autre sens, cette idéologie a trop bien réussi. Plutôt que de passer de la sphère publique au secteur privé, beaucoup d'activités économiques se sont déplacées dans l'univers informel où elles échappent à toute action régulatrice centrale dans le même temps où elles privent les gouvernements des ressources nécessaires pour combler les déficits et arriérés internes (budgets) et extérieurs (dette). Ironie du triomphe de l'extrême libéralisme ! Quelques-unes des études consacrées aux entrepreneurs informels, et publiées justement au moment où les

programmes d'ajustement structurel se généralisaient en Afrique, ont semblé suggérer que les entrepreneurs de ce type pourraient contribuer à relancer les économies nationales. Mais cela ne peut être le cas globalement. Plusieurs chapitres de ce livre ont démontré que l'activité informelle, loin d'être héroïque, est souvent le dernier refuge pour des gens qui ont perdu ailleurs toute source de revenu. Il est bien confirmé que dans bien des cas c'est à peine un moyen de survie.

D'ailleurs même ceux qui réussissent dans leurs activités informelles ont besoin de l'Etat, ou plus précisément d'un certain Etat. L'entrepreneur qui prospère dans l'informel le fait souvent en cherchant un appui politique qui l'aide dans ses opérations. Ainsi atteste-t-il indirectement que la surface de ses activités et l'accès aux marchés sont limités dans des conditions d'instabilité ou de faiblesse de l'Etat, qui seul peut mettre en place certaines infrastructures physiques ou légales nécessaires, le plus souvent, pour développer l'ensemble des affaires. Des économies structurellement ajustées, un soutien des initiatives privées, la diffusion de valeurs entrant dans ce que certains appellent l'"esprit d'entreprise" ne suffisent donc pas à réamorcer la dynamique du développement. Celle-ci dépend aussi de l'Etat : ce n'est pas le moindre des résultats de cette synthèse collective sur les entrepreneurs que de réaffirmer le rôle et la place de la puissance publique dans l'épanouissement et la confortation des secteurs privés... Les Etats africains ont connu de grandes transitions ou transformations ces dernières années. Les partis uniques ont disparu, la sélection des gouvernants s'opère désormais selon des mécanismes électoraux relativement concurrentiels, les libertés de la presse et d'association sont devenues la règle un peu partout. Cette "décompression autoritaire" a été intériorisée par la Banque mondiale, depuis son fameux rapport sur la crise et la croissance durable en Afrique subsaharienne qui pour la première fois a posé la question de la "gouvernance" dans le continent, et établi un lien entre la poursuite de l'ajustement macro-économique et ses chances de réussite et la mise en place de réformes propres à instaurer un "ajustement politique" (BANQUE MONDIALE 1989). Mais il y a de plus en plus de raisons de croire que l'imposition d'un marché libre dans le domaine politique n'a pas amené les résultats souhaités; c'est-à-dire un regain d'efficacité dans la gestion des affaires de l'Etat. Au contraire, le démantèlement des systèmes clientélistes a affaibli les gouvernements, tout en créant des catégories privées des anciennes ressources de la puissance publique ("déflatés" de l'administration et des entreprises publiques, diplômés sans garantie d'embauche dans le secteur public, etc.). Certaines personnes judicieusement placées, d'autres matériellement aisées, certains anciens commis de l'Etat investissent désormais les secteurs privés, opérant dans des domaines nouvellement privatisés, profitant de leur capacité à "chevaucher" secteur public et secteur privé (*straddling*). Les activités informelles sont ainsi devenues, non pas seulement le

point d'aboutissement des plus démunis cherchant un moyen de vivre, mais un monde qui attire des gens disposant de moyens importants et d'appuis politiques, et qui peuvent par exemple, dans le nouveau climat idéologique, créer leur propres partis et journaux pour fonder et consolider leurs affaires.

Ainsi, sous certains aspects, les deux ajustements, économique et politique, ont mené moins à la privatisation qu'à l'informalisation et à l'affairisme, notions qui lui sont radicalement différentes. La différence, précisément, se trouve dans la capacité de l'Etat de percevoir des ressources fiscales et douanières, de réguler les marchés (dont celui du travail), de participer au financement des investissements lourds et de mettre en place les infrastructures indispensables à la vie des affaires. Certaines sociétés africaines, jusqu'à l'époque coloniale –et non les moins commerçantes ou les moins productives– ont pu exister sans Etat. Elles ont trouvé dans leurs structures civiles les institutions nécessaires pour réguler les conflits entre groupes et pour maintenir cette stabilité et cette prévisibilité avantageuses sinon impératives pour la prospérité des entrepreneurs dans beaucoup de secteurs. Mais il est impensable que le développement économique moderne puisse se réaliser sans Etat, ou en présence d'un Etat faible, discret, non-performant. Il n'y a pas, à notre connaissance, de pays qui ait bâti son développement récent sur une production limitée à des marchés locaux ou régionaux. Tous ont émergé au jeu de la concurrence sur le marché mondial grâce à des politiques publiques solides et cohérentes. Par ailleurs l'accumulation est toujours possible, même en temps de crise de l'Etat voire en son absence : les seigneurs de la guerre dont le pouvoir croît à la mesure de la négation des Etats en offrent une illustration extrême dans des situations en grande partie contradictoires avec la vie des activités économiques. Mais ces formes d'enrichissement et de prospérité, de mobilisation de ressources matérielles hors ou contre l'Etat, ne peuvent guère être prises pour des conditions pouvant fonder et entraîner la relance économique de l'Afrique ne serait-ce que dans la mesure où elles ne tendent pas à un accroissement des capacités de production mais sont assimilables à des opérations de prédation ou à l'exercice du pouvoir sur un mode tributaire. Dans le monde moderne, qui peut ou doit, selon les idéaux pratiques des uns ou des autres, faire toute leur place aux entrepreneurs privés, l'Etat ne serait-il pas devenu incontournable ?

Au terme de cette synthèse autorisons-nous deux brèves remarques qui concernent son propre sort. Les travaux disponibles à ce jour sur l'objet entrepreneurial au sud du Sahara, en dépit de leur variété maintes fois signalée, sont généralement confinés dans d'étroites frontières linguistiques. Une revue attentive de la littérature fait très nettement apparaître de fortes endogénéités : il est rare que les études francophones tiennent compte des travaux anglophones et que ceux confectionnés dans la langue de Shakespeare intègrent les études

diffusées dans la langue de Molière; les renvois bibliographiques sont très révélateurs à cet égard. De plus les informations sur les entreprises et les entrepreneurs africains, à l'exception notable des travaux classiques de synthèse signalés dans l'introduction à ce volume, se présentent plus souvent comme juxtaposées les unes aux autres qu'exprimées dans un souci d'intégration et de dépassement. Si le présent ouvrage pouvait contribuer à un décloisement linguistique et à une certaine cumulativité des connaissances les vœux de ses nombreux contributeurs s'en trouveraient comblés.

Références bibliographiques

BANQUE MONDIALE 1989, COHEN 1969, DRUCKER 1985, FAURE 1994, HOPKINS 1988, KENNEDY 1980, KILBY 1971, PERROUX 1935, SCHUMPETER 1961, WEBER 1991.

Bibliographie

ABEDIAN I. and STANDISH B. (ed.) 1992 : *Economic Growth in South Africa : Selected Policy Issues*, Cape Town, Oxford University Press.

ADAMS D. W. et al. (ed.) 1984 : *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder, Westview Press.

ADECHOUBOU M.A. et TOMETY S. N. 1992 : *Les banquiers ambulants au Bénin*, Paris, IRAM.

ADJAHO R. 1992 : *La faillite du contrôle des finances publiques au Bénin*, Cotonou, Editions du flamboyant.

AGENOR P. 1990 : "Stabilization Policies in Developing Countries with Parallel Market Foreign Exchange", *IMF Staff Papers*, volume 37, n° 3, pp. 560-592.

AGIER M. 1983 : *Commerce et sociabilité. Les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé*, Paris, ORSTOM.

AGIER M., COPANS J. et MORICE A. (ed.) 1987 : *Classes ouvrières d'Afrique noire*, Paris, Karthala.

AGIER M. et COPANS J. 1988 : "Programme de recherche : Travail et travailleurs du Tiers-Monde", *Villes et citadins du Tiers-Monde*, Cahier n° 2, pp. 57-70.

AGIER M. et LULLE T. 1987 : "Héritiers et prolétaires", *Cahiers des Sciences Humaines* (ORSTOM), vol. 23 (2), pp. 215-241.

AHIAUZU A. I. 1983 : "Influence de la culture sur les relations professionnelles dans les entreprises. Note sur des lieux de travail haoussa et ibo au Nigéria", in *Travail et société*, juin, vol. 8, n°2.

AHIAUZU A. I. 1984 : "Méthodes d'élaboration du travail dans les entreprises nigérianes : une étude des influences culturelles dans les relations industrielles" in *Genève-Afrique*, vol. 22, n°1.

- AKINRINADE O. 1988** : "Threats to Security and Stability in Nigeria : Perception and Reality", *Genève- Afrique*, vol. 26, n° 2, pp.47-82.
- AKINTOLA J. G. 1979** : "The 1919 Strike and anti-Syrian Riots, a Krio Plot ?", *Journal of the Historical Society of Sierra Leone*, vol. 3, n° 1/2, pp. 1-14.
- ALLEN C. 1978** : "Sierra Leone", in J. Dunn (ed.), pp. 189-210.
- ALTHABE G. 1992** : "Vers une ethnologie du présent" in G. Althabe, D. Fabre et G. Lenclud (ed.), pp. 247-257.
- ALTHABE G., FABRE D. et LENCLUD G. (ed.) 1992** : *Vers une ethnologie du présent*, Paris, Editions de la MSH.
- AMIN S. 1969** : *Le monde des affaires sénégalais*, Paris, Editions de Minuit.
- AMIN S. et COQUERY-VIDROVITCH C. 1969** : *Histoire économique du Congo 1880-1968*, Paris, Anthropos.
- AMSDEN A. 1990** : "Third World Industrialization : Global Fordism or New Model ?", *New Left Review*, n° 182, pp. 5-32.
- AMSELLE J.-L. 1977** : *Les négociants de la savane. Histoire et organisation sociale des Kooroko du Mali*, Paris, Anthropos.
- AMSELLE J.-L. 1987** : "Fonctionnaires et hommes d'affaires au Mali", *Politique africaine*, n° 26, juin, pp. 63-72.
- AMSELLE J.-L. et GREGOIRE E. 1987** : "Complicités et conflits entre bourgeoisies d'Etat et bourgeoisies d'affaires au Mali et au Niger" in E. Terray (ed.), pp. 23-47.
- AMSELLE J.-L. et GREGOIRE E. 1988** : *Etat et capitalismes en Afrique de l'Ouest*, Paris, EHESS, coll. "Document de travail", n° 9.
- ANDERSON P. 1979** : *Lineages of the Absolutist State*, London, Verso.
- ANDERSON D. and THROUP D. 1985** : "Africans and Agricultural Production in Colonial Kenya : The Myth of the War as a Watershed", *Journal of African History*, vol. 26, pp. 327-45.
- ANYANG NYONG'O P. 1988** : "Political Instability and the Prospects for Democracy in Africa", *Africa Development*, vol. 13, n° 1, pp. 71-86.
- ANYANG NYANG'O and COUGHLIN P. 1991** : *Industrialisation at Bay. African Experiences*, Nairobi, Academy of Sciences.

AOKI M. 1991 : "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", *Journal of Economic Literature*, traduit in Documentation Française, *Problèmes économiques* n° 2.225.

APPADURAI A. (ed.) 1986 : *The Social Life of Things : Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.

ARHIN K. 1979 : *West African Traders in Ghana in the Nineteenth and Twentieth Century*, London, Longman.

ARYEETEEY E. 1991 : "How Important are Formal and Informal External Finance to Micro-Enterprise Development in Ghana", *Communication au séminaire international "Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest"*, Ouagadougou, Burkina Faso, 21-25 oct., multig.

ARYEETEEY E. and GOCKEL F. 1991 : *Mobilizing Domestic Resources for Capital Formation in Ghana : The Role of Informal Financial Markets*, Nairobi, African Economic Research Consortium, Research Paper 3.

ASAD T. (ed.) 1973 : *Anthropology and the Colonial Encounter*, London, Ithaca Press.

ASSIDON E. 1986 : "Commerce captif, monétarisation et substitution d'importation : le cas de l'Afrique de l'Ouest", *Revue Tiers Monde*, t. XXVII, n° 105, janvier-mars, pp.77-96.

ASSIDON E. 1989 : *Le commerce captif. Les sociétés commerciales françaises de l'Afrique noire*, Paris, L'Harmattan.

ASSIDON E. 1992 : *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte (coll. Repères).

ASSIGA ATEBA M. 1992 : *Gestion des entreprises publiques au Cameroun dans le contexte de la crise économique*, Université de Paris II, thèse.

ATTUEL J. (ed.) 1988 : *L'individualisme : permanence et métamorphoses*, Paris, PUF.

AUGE M. 1971 : "L'organisation du commerce précolonial en basse Côte-d'Ivoire et ses effets sur l'organisation sociale des populations côtières" in C. Meillassoux et D. Forde, pp.153-166.

AUSTEN R. 1988 : *Africa in Economic History. Internal Development and External Dependency*, London, James Currey.

AZAM J.-P. et DAUBREE C. 1991 : "La détermination des taux de changes parallèles en Afrique : modèle macro-économique et test économétrique (Nigéria, Zaïre, Ghana)", *Economie et Prévision*, n° 97, pp. 105-115.

BAERHREL C. et al. 1985 : *Transports informels à Kinshasa*, Kinshasa, Bureau d'Etudes d'Aménagement et d'Urbanisme.

BALANDIER G. 1955 et 1985 : *Sociologie des brazzavilles noires*, Paris A. Colin. Seconde édition : Paris, Presses de la FNSP.

BANDHARI J. et VEGH C. 1990 : "Dual Exchange Market under Incomplete Separation : an Optimizing Model", *IMF Staff Papers*, vol. 37, n° 1, pp. 146-147.

BANQUE MONDIALE 1989 : *L'Afrique Subsaharienne : de la crise à une croissance durable*, Washington.

BARBIER J.-P. 1992 : "Des marchés protégés aux marchés libres", *Afrique Contemporaine*, octobre-décembre 1992, pp. 99-108.

BARBIER J.-P. 1993 : "L'industrialisation de l'Afrique : mythe d'hier, pari réaliste pour demain ?" in S. Michailof (ed.), pp. 142-158.

BARBIER J.-P. et VERON J.-B. 1991 : *Les zones franches industrielles d'exportation*, Paris, Karthala.

BARÉ J.-F. 1992 : "Pour une anthropologie du développement économique" in *Institutions et Pratiques de Développement. Itinéraires*, Paris, ORSTOM, Département SUD, nov., pp. 25-56.

BAROLSKY J. 1989 : *Black Taxi Industry : Case Study*, Johannesburg, Graduate School of Business Administration, University of the Witwatersrand.

BAROLSKY J. 1990 : "Follow that taxi!", *Indicator SA*, vol. 7, n° 2, pp. 59-63.

BARRETO H. 1989 : *The Entrepreneur in Microeconomic Theory. Disappearance and Explanation*, New-York, Routledge.

BATES R. 1982 : *Markets and States in Tropical Africa*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press.

BATES R. 1989 : *Beyond the Miracle of the Market : the Political Economy of Agrarian Development in Kenya*, Cambridge, CUP.

BAUMOL W. J. 1968 : "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review* (Papers and Proceedings), 58, pp. 64-72.

BAUMOL W. J. 1988 : "Is Entrepreneurship Always Productive?", *Journal of Development Planning*, Special Issue on Entrepreneurship and Economic Development, n° 18, pp. 85-94.

BAYART J.-F. 1979 : *L'Etat au Cameroun*, Paris, Presses FNSP.

BAYART J.-F. 1989 : *L'Etat en Afrique. La politique du ventre*, Paris, Fayard.

BAYART J.-F. (ed.) 1994 : *La réinvention du capitalisme. Les trajectoires du politique (I)*, Paris, Karthala.

BAYNHAM S. 1991 : "Security Issues in Africa", *Africa Insight*, vol. 21, n° 3, pp. 181-189.

BAYONGA A. F. et BANTSIMBA B. W. 1992 : *Système financier informel et financement des micro-entreprises : un examen à partir des secteurs de couture, menuiserie et ferronnerie*, Brazzaville, Université Marien Ngouabi.

BAZIN L. 1992 : *Eléments pour une recherche sur les déterminants sociaux du fonctionnement des entreprises industrielles de Côte-d'Ivoire*, Paris, Mémoire de DEA en Anthropologie sociale et ethnologie, EHESS.

BAZIN L. 1994 : "Conflits et répartition des ressources dans une entreprise ivoirienne en difficulté" in R. Cabanes et B. Lautier (sous la direction de), *La recomposition sociale en entreprise*, Paris, Karthala, (sous presse).

BEAUSSOU J.-J. 1983 : "Genèse d'une classe marchande au Niger. Continuité ou rupture dans l'organisation sociale" in C. Coquery-Vidrovitch (ed.), pp. 205-220.

BECKMAN B. 1990 : "Imperialism and Capitalist Transformation : a Critique of a Kenyan Debate", *Review of African Political Economy*, 19, sept.-dec., pp. 48-62.

BELL C. 1990 : "Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India", *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n° 3, pp. 295-327.

BERMAN B. J. 1990 : *Control and Crisis in Colonial Kenya. The Dialectic of Domination*, London, James Carrey.

BERMAN B. J. and LONSDALE J. 1992 : *Unhappy Valley. Conflict in Kenya and Africa*, London, James Currey.

BERMAN B. J. and LEYS C. 1994 : *African Capitalists in African Development*, Boulder (Colorado), Lynne Rienner.

BERNARDET P. 1988 : *Vache de la houe, vache de la dot*, Paris, CNRS.

BERNSTEIN H. and CAMPBELL B. (ed.) 1985 : *Contradictions in Accumulation*, Beverly Hills, Sage.

BERRY M. 1983 : *Une technologie invisible ? L'impact des instruments de gestion sur l'évolution des systèmes humains*, Paris, Centre de Recherche en Gestion de l'Ecole Polytechnique, multig.

BERTRAND H. 1975 : *Le Congo. Formation sociale et mode de développement économique*, Paris, Maspéro.

BIENEFELD M. 1975 : "The Informal Sector and Peripheral Capitalism : the Case of Tanzania", *IDS Bulletin*, vol. 6, n° 3, pp. 53-73.

BIENEFELD M. 1988 : "Dependency Theory and the Political Economy of Africa's Crisis", *Review of African Political Economy*, 43, sept.-dec., pp. 68-87.

BINET J. 1970 : *Psychologie économique africaine*, Paris, Payot.

BIRMINGHAM D. 1988 : "Angola Revisited", *Journal of Southern African Studies*, vol. 15, n° 1, pp. 1-14.

BIYAYA T. K. 1985 : "La cuistrerie de Mbujimayi. Organisation, fonctionnement et idéologie d'une bourgeoisie africaine" in *Genève-Afrique*, vol. XXIII, n° 1, pp. 61-83.

BLOY E. et DUPUY C. 1990 : "Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel : réflexions dans le cadre du contexte africain" in G. Hénault et R. M'Rabet (ed.), pp. 65-75.

BOHANNAN P. and DALTON G. (ed.) 1962 : *Markets in Africa*, Evanston (Ill.), North Western University Press.

BOLEAT M. 1985 : "Le financement du logement dans les pays en développement" in D. Kessler et P. A. Ulmo (ed.), pp. 185-205.

BONIN H. 1987 : *CFAO. Cent ans de compétition*, Paris, Economica.

BOOTH D. 1991 : "Timing and Sequencing in Agricultural Policy Reform : Tanzania", *Development Policy Review*, vol. 9, n° 4, pp. 353-379.

BOTAN 1991 : *Letters from Thailand*, Bangkok, Editions Duang Kamol.

BOUDON R. 1990 : "Le changement social" in *Encyclopaedia Universalis*, vol. 2 Symposium. Les enjeux, Paris, pp. 1208-1216.

BOUIN O. et MICHALET Ch. A. 1991 : *Le rééquilibrage entre secteurs public et privé : l'expérience des pays en développement*, Paris, OCDE.

BOUMEDOUHA S. 1987 : "The Lebanese in Senegal : a History of the Relationship between an Immigrant Community and its French and African Rulers", Centre of West African Studies, University of Birmingham, Ph. D. thesis.

BOUMEDOUHA S. 1990 : "Adjustment to West African Realities : the Lebanese in Senegal", *Africa*, vol. 60, n° 4, pp. 538-549.

BOUMEDOUHA S. 1992 : "Change and Continuity in the Relationship between the Lebanese in Senegal and their Hosts", in A. Hourani and N. Shehadi (ed.), pp. 549-563.

- BOURDIEU P. 1980** : *Le sens pratique*, Paris, Editions de Minuit.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C. 1970** : *La reproduction*, Paris, Editions de Minuit.
- BOURMAUD D. 1988** : *Histoire politique du Kenya. Etat et pouvoir local*, Paris, Karthala.
- BOURMAUD D. 1991** : "L'Etat centrifuge au Kenya" in J.-F. Médard (ed.), pp. 241-275.
- BOUTILLIER J.-L. 1960** : *Bongouanou : Côte-d'Ivoire*, Paris, Berger-Levrault.
- BOYD R., COHEN R. and GUTKIND P. C. W. (ed.) 1987** : *International Labour and the Third World. The Making of a New Working Class*, Aldershot, Gower.
- BOYER R. 1992a** : *Les théories de la régulation 1974-1992 : critiques, bilan et perspectives*, CEPREMAP.
- BOYER R. 1992b** : *Labour Institutions and Economic Growth : The Regulation Approach*, CEPREMAP, Working Paper, janvier.
- BOZZOLI B. (ed.) 1979** : *Labour, Townships and Protest*, Johannesburg, Ravan.
- BOZZOLI B. (ed.) 1983** : *Town and Countryside in the Transvaal. Capitalist Penetration and Popular Response*, Johannesburg, Ravan.
- BRADSHAW Y. W. 1988** : "Reassessing Economic Dependency and Underdevelopment : the Kenyan Experience", *American Sociological Review*, 53, pp. 693-708.
- BRADSHAW Y. W. 1990** : "Perpetuating Underdevelopment in Kenya : the Link Between Agriculture, Class and State", *African Studies Review*, vol. 33, 1, april, pp. 1-28.
- BRAIN R. 1972** : *Bangwa Kinship and Marriage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BRANDENBURG F. 1962** : "Contributions to the Theory of Entrepreneurship and Economic Development. The Case of Mexico", *Inter-American Economic Affairs*, vol. 16, pp. 3-23.
- BRATTON M. 1989** : "Beyond the State : Civil Society and Associational Life in Africa", *World Politics*, vol. 41, n° 3, pp. 407-430.
- BRAUDEL F. 1979** : *Civilisation Matérielle, Economie et Capitalisme XVe-XVIIIe siècles*, Paris, A. Colin.

BREDELOUP S. 1988 : *Les sursauts du commerce dans une ville en déclin*, Paris, EHESS.

BREDELOUP S. 1993 : "Les migrants du fleuve Sénégal : à quand la Diams'pora ?", *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol 9, n° 1, pp. 67-93.

BRENNER G. 1992 : "Les entreprises bamiléké de Douala : une enquête exploratoire", *Cahier Monnaie et Financement. Epargne informelle et financement des entreprises*, Université Lumière-Lyon 2, n° 21, pp. 49-62.

BRETT E. A. 1973 : *Colonialism and Underdevelopment in East Africa*, London, Heinemann.

BRIDGMAN D., PALMER I. and THOMAS W. (ed.) 1992 : *South Africa's Leading Edge ? A Guide to the Western Cape Economy*, Cape Town, Wesgro.

BROEHL Jr. N. G. 1982 : "Entrepreneurship in the Less Developed World", in C.A. Kent, D.L. Sexton and K.H. Vesper (ed.), pp. 258-271.

BROWN R. 1973 : "Anthropology and Colonial Rule : the Case of Godfrey Wilson and the Rhodes-Livingstone Institute, Northern Rhodesia", in T. Asad (ed.), pp. 173-197.

BROWN A., CHERIF M'H. et RICHARDS P. 1990 : *Analyse de la problématique de l'emploi au Togo*, AID-FED-OIT, Lomé, multig.

BROZEN Y. 1954 : "Determinants of Entrepreneurial Ability", *Social Research*, vol. 21, pp. 339-364.

BUCHANAN J. M. and PIERRO A. D. 1980 : "Cognition, Choice and Entrepreneurship", *Southern Economic Journal*, 46, pp. 693-701.

BUNDY C. 1979 : *The Rise and Fall of the South African Peasantry*, London, Heinemann.

BUNJONGJIT N. et OUDIN X. 1992 : *Small-Scale Industries and Institutional Framework in Thailand*, Paris, OCDE, Centre de Développement de l'OCDE, collect. Technical Papers, n° 81.

BURAWOY M. 1972a : *The Colour of Class on the Copper Mines. From African Advancement to Zambianisation*, Manchester, Manchester University Press for the Institute of African Studies (Zambian papers n° 7).

BURAWOY M. 1972b : "Another look at the Mineworker", *African Social Research*, 14, pp. 239-287.

BURAWOY M. 1974 : *Constraint and Manipulation in Industrial Conflict. A Comparison of Strikes among Zambian workers in a Clothing and Mining Industry*, Lusaka, University of Zambia, Institute for African Studies (Communication n° 10).

BURAWOY M. 1979 : "The Anthropology of Industrial Work", *Annual Review of Anthropology*, n° 8, Palo Alto, Annual Reviews Inc, pp. 231-266.

BURAWOY M. 1985 : *The Politics of Production. Factory Regimes under Capitalism and Socialism*, London, Verso, 1985.

BURKETT P. 1988 : "Informal Finance in Developing Countries : Lessons for the Development of Formal Financial Intermediaries", *Journal of Economic Development*, vol. XIII, n° 2, décembre, pp. 81-110.

BWANA N'SEFU L. M. 1992 : "La libéralisation de l'exploitation artisanale de l'or et du diamant au Zaïre. Causes et conséquences", in T. MWAYILA et B. MAYELE, pp. 291-317.

CABANES R., COPANS J. et SELIM M. (ed.) 1994 : *Travail et travailleurs du Sud*, Paris, Karthala-ORSTOM.

CABANES R. et LAUTIER B. 1991 : "La recomposition des rapports sociaux par l'entreprise", *Les cahiers pratiques sociales et travail en milieu urbain (ORSTOM)*, n° 15, pp. 103-125.

CABANES R. et LAUTIER B. (ed.) 1994 : *La recomposition sociale en entreprise*, Paris, Karthala, (sous presse).

CAIN P. J. and HOPKINS A. G. 1993 : *British Imperialism. Vol. I Innovation and Expansion (1688-1914). Vol. II Crisis and Deconstruction 1914-1990*, London, Longman.

CALLAGHY T. M. 1987 : "The State as Lame Leviathan", in Z. Ergas (ed.), pp. 87-116.

CALLAGHY T. M. 1988 : "The State and Development in Africa", in D. Rothchild and N. Chazan (ed.), pp. 67-99.

CALLAGHY T. M. 1989 : "Lost between State and Market : the Politics of Adjustment in Ghana, Zambia and Nigeria", in J.M. Nelson (ed.), pp. 115-138.

CAMPBELL B. 1978 : "The Ivory Coast", in J. Dunn (ed.), pp. 66-116.

CAPET M. 1958 : *Traité d'économie tropicale. Les économies d'A.O.F.*, Paris, R.Picheon & R. Durand-Auzias.

CASSON M. 1991 : *L'entrepreneur*, Paris, Economica (traduction française).

CAUSSE R. 1991 : "Le diamant en Guinée" in P. Legoux et A. Marelle, pp. 213-229.

CENTRAL BUREAU OF STATISTICS 1990 : *Statistical Abstracts*, Government of Kenya, Ministry of Planning and National Development.

CENTRAL STATISTICAL SERVICE 1990 : *Statistically Unrecorded Economic Activities of Coloureds, Indians and Blacks*, Pretoria, South African Government.

CHAMPAUD J. 1983 : *Villes et Campagnes du Cameroun de l'Ouest*, Paris, ORSTOM.

CHANDAVARKAR A. 1989 : "Informal Credit in Support of Micro-business", in J. Levitsky (ed.), pp. 79-96.

CHARBONNEAU J. et R. 1961 : *Marchés et marchands d'Afrique noire*, Paris, Editions La Colombe.

CHARMES J. 1987 : "Le secteur informel. Un concept contesté, des modèles d'évolution inadaptes, une réalité inconnue", *Revue Tiers Monde*, octobre-décembre.

CHARMES J. 1990 : "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel" in OCDE, Paris, *Nouvelles approches du secteur informel*.

CHARMES J. et NAUDET D. 1988 : *Secteur artisanal et comptabilité nationale au Zaïre. Résultats de l'enquête légère sur le secteur informel urbain de la production et des services*, Kinshasa, INS/PNUD.

CHAUVEAU J.-P. 1992 : "Le modèle participatif de développement rural est-il alternatif ? Eléments pour une anthropologie de la culture des développeurs", APAD, *Bulletin* n° 3, septembre, pp. 20-30.

CHAZAN N. 1983 : *An Anatomy of Ghanaian Politics, 1969-1982*, Boulder, Westview Press.

CHAZAN N. 1988 : "Patterns of State-Society Incorporation and Disengagement in Africa", in D. Rothchild and N. Chazan (ed.).

CHAZAN N. 1991 : "The Political Transformation of Ghana under the PNDC", in D. Rothchild (ed.), pp. 21-67.

CHAZAN N. et al. 1988 : *Politics and Society in Contemporary Africa*, Boulder, Lynne Rienner.

CHEATER A. 1986 : *The Politics of Factory Organization. Case Study in Independent Zimbabwe*, Gweru, Mambo Press.

CHEVASSU J. et VALETTE A. 1975 : *Les industriels de la Côte-d'Ivoire. Qui et pourquoi ?* Abidjan, ORSTOM.

CHIPETA C. et MKANDAWIRE M. L. C. 1992 : "The Informal Financial Sector in Malawi", *African Review of Money, Finance and Banking*, n° 2, 1002, pp. 121-157.

CHITOU I. 1991a : "La privatisation en Côte-d'Ivoire, 1980-1990 : une suite logique de la stratégie de développement", *Marchés tropicaux et méditerranéens*, Paris, n° 2380, 21 juin, pp. 1562-1563.

CHITOU I. 1991b : *La privatisation des entreprises du secteur moderne en Afrique subsaharienne : Bénin, Côte-d'Ivoire, Sénégal et Togo*, Thèse de doctorat en science économique, Université de Paris I.

CHITOU I. 1992 : "Bilan actuel et leçons des privatisations", *Techniques Financières et Développement*, Paris, n° 26, mars, pp. 21-28.

CIRAD 1992 : *Economie institutionnelle et agriculture*, Actes du Colloque, Montpellier, 7-9 septembre, multig.

CLAPHAM C. (ed.) 1982 : *Private Patronage and Public Power*, London, Francis Pinter.

CLAPHAM C. 1991 : "The African State", in D. Rimmer et al., pp. 91-103.

CLARETTE R. et WHALLEY J. 1991 : "Foreign Exchange Premia and non-Neutrality of Monetary Policy in General Equilibrium Models", *Journal of International Economics*, volume 30, n° 1/2, pp. 153-166.

CLASTRES P. 1980 : *Recherches d'anthropologie politique*, Paris, Editions du Seuil.

CLIGNET R. 1992 : *Death, Deeds and Descendants : Inheritance in Modern America*, Hawthorne, Aldine De Gruyter.

CLIGNET R. 1993 : "Continuités et discontinuités des liens entre héritage et développement", *Cahiers des Sciences Humaines (ORSTOM)*, n° 29, pp. 165-193.

CNRS/CLUB AFRIQUE ANGLOPHONE 1990 : *Comment rendre efficace l'entreprise africaine par l'organisation et la formation du personnel ?* Paris, janvier, multig.

COASE R 1937 : "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.

COHEN A. 1969 : *Custom and Politics in Urban Africa. A Study of Hausa Migrants in Yoruba Towns*, London, Routledge and Kegan.

COHEN A. 1971 : "Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas" in C. Meillassoux et D. Forde, pp. 266-281.

COHEN R. 1980 : *The New International Labour Studies*, Working paper n° 27, McGill University, Centre for developing area studies, Montreal.

COHENDET P. et GAFFARD J.-L. 1990 : "Innovation et entreprise" in X. Greffé et al.

COLE A. 1959 : *Business Enterprise in its Social Setting*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

COLE M. and WOLFF E. 1974 : *The Hidden Frontier*, New York, Academic Press.

COLIN J.-Ph. et LOSH B. 1992 : "L'économie rurale africaniste", in CIRAD 1992.

CONTAMIN B. 1990 : "Développement et financement des PME en Côte-d'Ivoire" in G. Hénault et R. M'Rabet (ed), pp. 115-127.

CONTAMIN B. et FAURE Y.-A. 1990 : *La bataille des entreprises publiques en Côte-d'Ivoire. L'histoire d'un ajustement interne*, Paris, Karthala-ORSTOM.

CONTAMIN B. et FAURE Y.-A. 1992 : "Des économies et des Etats en Afrique francophone. Pour comprendre l'interventionnisme", *Cahiers des Sciences Humaines* (ORSTOM), 28 (2), pp. 305-326.

COOK P. and KIRKPATRICK C. (ed.) 1988 : *Privatisation in Less Developed Countries*, New-York, St Martin's Press.

COOPER F. 1981 : "Africa and the World Economy", *African Studies Review*, vol. 24, n° 2-3, pp. 1-86.

COPANS J. 1980a : *Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal*, Paris, Le Sycomore.

COPANS J. 1980b : "La formation et la déformation des classes ouvrières africaines : sur l'orientation de quelques recherches récentes", *Le mouvement social*, 151, avril-juin 1980, pp. 39-52.

COPANS J. 1985a : "Bibliographie : les problèmes du développement, de la ville et des travailleurs; ouvrages et articles de G. Balandier", in G. Balandier, pp. 303-306.

COPANS J. 1985b : *Les problèmes posés par l'étude du milieu du travail et les rapports travail-hors travail*, Paris, CNRS-ORSTOM, multig.

COPANS J. 1987 : "A la recherche d'une classe ouvrière" in M. Agier, J. Copans et A. Morice (ed.), pp. 22-43.

COPANS J. 1988 : "L'anthropologie des travailleurs du Tiers-Monde" in Les nouveaux enjeux de l'anthropologie : autour de G. Balandier, *Revue de l'Institut de Sociologie*, 1988, n° 3-4, pp. 275-283.

COPANS J. 1989 : "Du vin de palme nouveau dans de vieilles callebasses ? Etat, marchés, paysans, crises et luttes populaires en Afrique", *Genève-Afrique*, vol. XXVII, n° 1, pp. 7-44.

COPANS J. 1991 : "De l'anthropologie des travailleurs à l'anthropologie de l'entreprise : hypothèses africanistes", *Journal des Anthropologues*, n° 43-44, mai 1991, pp. 29-37.

COPANS J. 1994 : "L'insoutenable ambiguïté du récit biographique" in R. Cabanes, J. Copans et M. Selim.

COQUERY-VIDROVITCH C. 1969 : "Recherches sur un mode de production africain", *La Pensée*, n° 144, pp. 3-20.

COQUERY-VIDROVITCH C. 1975 : "L'impact des intérêts coloniaux : SCOA et CFAO dans l'ouest Africain 1910-1965", *Journal of African History*, vol. XVI, n° 4, pp. 595-621.

COQUERY-VIDROVITCH C. (ed.) 1983 : *Entreprises et entrepreneurs en Afrique, XIXe-XXe siècles*, Paris, L'Harmattan, 2 tomes.

COQUERY-VIDROVITCH C. 1990 : "Cultures bourgeoises", *Ethnologie française*, n° 1, 1990.

COQUERY-VIDROVITCH C. 1993/1994 : "L'ethnologie dans les hiérarchies sociales", *Journal des Anthropologues*, n° 53/55.

CORDONNIER R. 1979 et 1987 : *Femmes Africaines et Commerce. Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo)*, Paris, Presses de l'EHESS (rééd., Paris, L'Harmattan).

COUGHLIN P. and IKIARA G. K. 1988 : *Industrialisation in Kenya. In Search of a Strategy*, Nairobi, Heinemann.

COULON C. et MARTIN D. (ed.) 1991 : *Les Afriques politiques*, Paris, La Découverte.

COUR J.-M. 1991 : "L'économie non-enregistrée", *Ville et développement*, Paris, n° 13, septembre.

COUSSY J. 1991 : "Economies et politiques du développement", in C. Coulon et D. Martin (ed.), pp. 123-138.

COUTY P. et LANDAIS E. 1991 : "Un économiste institutionnaliste face au développement rural en Afrique", *STATECO*, n° 65, mars.

COWEN M. P. 1981 : "Notes on the Nairobi Discussion of the Agrarian Problem", *Review of African Political Economy*, 20, jan., pp. 57-73.

COWEN M. P. 1982 : "The British State and Agrarian Accumulation in Kenya" in M. Fransman (ed.), pp. 142-169.

COWEN M. et KINANJUI K. 1977 : *Some Problems of Capital and Class in Kenya*, Occasional papers n° 26, Institute for Development Studies, University of Nairobi.

CRAIG C. S. and DOUGLAS S. P. S. 1983 : *International Marketing Research*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

CRUISE O'BRIEN D. 1992 : "Le contrat social sénégalais à l'épreuve", *Politique africaine* n° 45, pp. 9-20.

CRUISE O'BRIEN R. (ed.) 1979 : *The Political Economy of Underdevelopment and Dependence in Senegal*, London, Sage.

D'ALMEIDA A. F. 1986a : "La privatisation des entreprises en Afrique au Sud du Sahara", *Le mois en Afrique*, n° 245-246, juin-juillet, pp. 55-70.

D'ALMEIDA A. F. 1986b : "La privatisation des entreprises publiques en Afrique au Sud du Sahara", *Le mois en Afrique*, n° 247-248, août-septembre 1986, pp. 67-79.

DALOZ J.-P. 1990 : "Voitures et prestige au Nigeria", *Politique africaine*, n° 38, juin, pp. 148-153.

DALOZ J.-P. 1991 : *Les élites locales au Nigeria*, thèse de science politique, Université de Bordeaux I.

DALTON G. 1971 : *Economic Anthropology and Development*, New York, Basic Books.

DE BANDT J. 1989a : "Approche méso-économique de la dynamique industrielle", *Revue d'économie industrielle*, n° 49, 3° trim.

DE BANDT J. 1989b : *Les problèmes et perspectives du développement industriel en Afrique : réflexions sur le modèle industriel*, Paris, Caisse Centrale de Coopération Economique (CCCE), collection Notes et Etudes, n° 20.

DE BANDT J. 1989c : *Un modèle industriel alternatif pour l'Afrique Subsaharienne : quelles priorités ?* Paris, CCCE, Notes et Etudes, n° 20, décembre.

DE BANDT J. 1992 : *Développement industriel et gestion stratégique du développement industriel dans les pays structurellement faibles*, Vienne, LATAPSES/ONU/DI.

DE BANDT J. et HUGON P. (ed.) 1988 : *Les tiers nations en mal d'industrie*, Paris, Economica/CERNEA.

DE JONG M.F. 1983 : "Financing Small Scale Enterprises in Developing Countries (Experiences in Liberia and Malawi)", in N. Molenaar et al., pp. 120-131.

DELAROZIERE R. 1950 : "Les institutions sociales et politiques des populations bamiléké", *Etudes Camerounaises*, III, n°27-28 (Douala, IFAN).

DELIRY-ANTHEAUME E. 1991a : "Impact de la politique d'ajustement structurel sur une partie de la population togolaise", ORSTOM, *Chroniques du Sud*, n° 4, pp. 46-49.

DELIRY-ANTHEAUME E. 1991b : "Impasse et PAS. Enquêtes pour le compte de la DSA au Togo", ORSTOM, *Chroniques du Sud*, n° 6, pp. 95-106.

DELIRY-ANTHEAUME E. et al. 1992 : *Caractéristiques et comportements de groupes vulnérables en situation d'ajustement structurel, "Préretraités" et "Licenciés"*, République togolaise, Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire, Direction générale du Plan et développement, Comité DSA, CCE, ORSTOM, Lomé, multig., 3 vol.

DELIS P. et GIRARD C. 1985 : "Gestion foncière populaire par la construction en dur à Kinshasa", *Les Annales de la Recherche Urbaine*.

DE MIRAS C. 1981 et 1982 : *L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son état*, Abidjan, ORSTOM; publié sous une forme abrégée in Y.-A. Fauré et J.-F. Médard (ed), pp. 181-229.

DE MIRAS C. 1984 : "De la formation du capital privé à l'économie populaire spontanée. Itinéraire d'une recherche en milieu urbain africain", *Politique Africaine*, 14, juin, pp. 92-109.

DE MIRAS C. 1987 : "De l'accumulation de capital dans le secteur informel", ORSTOM, *Cahiers des Sciences Humaines*, n° 23, 1, pp. 49-74.

DEPELCHIN J. 1981 : "The Transformation of the Petty Bourgeoisie and the State in Post-Colonial Zaïre", *Review of African Political Economy*, n° 22, pp. 32-8.

DE ROSNY E. 1981 : *Les yeux de ma chèvre*, Paris, Plon, coll. "Terre Humaine".

DESJEUX D. 1987 : *Stratégies paysannes en Afrique noire. Le Congo : essai de gestion de l'incertitude*, Paris, L'Harmattan.

DE SOTO H. 1989 : *The Other Path : the Invisible Revolution in the Third World*, New York, Harper and Rowe.

DEVAUGES R. 1977 : *L'oncle, le ndoki et l'entrepreneur : la petite entreprise congolaise à Brazzaville*, Paris, ORSTOM.

DIA M. 1991 : "Développement et valeurs culturelles en Afrique subsaharienne", *Finances et développement*, décembre, pp. 10-13.

DIAGNE S. B. (ed.) 1991 : *La culture du développement*, Dakar, CODESRIA-FOCSIV.

DIENG A. A. 1971 : *Le rôle du système bancaire dans le développement économique des pays de l'Union monétaire ouest-africaine*, Université de Dakar, thèse de sciences économiques.

DILLEY R. (ed.) 1992 : *Contesting Markets*, Edinburgh, Edinburgh University Press.

DIOP M. C. 1981 : "Les affaires mourides à Dakar", in *Politique africaine*, n°4, pp. 90-100.

D'IRIBARNE P. 1986 : "Cultures nationales et gestion, un problème de ponts roulants dans une entreprise camerounaise", *Annales des Minés*, Série Gérer et Comprendre, déc., pp. 71-77.

D'IRIBARNE P. 1989 : *La logique de l'honneur. Gestion des entreprises et traditions nationales*, Paris, Le Seuil.

D'IRIBARNE P. 1990a : *Le chômage paradoxal*, Paris, PUF.

D'IRIBARNE P. 1990b : "Face à l'impossible décentralisation des entreprises africaines", *Revue Française de Gestion*, septembre, pp. 28-39.

DOBRY M. 1986 : *Sociologie des crises politiques. La dynamique des mobilisations multisectorielles*, Paris, Presses de la FNSP.

DOMBERGER S. and PIGGOT I. 1986 : "Privatisation Policies and Public Enterprises : a Survey", *Economic Record*, vol 62, n° 171, juin, pp. 145-162.

DONGMO J.-L. 1981 : *Le dynamisme bamiléké (Cameroun)*, Yaoundé, CEPER, 2 vol.

DRESCH J. 1946 : "Sur une géographie des investissements de capitaux. L'exemple de l'Afrique noire", *Bulletin A. G. F.*, n°177-178, pp. 59-64.

DROMAIN M. 1990 : "L'épargne ignorée et négligée. Les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal" in M. Lelart (ed), pp. 139-176.

DRUCKER P. 1985 : *Les entrepreneurs*, Paris, L'Expansion-Hachette et J.-C. Lattès.

DUBRESSON A. 1990 : *Villes et industries de Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala.

DUBRESSON A. et VIDAL C. 1991 : *Loin d'Abidjan : les cadres urbanistes de l'intérieur*, Abidjan, ORSTOM, multig.

DUFFIELD M. 1981 : *Maiurno : Capitalism and Rural Life in Sudan*, London, Ithaca Press.

DUIGNAN P. et GANN L. H. (ed.) 1975 : *Colonialism in Africa*, vol. 4 (*The Economics of Colonialism*), Cambridge, Cambridge University Press.

DUNN J. (ed.) 1978 : *West African States : Failure and Promise*, Cambridge, Cambridge University Press.

DUNN J., RATHBONE R. and CRUISE O'BRIEN D. (ed.) 1988 : *Contemporary West African States*, Cambridge University Press.

DUPRIEZ P. 1970 : *Contrôle des changes et structures économiques. Congo : 1960-67*, Paris/La Haye, Mouton.

DUPUY et al. (ed.) 1989 : "L'économie des conventions", *Revue Economique*, mars, vol. 40, n° 2.

DURAND H. 1957 : *Essai sur la conjoncture de l'Afrique noire*, Grenoble, Dalloz.

DZAKA T. 1993a : "Secteur économique d'Etat au Congo. La privatisation, une panacée à la crise ?", *La Ruche* (Brazzaville), 1er octobre.

DZAKA T. 1993b : "Formation des sociétés conjointes et développement local de l'esprit d'entreprise : le cas du Congo" in B. Ponsón et J.-L. Schaan (ed.).

DZAKA T. et MILANDOU M. 1993 : "Le partenariat, source de renouveau de l'entreprise congolaise ? Une analyse à partir de la liaison contrôle/performance de la société conjointe", communication aux *Troisièmes journées scientifiques du réseau Entrepreneuriat*, AUPELF/UREF, Cotonou, 31 mars-2 avril.

EASTERBROOK W. T. 1949 : "The Climate of Enterprise", *American Economic Review*, vol. 39, pp. 322-325.

EGGERTSON N. Y. 1990 : "Economic Behavior and Institutions", *Cambridge Surveys of Economic Literature*, Cambridge (US).

EHRlich I., GALLAIS-HAMONNO G. et LUTIER R. 1990 : *Performances comparées des entreprises publiques et privées : l'exemple des grandes compagnies aériennes*, Orléans, Institut orléanais des Finances.

EISENSTADT S. N. 1973 : *Traditional Patrimonialism and Modern Neo-Patrimonialism*, Beverly Hills and London, Sage.

EISENSTADT S. N. and ROKKAN S. 1973 : *Building States and Nations*, Beverly Hills and London, Sage.

EKANZA S.-P. et VERDEAUX F. 1992 : "Les coupeurs de bois ajustés : 1887-1945", ORSTOM, *Table-ronde sur la crise et l'ajustement structurel; les dimensions sociales et culturelles*, Abidjan, 30 nov.-2 déc.

EL ABDAIMI M. 1991 : *La finance informelle au Maroc. Résultats d'enquêtes effectuées dans le sud marocain*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 91-16.

ELIAS N. 1976 : *La dynamique de l'Occident*, Paris, Calmann-Lévy.

ELKAN W. 1988: "Entrepreneurs and Entrepreneurship in Africa", *World Bank Research Observer*, vol. 3, n° 2, pp. 171-188.

ELLUL J. 1965 : *L'illusion politique*, Paris, R. Laffont.

ELTIS D. 1987 : *Economic Growth and the Ending of the Transatlantic Slave Trade*, Oxford, OUP.

ERGAS Z. (ed.) 1987 : *The African State in Transition*, Basingstoke, Macmillan.

ESSEX J. D. 1967 : *Economic Independence in an African State : Ghana 1956-65*, Harvard University, Ph. D. thesis.

ETOUNGA MANGUELLE D. 1991 : *L'Afrique a-t-elle besoin d'un programme d'ajustement culturel ?* Paris, Nouvelles du Sud.

EVANS P.B., RUESCHEMEYER D. and SKOCPOL T. (ed.) 1985 : *Bringing the State Back in*, Cambridge, Cambridge University Press.

EWUSI K. 1987 : *Structural Adjustment and Stabilisation Policies in Developing Countries : a Case Study of Ghana's Experience in 1983-86*, Tema, Ghana Publishing Corporation.

FALOLA T. (ed.) 1993 : *African Historiography. Essays in Honour of Jacob Ade Ajayi*, London, Longman.

FAURE Y.-A. 1988 : "Côte-d'Ivoire : Analysing a Crisis" in J. Dunn, R. Rathbone and D. C. O'Brien, pp. 59-73.

FAURE Y.-A. 1989 : *Le monde des entreprises en Côte-d'Ivoire. Sources statistiques et données de structure*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 89-1.

FAURE Y.-A. 1991 : *Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne. Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones et comparaisons avec la Côte-d'Ivoire*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 91-19.

FAURE Y.-A. 1992a : *Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi (Côte-d'Ivoire). L'illusion informelle*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 92-25. Partiellement repris (même titre, même année) in *Revue Internationale P. M. E.*, vol. 5, n°3/4, pp. 61-88.

FAURE Y.-A. 1992b : "La différenciation structurelle en contexte africain. Sur un enjeu des transformations en cours dans les champs économique et politique" in ORSTOM, Département SUD, *Institutions et pratiques de développement. Itinéraires*, pp. 153-182.

FAURE Y.-A. 1994 : *Petits entrepreneurs de Côte-d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement*, Paris, Karthala.

FAURE Y.-A. et MEDARD J.-F. (ed.) 1982 : *Etat et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala.

FAURE Y.-A. et MEDARD J.-F. 1982 : "Classe dominante ou classe dirigeante" in Y.-A. Fauré et J.-F. Médard (ed.), pp. 126-147.

FAUSSEY-DOMALAIN C. et P. VIMARD 1991 : "Agriculture de rente et démographie dans le Sud-Est ivoirien", *Revue Tiers-Monde*, vol. 32, pp. 93-114.

FAVEREAU O. 1989 : "Marchés internes, marchés externes", *Revue Economique*, vol. 40, n° 2, mars, numéro spécial sur l'économie des conventions, pp. 237-328.

FAVEREAU O. 1992 : "Notes préliminaires sur la question du développement et l'économie des conventions" in Hugon, Pourcet et Quiers-Valette.

FENEYROL N. 1993 : *Apprendre l'entreprise comme société*, Essai d'ethnologie dans l'entreprise, Paris, IRESCO, Travaux sociologiques du LSCI, n° 24.

FODOUOP K. 1991 : *Les petits métiers de rue et l'emploi. Le cas de Yaoundé*, Yaoundé, SOPECAM.

FORREST T. 1994 : *The Advance of African Capital : Studies in the Growth of Nigerian Private Enterprise*, London, International African Institute.

FOSU A.K. 1991 : "Political Instability and Economic Growth : Evidence from sub-Saharan Africa", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40, n° 4, pp. 829-841.

FOUNOU-TCHIGOVA B. 1981 : *Fondements de l'économie de traite au Sénégal*, Paris, Silex.

FOX R. G. (ed.) 1991 : *Recapturing Anthropology. Working in the Present*, Santa Fe, School of American Research Press.

FRANSMAN M. (ed.) 1982 : *Industry and Accumulation in Africa*, London, Heinemann.

FRIEDMAN F. and HAMBRIDGE M. 1991 : "The Informal Sector, Gender and Development", in C.M. Rogerson and E. Preston-Whyte (ed.), pp. 161-180.

FRIEDMAN M. 1962 : *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press.

FUREDI F. 1989 : *The Mau Mau War in Perspective*, London, James Currey.

FURNISS G. 1991 : *De la fantaisie à la réalité dans la littérature Haoussa en prose*, Bordeaux, CEAN, Travaux et Documents n° 31.

GAILLARD Ph. 1989 : *Le Cameroun*, Paris, L'Harmattan.

GAMBETTA D. (ed). 1988 : *Trust : Making and Breaking Social Relations*, Oxford, Blackwell.

GARCIA-ORIOU G. 1991 : *L'organisation corporative des taxis collectifs à Bamako et Lomé, richesse et perspectives*, Grenoble, CODATU-INRETS.

GARLICK P. C. 1971 : *African Traders and Economic Development in Ghana*, London, Clarendon Press.

GARNIER O. 1986 : "La théorie néo-classique face au contrat de travail : de la main invisible à la poignée invisible" in *Le travail : marchés, règles, conventions*, Paris, La Découverte.

GASTELLU J.-M et YAPI A. S. 1982 : "Un Mythe à décomposer : la bourgeoisie de planteurs" in Y.-A. Fauré et J.-F. Médard (ed.) 1982, pp. 149-179.

GEERTS W. 1970 : *Binza 10. De Eerste Tien Onafhankelijkheidsjaren van de Democratische Republiek Kongo*, Gent, E. Story-Scientia.

GEERTZ C. 1963 : *Pedlers and Princes : Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*, Chicago and London, Chicago University Press.

GEERTZ C. 1973 : *The Interpretation of Cultures*, New York, Basic Books, Inc. Publishers.

GELLAR S. 1973 : "State and Nation Building in West Africa" in S. N. Eisenstadt and S. Rokkan.

GENTIL D. et al. 1992 : *Les banquiers ambulants et la banque tontinière "71 Opérations 71" au Togo et au Bénin*, Paris, IRAM.

GERSCHENKRON A. 1966 : *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

GESCHIERE P. et KONINGS P. (ed.) 1993 : *Itinéraires d'accumulation au Cameroun*, Paris, Karthala.

GHOMSI E. 1972 : *Les Bamiléké du Cameroun. Essai d'étude historique des origines à 1920*, Université de Paris I, thèse.

GIDDENS A. 1985 : *The Nation State and Violence*, London, Polity.

GIRI J. 1991 : *Sociétés et développement en Afrique au Sud du Sahara*, Paris, CCCE, Notes et études n° 45, octobre.

- GLUCKMAN M. 1961 : "Anthropological Problems Arising from the African Industrial Revolution", in A. Southall (ed.), pp. 67-82.
- GNANSOUNOU S. 1991 : *L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive. Référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche n° 91-20.
- GODELIER M. 1969 : *Rationalité et irrationalité en économie*, Paris, Maspéro.
- GODELIER M. 1982 : *La production des grands hommes. Pouvoir et domination chez les Maruya de Nouvelle Guinée*, Paris, Fayard.
- GODSELL G. and CLARK I. 1989 : *Small Business Policy : Stepping Down from the Side of the Angels*, Johannesburg, Centre for Policy Studies, University of the Witwatersrand.
- GOERG O. 1986 : *Commerce et colonisation en Guinée (1850-1913)*, Paris, L'Harmattan.
- GOODY J. (ed.) 1968 : *Literacy in Traditional Societies*, Cambridge, CUP.
- GOODY J. (ed.) 1975 : *Changing Social Structure in Ghana*, London, IAI.
- GOULD D. 1979 : "The Administration of Underdevelopment", in G. Gran (ed.), pp. 87-107.
- GOULD D. 1980 : *Bureaucratic Corruption and Underdevelopment in the Third World. The Case of Zaïre*, New-York, Pergamon Press.
- GOULDNER A. 1960 : "The Norm of Reciprocity", *American Sociological Review*, XXV, pp. 161-178.
- GRAN G. (ed.) 1979 : *Zaire : the Political Economy of Underdevelopment*, New York, Praeger.
- GRAY R. and BIRMINGHAM D. (ed.) 1970 : *Pre-Colonial African Trade : Essays on Trade in Central and Eastern Africa Before 1900*, London, Oxford University Press.
- GREENFIELD S. M., STRICKON A. and AUBEY R. T. (ed.) 1979 : *Entrepreneurs in Cultural Context*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- GREFFE X. et al. 1990 : *Encyclopédie économique*, Paris, Economica.
- GREGOIRE E. 1986 : *Les Alhazai de Maradi. Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens*, Paris, ORSTOM (réimpression 1990).

GREGOIRE E. 1990 : "Formation d'un capitalisme africain : les Alhazai de Kano" in ORSTOM *Dynamique des systèmes agraires : la dimension économique*, Paris, ORSTOM.

GREGOIRE E. 1992 : *The Alhazai of Maradi*, Boulder, L. Rienner (trad. de Grégoire 1986).

GREGOIRE E. et LABAZEE P. (ed.) 1993a : *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala/ORSTOM.

GREGOIRE E. et LABAZEE P. 1993b : "Croissance urbaine et migrations marchandes. Les cas de Korhogo (Côte-d'Ivoire) et Maradi (Niger)", *Cahiers des sciences humaines* (ORSTOM : sous presse).

GUNDER-FRANCK A. 1979 : *Le développement du sous-développement*, Paris, Maspéro.

GUYER J. I. (ed.) 1987 : *Feeding African Cities : Studies in Regional Social History*, Manchester, Manchester University Press.

HABBAKUK D. 1955 : "Family Structure and Economic Change in Nineteenth Century Europe", *Journal of Economic History*, vol. 15, pp. 1-15.

HAGEN E. E. 1962 : *On the Theory of Social Change. How Economic Growth Begins*, Homewood (Ill.), Dorsey Press.

HANNA M. 1958 : "Lebanese Emigrants in West Africa : their Effect on Lebanon and West Africa", Oxford University, Ph. D. thesis.

HARBISON F. 1956 : "Entrepreneurial Organization as a Factor in Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 364-379.

HARDING L. et KIPRE P. (ed.) 1992 : *Commerce et commerçants en Côte-d'Ivoire*, Paris, L'Harmattan.

HARRIS J. R. 1970 : "Some Problems in Identifying the Role of Entrepreneurship in Economic Development. The Nigerian Case", *Explorations in Entrepreneurial History*, 2nd series, vol. 7, n° 3, pp. 345-69.

HARRIS N. 1987 : *The End of the Third World*, Harmondsworth, Penguin.

HART K. 1969 : "Entrepreneurs and Migrants : a study of Modernization among the Frafra of Ghana", Cambridge University, Ph. D. thesis.

HART K. 1973 : "Informal Income Opportunities in Urban Government in Ghana", *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, n° 1, pp. 61-89.

HART K. 1975 : "Swindler or Public Benefactor ? The Entrepreneur in his Community", in J. Goody (ed.), pp. 1-36.

HART K. 1982 : *The Political Economy of West African Agriculture*, Cambridge, Cambridge University Press.

HART K. 1988 : "Kinship, Contract and Trust : the Economic Organisation of Migrants in an African City Slum", in D. Gambetta (ed.), pp. 176-193.

HART K. 1992 : "Market and State after the Cold War : the Informal Economy Reconsidered", in R. Dilley (ed.), pp. 214-227.

HARTZENBURG T. and LEIMAN A. 1992 : "The Informal Economy and its Growth Potential", in I. Abedian and B. Standish (ed.), pp. 187-214.

HAUDEVILLE B. 1990 : "Epargne informelle et financement de l'entreprise productive" in G. Hénault et R. M'Rabet, pp. 29-41.

HAUDEVILLE B. et LAMA J. 1988 : "Contribution à l'analyse des marchés parallèles de change en Afrique de l'Ouest", *Revue d'économie politique*, n° 3, pp. 414-424.

HAY F. 1979 : *Un aspect des relations France-Tiers Monde : d'une politique d'investissement à une politique de transfert*, Université de Rennes I, thèse de sciences économiques.

HAYEK F. 1980 : *Droit, législation, liberté*, vol. 3.

HENAULT G. et M'RABET R. 1990 : *L'entrepreneuriat en Afrique francophone. Culture, financement et développement*, Paris, AUFELF/ UREF, John Libbey Eurotext.

HENRY A. 1989a : *Mieux organiser les entreprises africaines : quatre études de cas*, Paris, CCCE.

HENRY A. 1989b : "Voies d'une gestion efficace en Afrique", *Marchés tropicaux et méditerranéens*, 26 mai, pp. 1432-1435.

HENRY A. 1991 : "Vers un modèle du management africain", *Cahiers d'études africaines*, vol. XXXI,(4), n° 124, pp. 447-473.

HENRY A. 1993 : "Les privatisations, nouvelle sorcellerie des Blancs ?", *Afrique contemporaine* n° 165, 1er trimestre, pp. 10-18.

HENRY A., TCHENTE G.-H., GUILLERME-DIEUMEGARD P. 1991 : *Tontines et banques au Cameroun. Les principes de la société des amis*, Paris, Karthala.

HERSKOWITS M. and HORWITZ M (ed.) 1964 : *Economic Transition in Africa*, Evanston (Ill.), North Western University.

HESKETH M. 1989 : "A Small Enterprise Promotion Act : Proposal and Strategy for Deregulation", *Indicator SA*, vol. 6, n° 1/2, pp. 113-116.

HESKETH M. 1990 : *The Effect of Recent Policy Changes on the Private Sector (especially the black private sector) in South Africa*, Durban, Economic Research Unit, University of Natal.

HILL P. 1966 : "Landlords and Brokers : a West African Trading System", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 23, (3), 6, pp. 349-366.

HILL P. 1972 : *Rural Hausa. A Village and a Setting*, Cambridge, Cambridge University Press.

HILL P. 1986 : *Development Economics on Trial. The Anthropological Case for a Prosecution*, Cambridge, Cambridge University Press.

HIRSCH R. 1990 : *Etude comparative des coûts de production du caoutchouc dans les grandes plantations en Afrique et en Asie*, Paris, CCCE, décembre.

HIRSCH R. 1993 : *Les huiles végétales en Afrique : esquisse de bilan et perspectives*, Paris, CCCE, janvier.

HIRSCHMAN A. 1965 : "Obstacles to Development : a Classification and a Quasi Vanishing Act", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n° 4, pp. 385-393.

HODDER B. W. 1971 : "Periodic and Daily Markets in West Africa", in C. Meillassoux and D. Forde (ed.), pp. 347-358.

HOFF K. and STIGLITZ J.E. 1990 : "Introduction : Imperfect Information and Rural Credit Markets. Puzzles and Policy Perspectives", *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n° 3, pp. 235-250.

HOGENDORN J.S. 1975 : "Economic Initiative and African Cash Farming : Pre-Colonial Origins and Early Colonial Developments", in P. Duignan and L. H. Gann (ed.), vol. 4, pp. 283-328.

HOPKINS A. G. 1973 and 1988 : *An Economic History of West Africa*, London, Longman.

HOPKINS A. G. 1976 : "Imperial Business in Africa : Part II, Interpretations", *Journal of African History*, vol. 18, pp. 267-290.

HOPKINS A. G. 1987 : "Big Business in African Studies", *Journal of African History*, vol. 28, pp. 119-140.

HOPKINS A. G. 1988 : "African Entrepreneurship : an Essay on the Relevance of History to Development Economics", *Genève-Afrique*, vol. 26, n° 2, pp. 7-28.

HOURANI A. and SHEHADI N. (ed.) 1992 : *The Lebanese in the World. A Century of Emigration*, London, The Centre for Lebanese Studies and I.B. Tauris.

HUGHES L. (ed.) 1963 : *Poems from Black Africa*, Bloomington, Indiana University Press.

HUGON P. 1983 : "Essai de typologie des entreprises africaines" in C. Coquery-Vidrovitch, pp. 61-66.

HUGON P. 1992 : "La méso-économie institutionnelle et l'agriculture africaine. Le cas de la filière coton" in CIRAD 1992.

HUGON P. 1993 : *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte.

HUGON P. et al. 1977 : *La petite production marchandé et le secteur informel en Afrique*, Paris, IEDES, 2 tomes.

HUGON P. et DEBLE I. (ed.) 1981 : *Vivre et survivre dans les villes africaines*, Paris, PUF.

HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (ed.) 1992 : *Instabilité, incertitude et efficacité des organisations africaines : propos d'étape*, CERED/LAREA.

HUGON P., POURCET G. et QUIERS-VALETTE S. (ed.) 1993 : *L'Afrique des incertitudes*, (sous presse).

HURAUULT J. 1962 : *La structure sociale des Bamiléké*, Paris, Mouton.

HUYBRECHT A. et al. 1981 : *Du Congo au Zaïre. 1960-1980*, Bruxelles, CRISP.

HYDEN G. 1980 : *Beyond Ujamaa in Tanzania. Underdevelopment and an Uncaptured Peasantry*, London, Heinemann.

HYDEN G. 1983 : *No Shortcuts to Progress*, London, Heinemann.

HYMES D. (ed.) 1974 : *Reinventing Anthropology*, New-York, Vintage Books.

IBRAHIM I. 1991 : *L'accès à l'Etat : classes sociales, élites, factions. Une étude du National Party of Nigeria*, thèse de science politique, Université de Bordeaux I.

ILIFFE J. 1983 : *The Emergence of African Capitalism*, London, Macmillan.

INSTITUT DE L'ENTREPRISE 1985 : *Pour un vrai partenariat industriel avec l'Afrique*, Paris, Centre Nord/Sud.

IZARD M. 1971 : "Les Yarse et le commerce dans le Yatenga précolonial", in C. Meillassoux et D. Forde, pp. 214-227.

JACKSON R. H. and ROSBERG C. G. 1982 : *Personal Rule in Black Africa : Prince, Autocrat, Prophet and Tyrant*, Berkeley, University of California Press.

JACKSON R. H. and ROSBERG C. G. 1986 : "Why Africa's Weak States Persist : the Empirical and Juridical in Statehood", in A. Kohli (ed.), pp. 259-282.

JEROME T. A. 1991 : "The Role of Rotating Savings and Credit Associations in Mobilizing Domestic Savings in Nigeria", *African Review of Money, Finance and Banking*, n° 2, pp. 115-127.

JEWELL P. and MALONEY G. (ed.) 1989 : *The Biology of Large African Mammals*, Oxford, Clarendon Press.

JOFFRE P. 1989 : *Encyclopédie de gestion*, Paris, Economica.

JOIGNY-GRUPP R. E. 1983 : *Le grand commerce et l'Afrique : la SCOA, 1945-1982*, Université de Paris VII, thèse.

JONES E. L. 1981 : *The European Miracle. Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, Cambridge, Cambridge University Press.

JOSEPH R. 1987 : *Democracy and Prebendal Politics in Nigeria*, Cambridge, Cambridge University Press.

JUDET P. 1989 : *Secteur non structuré et développement industriel*, Paris, CCCE, Notes et Etudes n° 27, juillet.

KABOU A. 1991 : *Et si l'Afrique refusait le développement ?* Paris, L'Harmattan.

KANTOR, B. 1989 : "Estimating the Value of Unrecorded Economic Activity in South Africa", *Journal for Studies in Economics and Econometrics*, vol. 13, n° 1, pp. 33-54.

KAPFERER B. 1969 : "Norms and the Manipulation of Relationships in a Work Context" in C. Mitchell (ed.), pp. 181-244.

KAPFERER B. 1972 : *Strategy and Transaction in an African Factory. African Workers and Indian Management in a Zambian Town*, Manchester, Manchester U. P.

KAPLINSKY R. 1980 : "Capitalist Accumulation in the Periphery : the Kenya Case Reexamined", *Review of African Political Economy*, 17, jan.-avril, pp. 83-105.

KASFIR N. 1983 : "State, Magendo and Class Formation in Uganda", *The Journal of Commonwealth and Comparative politics*, vol. XXI, november, n° 3, p. 90-96.

KATSINA S. I. 1982 : *Turmin Danya*, Lagos, Nigeria Magazine.

KATZIN M. F. 1964 : "The Role of the Small Entrepreneur", in M. Herskowitz and M. Horwitz (ed.), pp. 179-198.

KENNEDY P. 1980 : *Ghanaian Businessmen. From Artisan to Capitalist Entrepreneur in a Dependent Economy*, München/London, Weltforum Verlag.

KENNEDY P. 1988 : *African Capitalism. The Struggle for Ascendancy*, Cambridge, Cambridge University Press.

KENT C. A., SEXTON D. L. and VESPER K. H. (ed.) 1982 : *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliff (N. J.), Prentice Hall Inc.

KESSLER D. et ULLMO P. A. (ed.) 1985 : *Epargne et développement*, Paris, Economica.

KHARAS H. and PINTO B. 1989 : "Exchange Rate Rules, Black Market Premia, and Fiscal Deficits : the Bolivian Hyperinflation", *Review of Economics Studies*, volume 56 (3), n° 187, pp. 435-448.

KHOSA, M. 1990 : "The Black Taxi Revolution", in N. Nattrass and E. Ardington (ed.), pp. 207-216.

KILBY P. 1969 : *Industrialization in an Open Economy : Nigeria 1945 to 1966*, Cambridge, Cambridge University Press.

KILBY P. 1971 : *Entrepreneurship and Economic Development*, New York, The Free Press.

KILBY P. 1975 : "Manufacturing in Colonial Africa" in P. Duignan et L. H. Gann, pp. 470-520.

KILBY P. 1983 : "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem", *A.E.A Papers and Proceedings*, mai, pp. 107-111.

KILBY P. et al. 1984 : "Working Capital and Non-Farm Rural Enterprises" in D. W. Adams and al. (ed.), pp. 266-283.

KINZOUNZA F. C., CASTELLINO G. et LANFUMEZ M. 1982 : *Les petites et moyennes entreprises et les unités de production artisanales privées nationales en République populaire du Congo. Problèmes et perspectives*, Brazzaville, Institut supérieur de gestion, juin.

KIPRE P. 1985/1986 : *Villes de Côte-d'Ivoire*, Abidjan-Dakar-Lomé, NEA, 2 tomes.

KIRSTEN M. 1988 : "A Quantitative Perspective on the Informal Sector in Southern Africa", *Development Southern Africa*, vol. 5, n° 2, pp. 251-257.

KIRSTEN M. 1991 : "A Quantitative Assessment of the Informal Sector", in C. Rogerson and E. Preston-Whyte (ed.), pp. 148-160.

KIRZNER I.M. 1973 : *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.

KITCHING G. 1980 : *Class and Economic Change in Kenya : the Making of an African Petite-Bourgeoisie*, Newhaven, Yale University Press.

KITCHING G. 1985 : "Politics, Methods and Evidence in the Kenya Debate", in H. Bernstein and B. Campbell (ed.), pp. 115-152.

KNIGHT F. H. 1921 : *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago, University of Chicago Press.

KNIGHT F. H. 1942 : "Profit and Entrepreneurial Functions", *The Tasks of Economic History* (supplément au *Journal of Economic History*), 219, pp. 126-132.

KOHLI A. (ed.) 1986 : *The State and Development in the Third World*, New Jersey, Princeton University Press.

KOULIBALY M. 1992 : *Le libéralisme, chance pour l'Afrique*, Paris, L'Harmattan.

KRAFCHIK W. 1991 : *Small-Scale Enterprises, Inward Industrialisation and Housing. A Case Study of Subcontractors in the Cape Peninsula Low-Cost Housing Industry*, Cape Town, Southern Africa Labour and Development Research Unit, Working Paper n° 82.

KUZNETS S. 1966 : *Modern Economic Growth. Rate, Structure and Spread*, Newhaven, Yale University Press.

LABAZEE P. 1988 : *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso. Vers une lecture anthropologique de l'entreprise africaine*, Paris, Karthala.

LABAZEE P. 1990 : "La gestion de l'entreprise africaine : réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste", *Revue Tiers Monde*, vol. XXXI (124), pp. 833-852.

LABAZEE P. 1991a : "Anthropologie de l'entreprise. Présentation" in *Cahiers d'études africaines*, 124, vol. XXXI (4), pp. 435-446.

LABAZEE P. 1991b : "L'entreprise africaine. Un terrain anthropologique à explorer", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 124, vol XXXI (4), pp. 533-552.

LABAZEE P. 1992 : *Organisation sociale et stratégies économiques des réseaux marchands transfrontaliers. Le cas des échanges entre la Côte-d'Ivoire, le Mali et le Burkina Faso*, Paris, CNRS-ORSTOM, rapport ASP n° 4.

LABAZEE P. 1993 : "Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien. Aspects de la construction sociale des relations d'échange", *Cahiers des sciences humaines*, (ORSTOM, sous presse).

LABURTHE-TOLRA P. et WARNIER J.-P. 1993 : *Ethnologie. Anthropologie*, Paris, PUF.

LACAM J.-P. 1988 : "Le politicien investisseur : un modèle d'interprétation de la gestion des ressources politiques", *Revue française de science politique*, 38, février, pp. 23-47.

LACHAUD J.-P. 1985 : "Les activités informelles urbaines en Afrique subsaharienne" in M. Penouil et J.-P. Lachaud, pp. 104-147.

LACROIX J.-L. 1967 : *Industrialisation au Congo. La Transformation*, Paris, Mouton.

LAMBERT A. 1987 : "Une alliance tumultueuse : les commerçantes maliennes du Dakar-Niger", *Cahiers des sciences humaines* (ORSTOM), vol. 23 (1), pp. 89-103.

LAMBERT A. et EGG. J. 1992 : *Réseaux commerciaux et marchés céréaliers en Afrique de l'Ouest : l'approche des marchés par les acteurs*, Montpellier, STRUC, multig.

LANCIANO C., MAURICE M., NOHARA H., SILVESTRE J.-J. 1992 : *Innovation : acteurs, organisations. Comparaison France-Japon*, Aix-en-Provence, LEST, ronéot.

LANGDON S. 1977 : "The State and Capitalism in Kenya", *Review of African Political Economy*, 8, jan.-avril, pp. 90-98.

LANGDON S. 1981 : *Multinational Corporations in the Political Economy of Kenya*, London, Macmillan.

LANGDON S. 1987 : "Industry and Capitalism in Kenya : Contributions to a Debate" in P. Lubeck (ed.), pp. 348-381.

LANGDON S. and GODFREY M. 1976 : "Partners in Underdevelopment. The Transnationalisation Thesis in a Kenyan Context", *Journal of Commonwealth and Comparative Politics*, n° 14, jan.

LANZAROTTI M. 1992 : *La Corée du Sud : une sortie du sous-développement*, Paris, IEDES, Collection Tiers Monde.

LAOUST H. 1950 : *Le précis de droit d'Ibn Qudama*, Beyrouth, Institut Français de Damas.

LATOUCHE S. 1991 : *La planète des naufragés*, Paris, La Découverte.

LATOUCHE S. 1992 : "De la mondialisation économique à la décomposition sociale", *L'homme et la Société*, n° 105-106, vol. 3-4.

LATOUR B. 1974 : *Les idéologies de la compétence en milieu industriel à Abidjan*, Abidjan, ORSTOM.

LATOUR B. 1991 : *Nous n'avons jamais été modernes*, Paris, La Découverte.

LAUFER J. 1993 : *L'entrepreneur face aux risques majeurs à propos de l'incertitude des normes sociales*, Paris, L'Harmattan.

LAUNAY R. 1982 : *Traders without Trade. Response to Change in Two Dyula Communities*, Cambridge, CUP.

LAUTIER B., DE MIRAS C. et MORICE A. 1991 : *L'Etat et l'informel*, Paris, L'Harmattan.

LAW R. 1977a : "Royal Monopoly and Private Enterprise in the Atlantic Trade : the Case of Dahomey", *Journal of African History*, vol. 18, pp. 555-577.

LAW R. 1977b : *The Oyo Empire, c.1600-c.1836*, Oxford, Oxford University Press.

LAW R. 1978 : "Slaves, Trade and Taxes : the Material Basis of Political Power in Pre-Colonial West Africa", *Research in Economic Anthropology*, vol. 1, pp. 37-52.

LAW R. 1989 : "Slave-Raiders and Middlemen, Monopolists and Free-Traders : the Supply of Slaves for the Atlantic Trade in Dahomey, 1715-1850", *Journal of African History*, vol. 30, pp. 45-68.

LAW R. 1993 : "The Historiography of the Commercial Transition in Nineteenth-Century West Africa", in T. Falola (ed.).

LAW R. (ed.) 1994 : *The Ending of the Atlantic Slave Trade : its Impact on Western Africa* (under consideration by Cambridge University Press).

LABORATOIRE CONNAISSANCE DU TIERS MONDE 1983 : cf. C. Coquery-Vidrovitch (ed.).

LECLERCQ H. 1992 : "L'économie populaire informelle de Kinshasa : approche macro-économique", *Les Cahiers du CEDAF*, n° 3-4, pp. 139-160.

LEE R. et al. 1991 : "Speaking or Listening ? Observers or Agents of Change ? Business and Public Policy : 1989/90", in R. Lee and L. Schlemmer (ed.), pp. 95-124.

LEE R. and SCHLEMMER L. (ed.) 1991 : *Transition to Democracy*, Cape Town, Oxford University Press.

LEFF N. H. 1971 : "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries : the Economic Groups", *Economic Development and Cultural Change*, 26, pp. 661-675.

- LEFF N. H. 1979** : "Entrepreneurship and Economic Development : The Problem Revisited", *Journal of Economic Literature*, mars, vol. XVII, pp. 46-64.
- LEGOUX P. et MARELLE A. (ed.) 1991** : *Les mines et la recherche minière en Afrique Occidentale Française*, Paris, L'Harmattan.
- LELART M. 1985** : "L'épargne informelle en Afrique", *Revue des Etudes Coopératives*, n° 14, 2e trim., pp. 53-78.
- LELART M. 1989** : "L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises", *Revue Tiers Monde*, vol. XXX, n° 118, avril-juin, pp. 271-298.
- LELART M. (ed.) 1990** : *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris, AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext.
- LELART M. 1991** : *Les tontines et le financement de l'entreprise informelle*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 91-18.
- LELART M. 1993** : "Tontines, innovations et développement" in B. Ponson et J.-L. Schaan (ed.), pp. 369-382.
- LELART M. et GNANSOUNOU S. 1989** : "Tontines et tontiniers sur les marchés africains. Le marché Saint-Michel de Cotonou", *African Review of Money, Finance and Banking*, n° 1, pp. 69-90.
- LEMONNIER P. 1990** : *Guerres et festins : paix, échanges et compétition dans les Highlands de la Nouvelle Guinée*, Paris, Editions de la MSH.
- LEO C. 1984** : *Land and Class in Kenya*, Toronto, TUP.
- LEONARD W. 1980** : "L'expérience de Madagascar", *Revue Tiers Monde*, n° 82.
- LEVINE R.A. 1966** : *Dreams and Deeds. Achievement Motivation in Nigeria*, Chicago, University of Chicago Press.
- LEVITSKY J. (ed.) 1989** : *Microenterprises in Developing Countries*, London, Intermediate Technology Publications.
- LEVY B. 1993** : "Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprises. An Assessment", *World Bank Economic Review*, vol. 7, pp. 65-83.
- LE WITA B. 1988** : *Ni vue ni connue. Approche ethnographique de la culture bourgeoise*, Paris, Editions de la MSH.
- LEYS C. 1975** : *Underdevelopment in Kenya. The Political Economy of Neocolonialism 1964-1971*, Berkeley, UCP.
- LEYS C. 1978** : "Capital Accumulation, Class Formation and Dependency : the Significance of the Kenyan Case", in J. Saville and R. Miliband (ed.), pp. 241-266.

LEYS C. 1979 : "Development Strategy in Kenya since 1971", *Canadian Journal of African Studies/Revue canadienne des études africaines*, vol. 13, n° 1-2, pp. 295-320.

LEYS C. 1982 : "Kenya : What Does *Dependency* Explain ?", in M. Fransman (ed.), pp. 226-231.

LIEDHOLM C. 1989 : *Small Scale Enterprise Dynamics and the Evolving Role of Informal Finance. Seminar on Informal Financial Markets in Development (18/20 oct.)*, Ohio State University and Washington, AID and World Bank, Paper n° 8.

LIEDHOLM C. et MEAD D. 1987 : *Small Scale Industries in Developing Countries. Empirical Evidence and Policy Implications*, Michigan State University, Paper n° 9.

LIPIETZ A. 1985 : *Mirages and Miracles : the Crisis of Global Fordism*, London, Verso.

LIPTON M. 1977 : *Why Poor People Stay Poor : a Study of Urban Bias in World Development*, London, Temple Smith.

LIZONDO J. 1991 : "Alternative Dual Exchange Market Regimes", *IMF Staff Papers*, vol. 38, n° 3, pp. 560-581.

LLOYD P. C. 1982 : *A Third World Proletariat ?*, London, George Allen and Unwin.

LONG N. E. 1968 : *Social Change and the Individual. A Study of the Social and Religious Responses to Innovation in a Zambian Rural Community*, Manchester, Manchester University Press.

LONG N. E. 1979 : "Multiple Enterprises in the Central Highlands of Peru", in S. M. Greenfield, A. Strickon and R.T. Aubey (ed.), pp. 123-158.

LONG N. E. 1984 : *Creating Space for Change. A Perspective on the Sociology of Development*, Wageningen, Wageningen Agricultural University, Inaugural Lecture for Professorship of Empirical Sociology of Non-Western Countries.

LOOTVOET B. 1988 : *L'artisanat et le petit commerce dans l'économie ivoirienne*, Paris, ORSTOM, Collection Etudes et Thèses.

LOOTVOET B. et al. 1989 : *Notes sur l'organisation économique et sociale de la pêche artisanale, du fumage et de la commercialisation du poisson dans la ville de Conakry*, Conakry, CRHB, doc. scient. n° 3.

LOOTVOET B. et al. 1992 : *Commerce et transformation du poisson à Dixinn (Conakry). Eléments d'analyse historique, sociologique et économique*, Conakry, CRHB, doc. scient. n° 17.

LOUW L. and KENDALL F. 1986 : *South Africa : the Solution*, Bisho, Amagi.

- LOVEJOY P. 1970** : "The Wholesale Kola Trade of Kano", *African Urban Notes*, vol. 5, pp. 129-143.
- LOVEJOY P. 1980** : *Caravans of Kola. The Hausa Kola Trade 1700-1900*, Zaria, Ahmadu Bello University Press-University Press Limited.
- LOW D. A. and LONSDALE J. M. 1976** : "Towards the New Order, 1945-1963", in D. A. Low and A. Smith (ed.), vol III, pp. 1-63.
- LOW D. A. and SMITH A. (ed.) 1976** : *The Oxford History of East Africa*, Oxford, Oxford University Press.
- LOXLEY J. 1990** : "Structural Adjustment Programmes in Africa : Ghana and Zambia", *Review of African Political Economy*, n° 48, pp. 8-27.
- LUBECK P. 1986** : *Islam and Urban Labor in Northern Nigeria. The Making of a Muslim Working Class*, Cambridge, CUP.
- LUBECK P. 1987** : *The African Bourgeoisie. Capitalist Development in Nigeria, Kenya and the Ivory Coast*, Boulder, Lynne Rienner.
- MACCLELLAND D. C. 1961** : *The Achieving Society*, New York, Free Press.
- MACGAFFEY J. 1983** : "How to Survive and Become Rich Amidst Devastation : the Second Economy in Zaïre", *African Affairs*, vol. 82, pp. 351-366.
- MACGAFFEY J. 1986** : "Women and Class Formation in a Dependent Economy : Kisangani Entrepreneurs", in C. Robertson and I. Berger (ed.), pp. 161-177.
- MACGAFFEY J. 1987** : *Entrepreneurs and Parasites. The Struggle for Indigenous Capitalism in Zaïre*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MACGAFFEY J. et al. 1991** : *The Real Economy of Zaïre. The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth*, London and Philadelphia, James Currey and the University of Pennsylvania Press.
- MACGOWAN P. J. and JOHNSON J. H. 1984** : "African Military Coups d'Etat and Underdevelopment. A Quantitative Historical Analysis", *Journal of Modern Political Studies*, vol. 22, n° 4, pp. 633-666.
- MAHIEU F.-R. 1990** : *Fondements économiques de la crise africaine. Entre pression communautaire et marché international*, Paris, L'Harmattan.
- MAINE H. 1954** : *Ancient Law*, London, Dent and Sons.
- MAINET G. 1985** : *Douala, croissance et servitudes*, Paris, L'Harmattan.

MAKAYA A. et TSIKA J. 1990 : "La question de la survivance à Brazzaville" in *Le Congo. Figures du changement social*, Brazzaville, Faculté des lettres et sciences humaines.

MALAURENT R. 1991 : "Chronique de la SAREMCI (1945-1962) ou le diamant en Côte-d'Ivoire" in P. LEGOUX et A. MARELLE, pp. 230-260.

MAMDANI M. 1976 : *Politics and Class Formation in Uganda*, London, Heinemann.

MANCHUELLE F. 1987 : *Background to Black African Emigration to France. The Labor Migrations of the Soninke, 1840-1987*, Ph. D. thesis, Santa Barbara, University of California.

MARIE A. 1981 : "Marginalité et conditions sociales du prolétariat urbain en Afrique", *Cahiers d'études africaines*, vol. XXIII (1-3).

MARIS P. et SOMERSET A. 1971 : *African Businessmen : a Study of Entrepreneurship and Development in Kenya*, London, Routledge and Kegan.

MARKS S. and ATMORE A. (ed.) 1980 : *Economy and Society in Pre-Industrial South Africa*, New York, Longman.

MARKS S. and RATHBONE R. (ed.) 1982 : *Industrialisation and Social Change in South Africa*, New York, Longman.

MARSDEN K. 1990 : *African Entrepreneurs : Pioneers of Development*, Washington DC, World Bank, International Financial Corporation Discussion Paper n° 9.

MARSDEN K. 1991 : *Les chefs d'entreprises d'Afrique : pionniers du développement*, Washington, Société Financière Internationale et Banque Mondiale, Document de travail n° 91.

MARTIN J.-Y. 1970 : *Les Matakam du Cameroun Septentrional*, Paris, ORSTOM.

MARTIN S. M. 1988 : *Palm Oil and Protest : an Economic History of the Ngwa Region, South-Eastern Nigeria, 1800-1980*, Cambridge, Cambridge University Press.

MARTY P. 1922 : *Etudes sur l'islam en Côte-d'Ivoire. La savane soudanaise*, Paris, E. Leroux.

MATOUMONA A. et N'GAMA M. 1992 : *Secteur financier informel et financement des micro-entreprises : un examen à partir de la filière automobile à Brazzaville*, Brazzaville, Université Marien Nguabi.

MAY J. D. and STAVROU S. E. 1989 : *The Informal Sector : Socio-Economic Dynamics and Growth in the Greater Durban Metropolitan Region*, Durban, Centre for Social and Development Studies, University of Natal.

MAY J. D. and STAVROU S. E. 1990 : "Surviving in Shantytown. Durban's Hidden Economy", *Indicator South Africa*, vol. 7, n° 2, pp. 43-48.

MAYOUKOU C. et al. 1993 : *Mobilisation et allocation des ressources par les tontines mutuelles et commerciales au Congo : résultats d'une enquête dans les grands marchés de Brazzaville*, Paris, AUPELF/UREF, collection Notes de recherche, n° 93-31.

MAYOUKOU C. et OSSIE W. 1993 : "Secteur financier informel et émergence de l'entrepreneuriat : application au cas du Congo" in B. Ponson et J.-L. Schaan (ed.), pp. 411-425.

MAZONDE I. N. 1987 : *Ranching and Economic Enterprise in Eastern Botswana*, Manchester, University of Manchester, Ph. D. thesis.

MBAKU J. M. 1987 : "The State and Economic Growth and Development in Sub-Saharan Africa", *Journal of Third World Studies*, vol. 14, n° 1, pp. 49-68.

MBAYA K. et al. 1992 : *Le Zaïre. Vers quelles destinées ?* Dakar, CODESRIA.

MBAYE A. et SALL I. 1991 : "Propositions pour un modèle africain de l'entreprise" in S. B. Diagne (ed.), pp. 107-126.

MCD, CCCE, CIRAD, CFDT et SEDES 1989 : *Le coton en Afrique de l'Ouest et du Centre. Situation et perspectives*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement.

MCD et CIRAD 1990 : *Compétitivité du cacao africain*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement.

MEAD D. C. 1991 : "Small Enterprises and Development", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 39, pp. 409-420.

MEDARD J.-F. 1982 : "The Underdeveloped State in Tropical Africa : Political Clientelism or Neo-Patrimonialism ?" in C. Clapham. Trad. franc. : 1983, Bordeaux, CEAN.

MEDARD J.-F. 1987 : "Charles Njonjo : portrait d'un big man au Kenya", in E. Terray (ed.), pp. 49-87.

MEDARD J.-F. 1990 : "L'Etat patrimonialisé", *Politique africaine*, 39, septembre, pp. 25-36.

MEDARD J.-F. 1991 : "L'Etat néo-patrimonial en Afrique", in J.-F. Médard (éd.), pp. 323-353.

MEDARD J.-F. (ed.) 1991 : *Etats d'Afrique noire : formations, mécanismes et crise*, Paris, Karthala.

MEDARD J.-F. 1992 : "Le *big man* en Afrique : esquisse d'analyse du politicien entrepreneur", *L'Année sociologique*, n° 42, pp. 167-192.

MEILLASSOUX C. 1971 : "Introduction" in C. Meillassoux et D. Forde (ed.), pp. 3-48

MEILLASSOUX C. 1975 : *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, Maspéro.

MEILLASSOUX C. et FORDE D. (ed.) 1971 : *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa/L'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest*, Londres, IAI et OUP.

MEMEL-FOTE H. 1988 : *L'esclavage dans les sociétés lignagères d'Afrique noire. Exemple de la Côte-d'Ivoire précoloniale 1700-1920*, Paris, EHESS, thèse.

MENARD C. 1990 : *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte.

MICHAÏLOF S. (ed.) 1993 : *La France et l'Afrique*, Paris, Karthala.

MIKAYOULOU D. 1993 : "Le désengagement économique de l'Etat; menace ou opportunité pour la promotion de l'entrepreneuriat congolais ?", *Techniques financières et développement*, n° 26.

MILANDOU M. 1993 : "Le marché et les commerçants-transporteurs congolais. Genèse et développement d'une classe d'entrepreneurs", *Revue Economique d'Afrique Centrale*, Brazzaville (ASEAC).

MILLER J. C. 1988 : *Way of Death. Merchant Capitalism and the Angolan Slave Trade, 1730-1830*, Madison, University of Wisconsin Press.

MINISTERE DE LA COOPERATION 1986 : *Diagnostic et gestion de la PME africaine*, Paris/Cachan, ENS.

MINISTERE DE LA COOPERATION ET DU DEVELOPPEMENT 1993 : *Jeunes, Villes, Emplois : quel avenir pour la jeunesse africaine ?* Paris, La Documentation Française.

MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES ET DES FEMMES 1988 : *Le veuvage au Cameroun*, Yaoundé, Ministère des Affaires sociales et des femmes.

MIRACLE M. P. et al. 1980 : "Informal Savings Mobilization in Africa", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 28, n° 24, pp. 701-724.

MITCHELL C. (ed.) 1969 : *Social Networks in Urban Situations*, Manchester, Manchester U. P.

MOLENAAR N., EL NAMAKI M. S. S. and VAN DIJK M. P. (ed.) 1983 : *Small Scale Industry Promotion in Developing Countries*, pp. 120-131, Delft, Research Institute for Management Science.

MOORE B. 1969 : *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Harmondsworth, Penguin.

MORICE A. 1985 : "A propos de l'économie populaire spontanée. Pour une vision socio-politique de la reproduction urbaine", *Politique Africaine*, n° 18, juin, pp. 114-124.

MORRISON D. G., MITCHELL R. C. and PADEN J. N. 1989 : *Black Africa. A Comparative Handbook*, Second Edition, London, Macmillan.

MOSLEY P. 1983 : *The Settler Economies. Studies in the Economic History of Kenya and Southern Rhodesia, 1900-1963*, Cambridge, Cambridge University Press.

MOSER C. O. 1978 : "Informal Sector of Petty Commodity Production : Dualism or Dependence in Urban Development", *World Development*, vol. 6, n° 9/10, pp. 1041-1064.

MOUY N. et RAFFINOT M. 1988 : "Politique de change et évolution économique du Zaïre (1980-1987)" in Ministère de la Coopération et du Développement 1988, vol. III, pp. 215-270.

MOZAMBIQUE INFORMATION OFFICE. 1992 : *Mozambique Special Report*, n° 10, London.

MULLER A. 1990 : "Black and Coloured Entrepreneurship in Historical Perspective", *The South African Journal of Economic History*, vol. 5, n° 2, pp. 1-15.

MUNCK R. 1988 : *The New International Labour Studies. An Introduction*, London, Zed Books.

MURUWAH K. 1939 : "Al-Lubnaniun fi Ifriqiya" [the Lebanese in Africa], *Al-Mashriq*, Beirut.

MWAYILA T. et MAYELE B. (ed.) 1992 : *Problèmes et perspectives de l'industrie minière en Afrique. Enjeux et stratégies*, Paris, Présence Africaine.

NABEDE B. O. 1991 : *Les maraîchers du "vieux Lomé"; étude géographique*, Lomé, UB-ORSTOM.

NADER L. 1974 : "Up the Anthropologist. Perspectives gained from studying up" in D. Hymes (ed.), pp. 289-311.

NAIPAUL V. S. 1982 : *A la courbe du fleuve*, Paris, A. Michel.

NATTRASS N. 1990 : "The Small Black Enterprise Sector. A Brief Note of Caution", in N. Nattrass and E. Ardington (ed.), pp. 217-228.

NATTRASS N. 1992 : *The Small Black Retail Sector in South Africa*, Washington DC, World Bank.

NATTRASS N. and ARDINGTON E. (ed.) 1990 : *The Political Economy of South Africa*, Cape Town, Oxford University Press.

NATTRASS N. and GLASS H. 1986 : *Informal Black Business in Durban*, Pietermaritzburg, Natal Town and Regional Planning Commission.

NDIAYE A. 1992 : "Privatisation du système bancaire sénégalais", *Techniques financières et développement*, n° 26.

NELSON J. M. (ed.) 1989 : *The Politics of Economic Adjustment in Developing Nations*, New Jersey, Princeton University Press.

NEWBY H., BELL C., ROSE R. and SAUNDERS P. 1979 : *Property, Paternalism and Power*, Madison, University of Wisconsin Press.

NGUYEN VAN CHI BONNARDEL R. 1978 : *Vie et relations au Sénégal. La circulation des biens*, Dakar, IFAN.

NICOLAS G. 1984 : "Le carrefour géopolitique nigérian et les axes islamiques sahélo-guinéens", *Hérodote*, n° 35, pp. 54-79.

NIHAN G., DEMOL E. et ABODO TABI A. 1972 : *Le secteur non-structuré "moderne" de Yaoundé (République Unie du Cameroun)*, Genève, BIT.

NIXON F. 1982 : "Import Substitution Industrialization", in M. Fransman (ed.), pp. 38-57.

NKOLA K. 1984 : *L'impact de la libéralisation de l'exploitation, de la vente et de l'achat du diamant artisanal sur la vie sociale à Mbuji-Mayi*, Mbuji-Mayi, CIDEP.

NORTH D. C. 1981 : *Structure and Change in Economic History*, New York, Norton.

NZEMEN M. 1988 : *Théorie et pratique des tontines au Cameroun*, Yaoundé, SOPECAM.

OBBO C. 1980 : *African Women : Their Struggle for Economic Independence*, London, Zed Press.

OGBURN W. 1955 : *Technology and the Changing Family*, Boston, Houghton and Mifflin.

OLIVIER de SARDAN J.-P. 1991 : "L'anthropologie du changement social et du développement comme ambition théorique", *APAD, Bulletin*, n° 1, pp. 7-11.

ONU (Centre des sociétés transnationales) 1988 : *Les sociétés transnationales dans le développement mondial. Tendances et perspectives*, New York, ONU.

ORSTOM 1990 : *Dynamique des systèmes agraires. La dimension économique*, Paris, ORSTOM.

OSADEBAY D. C. 1963 : "African Trader's Complaint" in L. Hughes (ed.).

OSUNTOGUN A. et ADEYEMO R. 1981 : "Mobilization of Rural Savings and Credit Extension by Pre-cooperative Organizations in South Western Nigeria", *Savings and Development*, vol. V, n° 4, pp. 247-261.

LOUDIN X. 1985 : *Les activités non-structurées et l'emploi en Côte-d'Ivoire*, Université de Rennes, thèse de sciences économiques.

LOUDIN X. 1990a : "Dynamique de l'investissement dans le secteur informel : une étude de cas au Niger" in G. Hénault et R. M'Rabet (ed.), pp. 145-155.

LOUDIN X. 1990b : "L'Enquête nationale sur le secteur informel au Niger" in INSEE-AISE-OSCE-Direction de la Statistique du Togo *La Statistique au service des décideurs*, Actes du séminaire sur l'adéquation entre la production et la demande de données statistiques dans les pays en développement (Lomé, 11-17 octobre 1989), Paris, pp. 634-653.

LOUDIN X. 1993 : "Dynamique des petits entrepreneurs africains et asiatiques : éléments de comparaison", communication aux *Troisièmes journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUPELF/UREF*, Cotonou, 31/3-2/4.

PADAYACHEE V. and MORRELL R. 1991 : "Indian Merchants and *Dukawallahs* in the Natal Economy c1875-1914", *Journal of Southern African Studies*, vol. 17, n° 1, pp. 71-102.

PAIRAULT T. 1993 : "Tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan" in B. Ponson et J.-L. Schaan (ed.), pp. 427-446.

PAIX C. 1990 : "Bourgeoisie du Tiers monde d'hier à aujourd'hui", *Revue Tiers Monde*, 31, pp. 727-734.

PARFITT T. W. and RILEY S. 1989 : *The African Debt Crisis*, London, Routledge.

PARKER I. S. C. and AMIN M. 1983 : *Ivory Crisis*, London, Chatto and Windus.

PARKER I. S. C. and GRAHAM A. 1989a : "Elephant Decline (Part One)", *International Journal of Environmental Studies*, vol. 34, pp. 287-305.

PARKER I. S. C. and GRAHAM A. 1989b : "Men, Elephants and Competition", in P. Jewell and G. Maloney (ed.).

PARSON J. 1979 : *The Political Economy of Botswana. A Case in the Study of Politics and Social Change in Post-Colonial Societies*, Sussex, University of Sussex, Ph. D. thesis.

PAUL S. 1985 : "Privatisation et secteur public", *Finances et Développement*, n° 41, décembre, pp. 42-45.

PEHAUT Y. 1970 : *L'arachide au Niger*, Paris, Pedone.

PENEFF J. 1981 : *Industriels algériens*, Paris, Editions du CNRS.

PENEFF J. 1990 : *La méthode biographique*, Paris, A. Colin.

PENOUIL M. et LACHAUD J.-P. (ed.) 1985 : *Le développement spontané. Les activités informelles en Afrique*, Paris, Pedone.

PERROUX F. 1935 : "Préface" à J. Schumpeter.

PERROUX F. 1960 : *Economie et société. Contrainte, échange, don*, Paris, PUF.

PERSON Y. 1983 : "La crise de l'exploitation du diamant dans la région de Séguéla" in C. Coquery-Vidrovitch (ed.), pp. 411-422.

PETERSON R. A. and BERGER D. G. 1971 : "Entrepreneurship in Organisations. Evidence from the Popular Music Industry", *Administrative Science Quarterly*, vol. 16, pp. 97-106.

PICHE V. et TEAL G. 1989 : "Continuités et ruptures dans l'analyse du travail dans les années 1990", *Travail, Capital et Société*, 22, 1, pp. 7-12.

PILLET-SCHWARTZ A.-M. 1982 : *Aghien : un terroir ébrié. Quinze ans de technostuctures*, Paris, ORSTOM.

PILON M. 1991 : "Scolarisation et stratégies familiales. Possibilités d'analyse à partir des données d'enquêtes démographiques", *Quatrièmes Journées Démographiques*, ORSTOM, 11-13 Septembre.

PINCON M. et PINCON-CHARLOT M. 1989 : *Dans les beaux quartiers*, Paris, Le Seuil.

PINCON M. et PINCON-CHARLOT M. 1992 : *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Paris, Payot.

PINTO B. 1991 : "Black Markets for Foreign Market Exchange Rates and Inflation", *Journal of International Economics*, volume 30, n° 1/2, pp. 121-135.

PLANE P. 1993 : *Crise et assainissement des services publics africains : l'eau, l'électricité et le transport en commun*, Genève, BIT.

POLANYI K. 1975 : *The Great Transformation*, New York, Octagon Press.

POLANYI K. 1978 : *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe (Ill.), The Free Press Trd.

POLANYI K. 1983 : *La grande transformation*, Paris, Gallimard.

PONSON B. 1988 : "Le management à l'africaine; de la communauté à l'individualisme ?" in J. Attuel, pp. 259-280.

PONSON B. 1990 : "Individualisme ou communauté : quelques implications managériales pour l'entreprise en Afrique" in G. Hénault et R. M'Rabet, pp. 15-25.

PONSON B. et SCHAAN J.-L. (ed.) 1993 : *L'esprit d'entreprise. Aspects managériaux dans le monde francophone*, Paris, AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext.

PORTFOLIO OF BLACK BUSINESS IN SOUTH AFRICA 1993 : Johannesburg, Willie Ramoshaba and Leadership.

POURCET G. 1985 : *Le développement du secteur informel et ses conséquences urbanistiques à Antananarivo*, PNUD/UNCHS.

POURCET G. 1993 : "Les unités informelles" in Hugon, Pourcet et Quiers-Valette.

PRADELLES DE LATOUR C.-H. 1991 : *Ethnopsychanalyse en pays bamiléké*, Paris, EPEL.

PRESIDENT'S COUNCIL 1985 : *A Strategy for Small Business Development and Deregulation*, Cape Town, South African Government, Report of the Committee for Economic Affairs, President's Council Report 4.

PROUTEAU J.-P. 1992 : "Les entreprises françaises et l'Afrique en 1992", *Jeune Afrique*, n° 1659, 22/28 octobre, pp. 53-98.

QUIERS-VALETTE S. 1992 : "L'apprentissage organisationnel et les opérations de développement à Madagascar" in CIRAD 1992.

QUIERS-VALETTE S. 1993 : "Les investissements directs en Afrique : du risque à la certitude négative" in Hugon, Pourcet et Quiers-Valette.

RAMAMURTI R. and VERNON R. (ed.) 1991 : *Privatization and Control of State-Owned Enterprises*, Washington, Economic Development Institute of World Bank.

RAMANADHAM V. V. (ed.) 1989 : *Privatisation in Developing Countries*, London and New-York, Routledge.

REDLICH F. 1958 : "Business Leadership: Diverse Origins and Variant Forms", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 6, pp. 177-190.

REMY D. 1975 : "Economic Security and Industrial Unionism : a Nigerian Case Study", in R. Sandbrook and R. Cohen (ed.), pp. 161-177.

REQUIER-DESJARDINS D. 1992 : "Les apports de l'économie des organisations à l'analyse du comportement des ménages en Afrique Subsaharienne : quelques réflexions exploratoires", Journées AFSE, Clermont-Ferrand, mai.

RIEDEL J. et al. 1988 : *Small Scale Manufacturing and Repair Activities in the Urban Area of Techiman/Ghana*, Munich, Department of Development Studies, IFO-Institute for Economic Research.

RIMMER D. 1961 : "Schumpeter and the Underdeveloped Countries", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 75, pp. 422-450.

RIMMER et al. (ed.) 1991 : *Africa : 30 Years On*, London, Heinemann.

ROBBINS P. 1987 : *Organization Theory*, Englewood Cliffs (N. J.), Prentice Hall.

ROBERTS R. A. J. 1973 : "Some Aspects of the Utilization of Existing Credit Sources by Institutions Applying Public Funds to Small Farmer Credit Programs in Africa" AID, *Spring Review of Small Farmer Credit - Informal Credit*, vol. XV, juin, Special Papers n° SR 115.

ROBERTSON C. and BERGER I. (ed.) 1986 : *Women and Class in Africa*, New York, Africana.

ROCHETEAU G. 1982 : *Pouvoir financier et indépendance économique en Afrique. Le cas du Sénégal*, Paris, Karthala/ORSTOM.

ROGERSON C. M. 1985 : *The First Decade of Informal Sector Studies. Review and Synthesis : Environmental Studies*, Johannesburg, University of the Witwatersrand, Department of Geography and Environmental Studies, Occasional Paper n° 25.

ROGERSON C. M. 1988 : "Late Apartheid and the Urban Informal Sector", in J. Suckling and L. White (ed.), pp. 132-145.

ROGERSON C. M. and PRESTON-WHYTE E. (ed.) 1991 : *The South African Informal Economy : Past, Present and Future*, Cape Town, Oxford University Press.

ROSEN D. B. 1973 : *Diamonds, Diggers and Chiefs. The Politics of Fragmentation in a West African Society*, Urbana-Champaign, (Unpublished) Ph. D. thesis.

ROTH G. 1968 : "Personal Rulership, Patrimonialism and Empire Building in the New States", *World Politics*, vol. 20, p. 194-203.

ROTHCHILD D. (ed.) 1991 : *Ghana : the Political Economy of Recovery*, Boulder, Lynne Rienner.

ROTHCHILD D. and CHAZAN N. (ed.) 1988 : *The Precarious Balance. State and Society in Africa*, Boulder and London, Westview Press.

SAFA E. 1960 : *L'émigration libanaise*, Beyrouth.

SAHLINS M. 1963 : "Poor Man, Rich Man, Big Man, Chief : Political Types in Melanesia and Polynesia", *Comparative Studies in Society and History*, vol. V, n° 3, April, pp. 285-303.

SAHLINS M. 1976 : *Age de pierre, âge d'abondance*, Paris, Gallimard.

SALAMA P. et VALIER J. 1990 : *L'économie gangrenée : essai sur l'hyperinflation*, Paris, La Découverte.

SALAMON S. 1980 : "Ethnic Differences in Farm and Family Land Transfers", *Rural Sociology*, vol.45, pp. 299-308.

SANDBROOK R. and COHEN R. (ed.) 1975 : *The Development of an African Working Class. Studies in Class Formation and Action*, London, Longman.

SANDBROOK R. with BARKER J. 1985 : *The Politics of Africa's Economic Stagnation*, Cambridge, Cambridge University Press.

SAVILLE J. and MILIBAND R. (ed.) 1978 : *Socialist Register*, London, Merlin.

SAVONNET-GUYOT C. 1986 : *Etat et Sociétés au Burkina. Essai sur le politique africain*, Paris, Karthala.

SCHATZBERG M. 1980 : *Politics and Class in Zaïre. Bureaucracy, Business and Beer in Lisala*, New-York/London, A. P. C.

SCHATZBERG M. (ed.) 1987 : *The Political Economy of Kenya*, New-York, Praeger.

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

SCHILTER C. 1991 : *L'agriculture urbaine à Lomé. Approches agronomique et socio-économique*, Paris-Genève, Karthala-IUED.

SCHUBNEL H. J. 1984 : *Les pierres précieuses*, Paris, PUF (col. Que sais-je ? n° 592).

SCHUMPETER J. A. 1935 : *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz (2e éd.).

SCHUMPETER J. A. 1961 : *The Theory of Economic Development*, New York, Oxford. English translation of German original (1912).

SCHUMPETER J. A. 1965 : "Economic Theory and Entrepreneurial History" in *Explorations in Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 45-64.

SCHUMPETER J. A. 1984 : *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.

SENDER J. and SMITH S. 1986 : *The Development of Capitalism in Africa*, London, Methuen.

SILETE ADOGLI D. 1991 : *Impact du désengagement de l'Etat sur le marché du travail au Togo*, Réunion du réseau de Recherche sur le marché du travail urbain en Afrique francophone à Yaoundé, Lomé, multig.

SKINNER E. P. 1965 : "Strangers in West African Societies", *Africa*, vol. 33, n° 4, pp. 307-320.

SKOCPOL T. 1979 : *States and Social Revolutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

SMITH T. C. 1955 : *Political Change and Industrial Development in Japan; Government enterprise 1868-1880*, Stanford, Stanford University Press.

SOEDJEDE D. 1990 : "Politique de financement de l'entrepreneuriat au Togo" in G. Hénault et R. M'Rabet (ed.); pp. 129-144.

SOEDJEDE D. 1992 : *Mécanisme de collecte de l'épargne et de financement de l'entrepreneuriat informel et formel par les banquiers ambulants au Togo*, Paris, IRAM.

SOUTH AFRICA FOUNDATION 1992 : *South Africa in Transition. Risks and Prospects*, Johannesburg.

SOUTH AFRICAN INSTITUTE OF RACE RELATIONS 1988 : *Race Relations Survey 1987/8*, Johannesburg.

SOUTHALL A. (ed.) 1961 : *Social Change in Modern Africa*, London, Oxford University Press.

STEEL W. E. and WEBSTER L. M. 1990 : *Small Enterprises in Ghana. Responses to Adjustment*, Washington DC, The World Bank, Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series Paper n° 33.

STEEL W. E. and WEBSTER L. M. 1992 : "How Small Enterprises in Ghana Have Responded to Adjustment", *The World Bank Economic Review*, vol. 6, n° 3, pp. 423-438.

SUCKLING J. and WHITE L. (ed.) 1988 : *After Apartheid. Renewal of the South African Economy*, London, James Currey.

SUDRIE O. 1992 : "Les modèles d'équilibre général et l'instabilité africaine", in P. Hugon, G. Pourcet et S. Quiers-Valette.

SUMATA C. 1992 : "Les systèmes de financement des PME-PMI au Zaïre", *Techniques financières et développement*, n° 27, juin, pp. 447-459.

- SUMATA C. 1993 : "Les spécificités de l'entreprise informelle zaïroise et son mode de financement", *Année Africaine* (Bordeaux), volume 1992-1993, pp. 333-350.
- SURET-CANALE J. 1977 : *Afrique noire*, Paris, Editions sociales.
- SURET-CANALE J. 1987 : *Afrique et capitaux*, Paris, L'arbre verdoyant éditeur.
- SWAINSON N. 1977 : "The Rise of a National Bourgeoisie in Kenya", *Review of African Political Economy*, 8, jan.-avril, pp. 39-55.
- SWAINSON N. 1980 : *The Development of Corporate Capitalism in Kenya, 1918-1977*, London, Heinemann.
- TANGRI R. 1985 : *Politics in Sub-Saharan Africa*, London, James Currey.
- TANGRI R. 1991 : "The Politics of Government-Business Relations in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, vol. 30, n° 1, pp. 97-111.
- TARDITS C. 1960 : *Les Bamiléké de l'Ouest Cameroun*, Paris, Berger-Levrault.
- TARDITS C. 1980 : *Le Royaume bamoum*, Paris, A. Colin.
- TERRAY E. 1969 : *L'organisation sociale des Dida de Côte-d'Ivoire*, Université d'Abidjan (sér. Ethnosociologie, I, 2).
- TERRAY E. 1986 : "Le climatiseur et la véranda" in *Afrique plurielle, Afrique actuelle. Hommage à G. Balandier*, Paris, Karthala, pp. 37-44.
- TERRAY E. (ed.) 1987 : *L'Etat contemporain en Afrique*, Paris, L'Harmattan.
- THROUP D. 1987 : *Economic and Social Origins of Mau Mau, 1945-53*, London, James Currey.
- TIBERGHIE N. et COURLET C. 1986 : *Emergence et développement des petites entreprises en Afrique au sud du Sahara*, Paris, CCCE, Notes et Etudes, n° 6.
- TINGUIRI K. L. 1990 : "Epargne et crédit informels en milieu rural au Niger : l'activité des tontines et des gardes-monnaie villageois" in M. Lelart (ed.), pp. 177-202.
- TOULOUSE J. M. 1991 : "Canevas pour la recherche en entrepreneurship", *Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations*, Université du Québec, vol. 6, n° 1.
- TOURE A. 1985 : *Les petits métiers à Abidjan. L'imagination au secours de la conjoncture*, Paris, Karthala.
- TRAORE B. 1990 : "La dimension culturelle de l'acte d'entreprendre en Afrique" in G. Hénault et R. M'Rabet, pp. 7-14.

TRIMBERGER E. K. 1978 : *Revolution from Above. Military Bureaucrats and Development in Japan, Turkey, Egypt and Peru*, New Brunswick, Transaction Books.

TSEMO E. 1991 : "Le pouvoir considérable du chef-comptable dans l'entreprise camerounaise. Opinion d'un dirigeant d'entreprise", *Revue PME Gestion*, ESSEC Douala et HEC Montréal, vol. 3, n° 1, juillet.

TSHIBANZA M. 1986 : "Le phénomène creuseurs et ses paradoxes", *Zaire-Afrique*, n° 206, juin/août, pp. 341-355.

TSHIBANZA M. et TSHIMANGA M. 1985 : "Libéralisation des matières précieuses au Zaïre. Esquisse d'un bilan provisoire", *Zaire-Afrique*, n° 196, juin/août 1985, pp. 337-340.

TSIKA J. 1990 : "L'esprit d'entreprise : un produit de l'histoire. Le cas des petits entrepreneurs brazzavillois" in G. Hénault et R. M'Rabet, pp. 311-319.

TURNER T. 1976 : "Multinational Corporations and the Instability of the Nigerian State", *African Review of Political Economy*, n° 5, janv.-avr.

VACQUIER R. 1986 : *Au temps des factoreries (1900-1950)*, Paris, Karthala.

VALLEE O. 1992 : *Les entrepreneurs africains. Rente, secteur privé et gouvernance*, Paris, Syros-Alternatives.

VAN ARCADIE B. 1990 : "The Role of Institutions in Development", in *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1989*, pp. 153-175, Washington DC, the World Bank.

VAN DER LAAN H. L. 1965 : *Sierra Leone Diamonds. An Economic Study Covering the Years 1952-1961*, Oxford, OUP.

VAN DER LAAN H. L. 1975 : *The Lebanese Traders in Sierra Leone*, The Hague, Mouton.

VAN DER LANN H. L. 1983 : "The European Trading Companies in West Africa. Their Withdrawal from up-Country, 1945-1980" in C. Coquery-Vidrovitch (ed.), pp. 369-384

VAN DIJK M. P. 1986 : *Le secteur informel de Ouagadougou*, Paris, L'Harmattan.

VAN DONGE J. K. 1992a : "Agricultural Decline in Tanzania : the Case of the Uluguru Mountains", *African Affairs*, vol. 91, n° 362, pp. 73-94.

VAN DONGE J. K. 1992b : "Waloguru Traders in Dar es Salaam : an Analysis of the Social Construction of Economic Life", *African Affairs*, vol. 91, n° 363, pp. 181-205.

VAN DONGE J. K. (sous presse) : "The Continuing Trial of Development Economics : Policies, Prices and Output in Tanzanian Agriculture", *Journal of International Development* (forthcoming).

VAN ONSELEN C. 1982 : *Studies in the Social and Economic History of the Witwatersrand, 1886-1914*, 2 volumes, Johannesburg, Ravan Press.

VAN SLAGEREN J. 1972 : *Les origines de l'Eglise évangélique au Cameroun*, Yaoundé, Clé.

VANSINA J. 1982 : "Towards a History of Lost Corners of the World", *Economic History Review*, vol. 35, pp. 165-178.

VERDEAUX F. 1980 : "La tradition n'est plus ce qu'elle était", *Cahiers d'Etudes Africaines*, vol 19, n° 1-4, pp. 69-85.

VERDEAUX F. 1991 : "Tradition entrepreneuriale en Côte-d'Ivoire", ORSTOM, *Chroniques du Sud*, n° 6, pp. 169-175.

VERHAEGEN B. 1983 : "Les trente usines cotonnières de l'ONAFITEX" in *Transferts de technologie et emploi en Afrique*, Bruxelles, CEDAF, janvier.

VERHAEGEN B. 1984 : "Le combinat industriel de Gemena" in *Endettement, technologies et industrialisation au Zaïre (1970-1983)*, Bruxelles, CEDAF, mars.

VERNON R. (ed.) 1988 : *The Promise of Privatization. A Challenge for U.S. Policy*, Council on Foreign Relations.

VIDAL C. 1992 : "Les rhétoriques de la solidarité africaine", Communication à la table ronde *Crises et ajustements structurels : les dimensions sociales et culturelles*, Abidjan, ORSTOM, 31 nov.-2 déc., multigr.

VUYLSTEKE C., NANKAN H. and CANDROY-SEKSE R. 1988 : *Technique of Privatization of State-owned Enterprises*, Washington, World Bank Technical Paper, vol. I à III, n° 86.

VWAKYANAKAZI M. 1982 : *African Traders in Butembo, Eastern Zaïre (1960-1980). A Case Study of Informal Entrepreneurship in a Cultural Context of Central Africa*, Madison, Ph. D. dissertation (Anthropology), University of Wisconsin.

VWAKYANAKAZI M. 1991 : "Import and Export in the Second Economy in North Kivu", in J. MacGaffey and al., pp.43-71.

WALDINGER R., ALDRICH H., WARD R. and ASS. 1990 : *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*, Los Angeles, Sage Publications.

WALLERSTEIN I. 1974 : *The Modern World System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press.

WARNIER J.-P. 1985 : *Echanges, développement et hiérarchies dans le Bamenda pré-colonial (Cameroun)*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag Wiesbaden.

WARNIER J.-P. 1989 : "Traite sans raids au Cameroun", *Cahiers d'Etudes Africaines*, vol. XXIX, n° 1, pp. 5-32.

WARNIER J.-P. 1993 : *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Paris, Karthala (collaboration D. Miaffo).

WARNIER J.-P. 1994 : "La bigarrure des patrons camerounais" in J.-F. Bayart (ed.), pp. 175-201.

WARNIER J.-P. et MIAFFO D. 1990 : "Accumulation et ethos de la notabilité chez les Bamileké", Paris, FNSP/CERI, *Séminaire Trajépo*, 17 Mai.

WARREN B. 1980 : *Imperialism : Pioneer of Capitalism*, London, New Left Books.

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

WEBER M. 1968 : *Economy and Society*, New York, Free Press.

WEBER M. 1981 : *General Economic History*, New Brunswick, Transaction Books.

WEBER M. 1991 : *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard.

WERBNER R. P. (ed.) 1982 : *Land Reform in The Making. Tradition, Public Policy and Ideology in Botswana*, London, Rex Collins.

WHITE G. 1984 : "Developmental States and Socialist Industrialization in the Third World", *Journal of Development Studies*, vol. 29, 1, pp. 97-120.

WHITE G. (ed.) 1988 : *The Development States of East Asia*, Basingstoke, Macmillan and Institute of Development Studies at Sussex University.

WHITE R. 1993 : *Livestock Development and Pastoral Production on Communal Rangeland in Botswana*, Gaborone, Botswana Society.

WILKEN P. H. 1979 : *Entrepreneurship. A Comparison and Historical Study*, Norwood (N. J.), Ablex Publishing Corp.

WILKS I. 1968 : "The Transmission of Islamic Learning in the West Sudan" in J. Goody (ed.), pp. 175-196.

WILKS I. 1971 : "Asante Policy Towards the Hausa Trade in the Nineteenth Century", in C. Meillassoux et D. Forde (ed.), pp. 124-141.

WILLAME J.-C. 1972 : *Patrimonialism and Political Change in the Congo*, Stanford, Stanford University Press.

WILLAME J.-C. 1986 : *L'épopée d'Inga. Chronique d'une prédation industrielle*, Paris, L'Harmattan.

WILLIAMSON 1987 : *The Economic Institution of Capitalism*, New York, The Free Press.

WILSON G. and HUNTER M. 1939 : *The Study of African Society*, Rhodes-Livingstone Papers n° 2.

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

WORLD BANK 1989 : *Sub-Saharan Africa. From Crisis to Sustainable Growth*, Washington DC.

WORLD BANK 1991 : *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990*, Washington DC.

WORLD BANK 1992 : *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1991*, Washington DC.

YOUNG C. 1965 : *Politics in the Congo*, Princeton, Princeton University Press.

YOUNG C. and TURNER T. 1985 : *The Rise and Decline of the Zaïrian State*, Madison, University of Wisconsin Press.

YUSUF A. B. 1975 : "Capital Formation and Management among the Muslim Traders of Kano", *Africa*, vol. 45, pp. 167-181.

ZACK-WILLIAMS A. B. 1990 : "Sierra Leone : Crisis and Despair", *Review of African Political Economy*, n° 49, pp. 22-33.

ZINZOU-DERLIN L. 1976 : "La Banque de l'Afrique Occidentale dans la crise", *Revue Française d'Histoire d'Outre-Mer*, t. LXIII, n° 232-233, pp. 506-517.

ZOLBERG A. 1966 : *Creating Political Order*, Chicago, Rand MacNally and Co.



Index des pays africains

Afrique du Sud : 31, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 111, 210, 213, 215, 219, 221, 225, 317, 320, 321, 322, 331, 399, 436, 489, 493, 503-516, 517-522.

Angola : 219, 223, 224, 225, 226, 297, 315, 319, 321, 323, 399.

Bénin : 31, 41, 181, 297, 319, 323, 357, 364, 423, 445, 448, 450, 452, 453, 455, 456, 457, 523-535.

Botswana : 28, 207-218, 225, 489.

Burkina Faso : 27, 71-79, 81-87, 144-147, 151, 181, 423, 426, 546.

Burundi : 23, 223, 225, 486, 490-493.

Cameroun : 27, 30, 63-70, 100, 101, 136, 180, 181, 185, 202, 203, 307, 314, 381, 384, 423, 425, 449, 455, 473-482.

Centrafrique : 423, 449.

Congo : 20, 27, 28, 29, 30, 89-97, 222, 223, 224, 225, 226, 246, 251-265, 297, 319, 367-372, 449, 451, 453, 457.

Côte-d'Ivoire : 10, 26, 29, 32, 53-61, 74, 82, 93, 107, 136, 147-153, 198, 200, 202, 220, 221, 222, 224, 242, 243, 244, 246, 247, 280, 290, 296, 297, 298, 307, 319, 323, 339-346, 385, 396, 398, 407, 423, 424, 425, 426, 427, 430, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 456, 531, 539, 540, 548, 549, 550, 552, 553, 557, 564.

Egypte : 72, 451.

Ethiopie : 277, 384.

Gabon : 247, 303, 425, 445.

Ghana : 30, 42, 57, 72, 115-124, 276, 277, 278, 279, 280, 284, 286, 297, 314, 315, 318, 319, 323, 364, 424, 427, 449, 459-471, 555, 566.

Guinée : 220, 221, 226, 297, 319, 548, 549, 550, 558, 560.

Ile Maurice : 287, 426, 429.

Kénya : 27, 30, 46, 47, 105-113, 129, 133, 180, 191, 277, 282, 283, 284, 297, 298, 302, 303, 305, 306, 314, 315, 319, 323, 352, 399, 435-444, 449, 484-487, 489, 490, 491.

Libéria : 23, 222, 248, 277, 278, 279, 297, 319.

Libye : 72.

Madagascar : 225, 261, 384, 423, 426.

Malawi : 278, 350, 449.

Mali : 32, 71-79, 82, 148, 149, 151, 199, 220, 221, 222, 226, 243, 297, 319, 384, 423, 489, 490, 491, 492, 493, 560.

Maroc : 72, 399, 432, 438, 451.

Mauritanie : 220, 243, 246, 426.

Mozambique : 23, 297, 319, 320, 321, 323.

Namibie : 225.

Niger : 71-79, 144, 151, 199, 243, 390, 423, 449, 452, 454, 539, 549, 550, 553, 554, 557, 560.

Nigéria : 25, 28, 32, 42, 46, 70, 71-79, 150, 199, 222, 225, 229-238, 242, 245, 246, 277, 279, 284, 286, 297, 298, 303, 307, 314, 315, 319, 323, 363, 397, 399, 400, 424, 426, 427, 432, 449, 451, 452, 454, 455, 457, 566.

Ouganda : 111, 278, 279, 280, 283, 307, 320, 352, 490, 491.

Rwanda : 225, 320, 486, 490.

Sénégal : 28, 31, 57, 58, 60, 71-79, 150, 180, 219-227, 240-249, 278, 279, 370, 396, 398, 423, 455, 489, 490, 491, 493, 523-535, 560.

Sierra Leone : 57, 220, 242, 247, 279, 449, 451, 452.

Somalie : 23, 315, 319, 484-487, 489.

Soudan : 284, 314, 489, 490.

Tanzanie : 28, 29, 111, 155-174, 225, 277, 297, 314, 319, 323, 347-353, 449, 451, 452, 490, 491, 492.

Tchad : 73, 314, 423.

Togo : 30, 142, 179, 181, 198, 201, 202, 355-365, 398, 423, 448, 452, 455, 456, 541, 557.

Tunisie : 432.

Zaire : 25, 28, 31, 93, 122, 136, 180, 187-194, 219, 222, 223, 224, 225, 226, 244, 276, 277, 279, 290, 297, 298, 307, 314, 315, 319, 321, 323, 325-337, 407, 423, 427, 428, 486, 490, 491, 492, 495-501.

Zambia : 45, 129, 130, 223, 225, 226, 278, 286, 297, 314, 319, 323, 487-488, 490, 491, 492.

Zimbabwe : 45, 111, 130.



LES AUTEURS

- AHWIRENG-OBENG F., Department of Economics, University of the Witwatersrand, Johannesburg.
- ARYEETEEY E., Institute of Statistical, Social and Economic Research, University of Ghana, Legon.
- ASSIDON E., Université de Paris-Dauphine.
- BABU A.M., ancien ministre du gouvernement de Tanzanie, consultant, Londres.
- BARBIER J.-P., Caisse française de développement (Paris).
- BAZIN L., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Abidjan).
- BOUMEDOUHA S., département de la recherche, secrétariat international d'Amnesty International, Londres.
- BREDELOUP S., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Dakar).
- CHITOU I., Université de Paris-Dauphine et Institut international d'administration publique.
- COPANS J., Université de Picardie Jules-Verne (Amiens) et GDR 846 du Centre national de la recherche scientifique.
- CLIGNET R., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Paris).
- DE BANDT J., Centre national de la recherche scientifique (LATAPSES, Valbonne et Nice).
- DELIRY-ANTHEAUME E., associée à l'Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Lomé et Paris).
- DIJKSTRA T., Afrika-Studiecentrum, Leiden.
- DZAKA T., Faculté des sciences économiques, Université de Brazzaville.
- ELLIS S., Afrika-Studiecentrum, Leiden.
- ERASMUS Z., the Third World Centre, University of Nijmegen.
- FAURÉ Y.-A., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Ouagadougou).
- FURNISS G., Scholl of Oriental and African Studies, Londres.
- GRÉGOIRE E., Centre national de la recherche scientifique (Paris) et Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Niamey).
- HART K., Centre of African Studies, University of Cambridge.

- HENRY A., Caisse française de développement (Paris).
- HESKETH M., Economic Research Unit, University of Natal, Durban.
- HOPKINS A. G., Pembroke College, University of Cambridge.
- HUGON P., Université de Paris-X Nanterre et Centre national de la recherche scientifique (LAREA-Nanterre).
- KENNEDY P., Department of social science, Manchester Metropolitan University.
- KIPRÉ P., École normale supérieure et Université nationale de Côte-d'Ivoire (Abidjan).
- LABAZÉE P., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Niamey).
- LELART M., Centre national de la recherche scientifique (IOF-Orléans).
- LOOTVOET B., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Paris).
- MACGAFFEY J., Bucknell University, Lewisburg, Pennsylvania.
- MAGORI T. D., Department of Agricultural Economics, Egerton University, Kenya.
- MAZONDE L. N., National Institute of Development Research and Documentation, Gaborone.
- MÉDARD J.-F., Institut d'études politiques de Bordeaux et Centre d'étude d'Afrique noire.
- MILANDOU M., Faculté des sciences économiques, Université de Brazzaville.
- LOUDIN X., Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM-Bangkok).
- PARKER I., auteur de nombreux articles et ouvrages sur l'Ivoire, Nairobi.
- PONSON B., École supérieure de commerce de Paris et AUPELF-UREF.
- SUMATA C., Université du Maine (Le Mans).
- TSIKA J., Institut supérieur de gestion, Université de Brazzaville.
- VAN DEN BERG A., CNWS Research School, Université de Leiden.
- VAN DONGE J.K., Department of Public Administration, University of Malawi, Zomba.
- WARNIER J.-P., Université René-Descartes (UFR de sciences sociales, Paris).
- WILLAME J.-C., Université catholique de Louvain et Centre d'études et de documentation africaines (Bruxelles).

TABLE DES MATIÈRES

Introduction : S. Ellis et Y.-A. Fauré	5
<i>Raisons d'une synthèse collective. Réalités entrepreneuriales : une question de point de vue. Contextualiser les entreprises et les entrepreneurs. Le plan d'exposition des études.</i>	
1^{re} partie. LE FAIT ENTREPRENEURIAL AFRICAÏN : MANIFESTATIONS ET QUESTIONS	
Chap. 1. A.G. Hopkins : Les entrepreneurs africains et le développement de l'Afrique. Une perspective historique	37
<i>Période coloniale. Temps précoloniaux.</i>	
Chap. 2. P. Kipre : Métamorphoses des hommes et réseaux d'affaires africaines. Temps précoloniaux et adaptations coloniales en Côte-d'Ivoire	53
<i>Un essai de typologie. Résistance et adaptation des réseaux et acteurs. Méthodes commerciales et modes de financement.</i>	
Chap. 3. J.-P. Warnier : Trois générations d'entrepreneurs bamiléké (Cameroun)	63
<i>Implication ancienne dans la production pour l'échange et l'économie de traite. Typologie des entrepreneurs. Bilan.</i>	
Chap. 4. E. Grégoire : Commerçants et hommes d'affaires du Sahel	71
<i>Commerce sahélien, activité séculaire. Colonisation et sujétion du commerce africain. Indépendance et renouveau de ce commerce. 1974-1985 : avènement du grand commerce africain. 1985-1992 : libéralisme.</i>	
Chap. 5. P. Labazée : Le monde des affaires burkinabè : typologie d'un milieu d'entrepreneurs africains	81
<i>Fonctionnaires-promoteurs. Grands commerçants.</i>	
Chap. 6. T. Dzaka et M. Milandou : Entrepreneurs de Brazzaville : cinq réussites singulières	89
<i>Genèse de projets d'entreprise. Caractéristiques du comportement managérial.</i>	

Chap. 7. B. Ponson : Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons	99
<i>Place de l'entreprise dans la société. Place de l'entreprise dans l'économie.</i>	
Chap. 8. J. Copans : Le débat kényan	105
<i>Problématiques contradictoires. Thématiques. Commentaires et leçons.</i>	
Chap. 9. K. Hart : L'entreprise africaine et l'économie informelle. Réflexions autobiographiques	115
<i>Ethnographie et modernisation. Découverte de l'économie informelle. La vie à Nima. Polarités planétaires. L'informel n'existe plus.</i>	
 2^e partie. CONFIGURATIONS SOCIALES ET CULTURELLES	 125
Chap. 10. J. Copans : Entrepreneurs et entreprises dans l'anthropologie et la sociologie africanistes	127
<i>L'entreprise comme objet anthropologique. Thèmes et silences. Entreprises, stratégies sociales et collectives : hégémonie d'une classe ?</i>	
Chap. 11. P. Labazée : Entreprises, promoteurs et rapports communautaires. Les logiques économiques de la gestion des liens sociaux	141
<i>Entreprises et liens communautaires. Richesse en homme, richesse en argent. Champ économique et stratégies entrepreneuriales.</i>	
Chap. 12. J.K. Van Donge : The Social Nature of Entrepreneurial Success. Three cases of Entrepreneurial Careers of Waluguru Traders in Dar es Salaam	155
<i>Waluguru traders in Dar Es Salaam : an insecure social universe. Decline of a big man. An independent success ? A big man.</i>	
Chap. 13. A. Henry : Entreprises modernes, entreprises métisses...	175
<i>Modernisation de l'entrepreneur et de l'entreprise. L'espace affiné de la noix de cola. Métissage des méthodes de gestion. L'expert et le changement.</i>	
Chap. 14. J. Mac Gaffey : Chaotic Social Change in Zaïre. Its Opportunities and Problems for Entrepreneurs	187
<i>Capitalism in Zaïre. Zaïrian entrepreneurs : reasons for success or failure.</i>	
Chap. 15. R. Clignet : Les entreprises et la question de l'héritage.	195
<i>Variations du régime successoral africain. Logique des biens accumulés et successions. Logique culturelle et successions.</i>	

Chap. 16. I.N. Mazonde : Agrobusinessmen in Botswana.....	207
<i>Politico-economic situation in Botswana. Major agrobusiness. Settler agrobusinessmen. Local agrobusinessmen.</i>	
Chap. 17. S. Bredeloup : Les diamantaires de la vallée du Sénégal	219
<i>Ruée vers le diamant. Nouveaux territoires de contrebande.</i>	
Chap. 18. G. Furniss : The Hausa Contractor. The Image of an Entrepreneur.....	229
<i>Turmin Danya, a book. The appearance of the office. Alhaji Gabatari's control over commercial activity. Corruption. The new entrepreneurial class.</i>	
Chap. 19. S. Boumedouha : Lebanese Entrepreneurs in West Africa	239
<i>History of the Lebanese in West African. From shopkeeping to entrepreneurship. International character. Political strategies. Security of investments.</i>	
Chap. 20. J. Tsika : Entre l'enclume étatique et le marteau familial : l'impossible envol des entrepreneurs au Congo.....	251
<i>Le monde congolais des PME. Les entrepreneurs et les impératifs lignagers. Les pesanteurs de l'État.</i>	
3 ^e partie. CONTEXTES POLITIQUES	267
Chap. 21. P. Kennedy : Les obstacles politiques au capitalisme africain	269
<i>État et origines politiques du capitalisme industriel. Politiques du capitalisme africain. Perspectives.</i>	
Chap. 22. Y.-A. Fauré et J.-F. Médard : L'État-business et les politiciens entrepreneurs. Néo-patrimonialisme et Big-men : économie et politique.....	289
<i>Économie et politique du néo-patrimonialisme. Accumulation politique et accumulation économique : le big-man entrepreneur.</i>	
Chap. 23. F. Ahwireng-Obeng : Instabilité politique et entrepreneuriat	311
<i>Instabilité politique et gouvernement africain moderne. Opportunités et entrepreneuriat. Réponses entrepreneuriales à l'instabilité politique.</i>	
Chap. 24. J.-C. Willame : « Entrepreneurs-prédateurs » au Zaïre : entre le Grand Homme et les affaires.....	325
<i>Origines de l'entreprise zaïroise. Portraits d'entrepreneurs. Bilan d'une gestion patrimoniale des affaires.</i>	
Chap. 25. L. Bazin : Une aventure industrielle en Côte-d'Ivoire. Trajectoire sociale et création d'entreprise.....	339
<i>La chute initiale. Une réhabilitation difficile. L'entreprise sur la corde raide. L'entreprise comme ascenseur social.</i>	

- Chap. 26. **A.M. Babu : Entrepreneurs in Tanzania : a Minister's Story** 347
Price control, trade and farming. The role of entrepreneurs. Asian and African entrepreneurs.
- Chap. 27. **E. Deliry-Antheaume : Les licenciés du secteur public deviennent-ils de nouveaux entrepreneurs ? Difficiles reconversions au Togo**..... 355
Crise économique et politique. Y a-t-il des néo-entrepreneurs ? Pourquoi si peu d'entrepreneurs chez les licenciés du public ? Situation sans issue ?
- Chap. 28. **T. Dzaka et M. Milandou : Des privatisations à huis clos au Congo**..... 367
Le programme de privatisation. Modestie des résultats. Clientélisme.
- 4^e partie. SITUATIONS ÉCONOMIQUES** 375
- Chap. 29. **P. Hugon : Les entrepreneurs africains et l'analyse économique** 375
Débat marché-organisation et innovation entrepreneuriale. Opposition formel-informel et typologie des entreprises. Économies de rente et libéralisation.
- Chap. 30. **E. Assidon : Une spécificité des marchés africains : l'héritage du commerce captif**..... 395
Le commerce captif. Récessions et repli des sociétés étrangères. Héritage du commerce captif et entrepreneurs nationaux.
- Chap. 31. **J. De Bandt : Sur l'échec du modèle industriel subsaharien : les exigences organisationnelles sous-estimées**..... 405
Une industrialisation en trompe l'œil. Exigences de fonctionnement des systèmes industriels. Raisonnement en termes organisationnels. Quelles insuffisances ? Des exigences minimales non satisfaites. Pouvait-il en être autrement ?
- Chap. 32. **J.-P. Barbier : Les entreprises subsahariennes dans la compétition internationale**..... 421
Les entrepreneurs africains dans la bataille de la compétitivité. L'environnement pénalisant de l'entreprise. Pistes pour préparer l'avenir.
- Chap. 33. **T. Dijkstra et T.D. Magori : Flowers and French Beans from Kenya. A Story of Export Success**..... 435
The horticultural export sector in Kenya. Traders reviewed. Conditions for success : lessons from Kenya.

Chap. 34. M. Lelart : Les modes de financement des petites et moyennes entreprises.....	445
<i>Le financement endogène. Le financement externe. Le financement informel.</i>	
Chap. 35. E. Aryeetey : The Use of Credit among Microenterprises in Ghana.....	459
<i>A conceptual framework. Some perceptions of the credit needs. The use and attitude to credit.</i>	
Chap. 36. A. Van den Berg : « Playing with two Houses ». Businesswomen in Bamenda, Cameroon.....	473
<i>Big women : Veronica S. and Anna K. Banking and credit.</i>	
Chap. 37. I. Parker : Ivory and the African Entrepreneur.....	483
<i>Case one. Case two. Ivory and national economies : Zambia. The ethnic networks. Burundi : the state as entrepreneur. The specialists.</i>	
Chap. 38. C. Sumata : Crise et pénurie de devises au Zaïre : les entreprises dans la spirale de l'officieux.....	495
<i>Circuits d'approvisionnement en devises. Entreprises et instabilité des taux de change. Quel avenir financier pour les entreprises zaïroises ?</i>	
Chap. 39. Z. Erasmus : Petits entrepreneurs noirs de la péninsule du Cap (Afrique du Sud).....	503
<i>Activité informelle : aperçus quantitatifs. Principaux enseignements de la présente enquête.</i>	
Chap. 40. M. Hesketh : The Renaissance of Black Enterprise in South Africa. The Case of the Black Taxi Industry.....	517
<i>Apartheid and business activities. Change since 1987. Black minibus services.</i>	
Chap. 41. I. Chitou : Les privatisations au Bénin et au Sénégal : pourquoi de si modestes résultats ?.....	523
<i>Les conditions des privatisations. Les procédures de privatisation.</i>	
Chap. 42. B. Ponson : A propos de la formation des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises.....	537
<i>Intérêt pour les études managériales. Types de formations et d'entrepreneurs. Difficultés de la formation. Des voies pour améliorer la formation.</i>	
Chap. 43. B. Lootvoet et X. Oudin : L'accumulation dans les petites entreprises : mécanismes, échelle et nature.....	545
<i>L'improbable accumulation dans les petits établissements. Une accumulation perceptible via une analyse macro-économique. Déterminants économiques de l'échelle de production.</i>	

Conclusion : S. Ellis et Y.-A. Fauré	563
Bibliographie	571
Index	621
Les auteurs	625



Achevé d'imprimer par Corlet, Imprimeur, S.A.
14110 Condé-sur-Noireau (France)
N° d'imprimeur : 7336 - Dépôt légal : janvier 1995

Imprimé en C.E.E.

Si, par le passé, les études africanistes ou les analyses du développement les ont rarement mis au premier rang, les entreprises et les entrepreneurs au sud du Sahara sont aujourd'hui l'objet d'un regain d'intérêt. Les concepteurs des programmes d'ajustement structurel pensent trouver dans les secteurs privés la force motrice d'une croissance solide et durable ; de leur côté les pouvoirs publics, sommés ou convaincus de devoir démanteler des secteurs d'activités fortement administrés, libéralisent les économies et tentent de faire toute leur place aux opérateurs et aux firmes privés ; enfin, le monde de la recherche est de moins en moins réticent à opérer des investigations dans leur direction.

L'ambition de ce livre est de proposer, en 43 chapitres, une synthèse de l'univers entrepreneurial africain : à cette fin, il brasse les questionnements, les démarches, les approches ; il met à contribution plusieurs disciplines des sciences sociales ; il allie analyses théoriques et descriptions empiriques ; il multiplie les sites d'observation ; il rassemble les signatures de spécialistes aussi bien africains que non africains. Le rigoureux état des connaissances qu'il dessine et le traitement méthodique des données qu'il fournit donnent à cet ouvrage collectif le recul permettant d'évaluer les trajectoires et les situations entrepreneuriales, de reconstituer les contextes qui les orientent et de mesurer la contribution qu'ils peuvent apporter à un nouveau type de croissance.

Ni nécessairement vedettes, ni irrévocablement fanômes du développement à venir du continent africain, les entreprises et les entrepreneurs africains méritent mieux que le balancement des modes allant de la négligence coupable à l'enthousiasme convenu : une analyse approfondie conduite à plusieurs voix et capable de restituer la richesse sociale, le potentiel économique, les capacités et les limites d'un monde qui demeure encore largement méconnu.

Pays abordés

Afrique du Sud
Angola
Bénin
Botswana
Burkina Faso
Burundi
Cameroun
Centrafrique
Congo
Côte-d'Ivoire
Éthiopie
Gabon
Ghana
Guinée
Ile Maurice
Kenya
Liberia
Madagascar
Malawi
Mali
Mauritanie
Mozambique
Namibie
Niger
Nigeria
Ouganda
Rwanda
Sénégal
Sierra Leone
Somalie
Tanzanie
Tchad
Togo
Zaïre
Zambie
Zimbabwe

Collection dirigée par Jean Copans



9 782865 375301

ISBN : 2-86537-530-7