

## 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 <sup>(1)</sup> 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 <sup>(5)</sup>. 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 médiatise 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.