

## Les commerçants mourides à Marseille et à New York

*Regards sur les stratégies d'implantation*

Victoria EBIN

Depuis le Sénégal, les commerçants mourides ont essaimé des communautés dans les grandes villes d'Afrique, d'Europe occidentale et même d'Amérique. Récemment, le portrait de leur saint, Cheikh Amadou Bamba, a été vu à Istanbul où ces commerçants ont établi « un bout de Sénégal » dans les bazars turcs (*Le Soleil*, 22 août 1992).

Ce groupe opère dans l'économie parallèle, en marge donc des structures officielles. S'appuyant sur un tissu serré de relations sociales, il a créé ses propres circuits économiques. Si son activité n'est pas prise en compte dans les statistiques, son impact sur les économies nationales n'en est pas moins réel notamment au Sénégal où il influe indéniablement sur la croissance économique.

L'économie parallèle a été définie par MacGaffey (1987 : 23) comme « une activité économique non mesurée ni recensée, et un système hautement organisé d'activités génératrices de revenus ». Au Sénégal, les estimations situent sa part dans le produit intérieur brut à environ 30 %, mais on la considère généralement comme plus importante encore. De plus, elle est pourvoyeuse d'emplois alors qu'ils diminuent dans les autres secteurs.

Malgré son rôle crucial dans l'économie, elle a été parfois décrite comme une simple « soupape de sécurité ». Ce jugement paraît hâtif et ignore les profondes implications économiques, politiques et sociales des activités parallèles. Enfin, l'économie souterraine est accusée de priver

l'État de ses recettes fiscales et de faire fuir les entreprises à capitaux étrangers.

MacGaffey a cependant démontré, pour le cas du Zaïre, que ces activités remplissent quelques-unes des conditions nécessaires au développement. Il s'appuie, pour ce faire, sur la définition de M.G. Smith pour qui le développement est un processus par lequel une unité améliore et accroît sa capacité à agir de façon plus efficace, et plus appropriée, sur son environnement économique. Ceci implique d'une part l'amélioration des capacités d'adaptation, notamment organiques, de ces unités et d'autre part une différenciation et une interdépendance croissantes de leurs activités. Entendu ainsi, le développement suppose des réseaux de communication et d'interaction de plus en plus vastes et complexes qui multiplient « la variété, le nombre et l'étendue des liens entre les membres d'une société donnée » (M.G. Smith 1983 : 349-50, citée dans MacGaffey 1987 : 140).

Cet article entend explorer les activités des commerçants mourides dans le commerce international et examiner leur capacité à participer au développement économique envisagé selon cette définition.

Le commerce à longue distance est un trait propre à l'Afrique de l'Ouest et ce depuis au moins le XIV<sup>e</sup> siècle. Les récits les plus anciens attestent de l'existence de réseaux de commerce fondés sur des liens de parenté et ethniques qui reliaient forêt et savane, transportant l'or, le sel et la cola. Les diasporas contemporaines, quant à elles, se livrent désormais à de multiples activités et utilisent le fret aérien et les containers plutôt que les caravanes. Ces diasporas reposent toujours sur des alliances informelles et des liens sociaux pour exercer efficacement le commerce à longue distance.

### **Origine des mourides**

La communauté mouride a été fondée, dans le dernier quart du siècle passé (Cruise O'Brien 1971, 1974), par Cheikh Amadou Bamba. L'actuelle république du Sénégal est son berceau, en particulier le pays wolof. Après la conquête coloniale, alors que le tissu social et politique local avait été désorganisé par les Français et par des années de guerre interne, Amadou Bamba attira de nombreux partisans notamment des paysans wolof qui voyaient dans la doctrine mouride, fondée sur le travail assidu, un moyen d'obtenir le salut (Cruise O'Brien, 1974 : 64). A sa mort, en 1927, Cheikh Amadou Bamba comptait 100 000 fidèles.

Les Français considèrent d'abord l'émergence de ce groupe religieux comme une menace envers leur fragile hégémonie et contraignirent Cheikh Amadou Bamba à des exils répétés. Vers 1910, les relations s'améliorèrent : mourides et Français inaugurèrent une ère nouvelle de coopération. Les mourides s'intégrèrent alors activement dans les projets agricoles des Français : les cheikhs mourides organisèrent leurs adeptes en groupes de travail, connus sous le nom de *dara* qui étaient également – en principe – des centres d'éducation islamique. Ces groupes mirent leur force de travail au service de la politique d'expansion agricole : leurs membres (des hommes jeunes) vivaient et travaillaient en communauté, dédiant leur peine à leurs cheikhs et défrichant de vastes étendues de terres en leurs noms (avec de désastreuses conséquences pour les pasteurs qui les utilisaient jusque-là).

Les mourides devinrent les premiers producteurs d'arachide du Sénégal, assurant les deux tiers de la production totale du pays (Cruise O'Brien, 1971 : 2). Ce succès, imputable à leurs liens avec les administrateurs coloniaux autant qu'à leurs propres capacités d'organisation, fit d'eux une force politique dont la France dut désormais tenir compte (Cruise O'Brien, 1971 : 2).

A la mort d'Amadou Bamba, les structures de la confrérie devinrent plus rigides encore. Les parents du fondateur et les plus proches disciples assumèrent les postes de commandement, leurs descendants héritant de l'autorité sur les *talibe* et – selon la croyance – de leur « baraka ». Le cheikh demeure toujours aujourd'hui une source d'assistance matérielle autant que spirituelle. En ce dernier domaine, c'est un courtier religieux, intervenant entre ses disciples et Dieu ; dans les affaires de ce monde, il agit également en tant qu'intermédiaire, négociant pour le compte du *talibe*.

La capitale de la confrérie mouride est Touba, ville de la révélation d'Amadou Bamba, dans laquelle les mourides ont édifié la plus grande mosquée d'Afrique subsaharienne. La charge la plus élevée de la communauté est occupée par le calife général qui est le plus âgé des fils vivants d'Amadou Bamba.

Au cours des décennies passées, la terre devenant moins fertile, cette communauté rurale s'est tournée vers la ville et des milliers de mourides travaillent désormais comme commerçants. Les mourides sont devenus le premier groupe marchand du Sénégal : ils se sont virtuellement emparés de Sandaga, principal marché de Dakar, et ont tissé, à travers le monde, des réseaux internationaux complexes installés dans les plus grandes villes commerçantes et constamment reliés entre eux.

Aujourd'hui, les mourides interviennent dans le commerce international à des échelles très variées. Les négociants les plus expérimentés et les plus aisés vont à New York, Djeddah et Hong Kong où ils achètent, en gros généralement, des équipements électroniques et des produits de beauté qu'ils revendent ensuite, tant en gros qu'au détail, au Sénégal et dans

d'autres pays. Ceux qui disposent de moyens plus réduits travaillent comme marchands ambulants : à Dakar, Marseille ou New York, ils font commerce de tout ce qui peut se vendre. Pour des raisons tant économiques que pratiques – rotation rapide du stock et ressources limitées – la plupart de ces marchands ambulants mourides se spécialisent dans les montres fabriquées en Asie, les bijoux « fantaisie », les produits de beauté américains.

Tout au long de leurs voyages, ils restent en étroits contacts avec leur cheikh grâce aux *da'ira* (points de rencontre). Les cheikhs renommés ont leurs propres *da'ira* dans nombre de grandes communautés de migrants mourides, avec des permanents élus qui sont en relation avec les autres *da'ira* du cheikh. Ces *da'ira* représentent un point d'attache important pour les mourides vivant à l'étranger et jouent un très grand rôle dans leur vie d'émigré.

Pour illustrer cela, nous allons décrire un groupe de marchands sénégalais établis à Marseille, clients de l'un des principaux grossistes mourides de la région. Ce groupe comprend l'assistant de ce grossiste, un « coursier » qui le fournit en marchandises, un négociant principal et ses deux auxiliaires. Nous allons voir comment cet ensemble fonctionne en tant qu'unité composée d'acteurs complémentaires et interdépendants.

A l'exception de deux d'entre eux, tous les membres de ce groupe sont originaires de Darou Mousty, ville mouride chargée d'histoire puisque étroitement liée à la création de la fraternité. Celle-ci a été en effet fondée par le frère d'Amadou Bamba, cheikh Ibra Faty, connu également sous le nom de Mame Tierno. Un tableau très populaire le représente en compagnie d'Amadou Bamba et de cheikh Ibra Fall. Ils symbolisent les trois principes de la doctrine mouride, à savoir respectivement la discipline, la prière et le travail (1). C'est bien souvent sur la base d'une origine géographique commune que les réseaux de commerce mourides s'étendent, et que leurs activités marchandes se développent. Les commerçants de Darou Mousty ont ainsi établi des communautés dynamiques et étroitement soudées à Dakar, Marseille et New York. La fête annuelle de la ville, appelée Magal de Darou Mousty est célébrée depuis le Bronx jusqu'à Palerme.

---

(1) Mame Tierno a élevé les fils d'Amadou Bamba, Mamadou Mustapha et Falilou, qui devinrent les premiers califes généraux de la confrérie. Les liens unissant Touba et Darou Mousty se sont continuellement renforcés par des mariages, à commencer par celui du premier petit-fils d'Amadou Bamba, cheikh Mbacke qui épousa une petite-fille de Mame Tierno.

## Marseille

Le port de Marseille est vraisemblablement le plus ancien site d'implantation sénégalaise en France. Dans un hôtel qui devient en été la résidence des marchands sénégalais, une carte sur un mur retrace les voyages des premiers habitants de Marseille, des Grecs d'Asie mineure. Navigateurs habiles, ces hommes ont exploré la côte africaine et débarqué sur la pointe occidentale de l'Afrique, le Sénégal d'aujourd'hui.

Les Sénégalais qui résident dans cet hôtel, disent qu'effectuer désormais le voyage jusqu'à Marseille nécessite une habileté plus grande encore qu'autrefois, car ils doivent « naviguer » entre consulats, services d'immigration, douane, et cela dans une atmosphère d'hostilité grandissante caractéristique de l'attitude actuelle de la France envers les immigrants.

Le quartier de Marseille où ces commerçants sénégalais ont élu domicile, s'étend entre la gare Saint-Charles et le vieux port. Les rues étroites et sinueuses (rue du Tapis Vert, rue Bagnoir, rue Thubaneau) de ce quartier sont bordés de petits hôtels vétustes, d'immeubles d'habitation, de boutiques de grossistes et d'entrepôts. Les gens qui vivent et travaillent ici, ne sont généralement pas français : la plupart sont originaires de la rive opposée de la Méditerranée, notamment d'Algérie, du Maroc et d'Afrique occidentale.

La police contrôle de très près cette zone. Elle interpelle fréquemment les passants pour vérifier leurs papiers ; elle disperse parfois brutalement les rassemblements et les nuits sont perturbées par les bruits des sirènes et les lueurs des gyrophares ; la police éclaire les rues afin de mieux contrôler les activités nocturnes de leurs habitants.

En raison de cette pesante présence policière, toujours à l'affût d'étrangers enfreignant la loi, les Sénégalais demeurent confinés tant géographiquement que psychologiquement dans leur quartier. Ils s'aventurent rarement à l'extérieur de celui-ci, sauf pour des motifs professionnels. Aussi, leurs relations sociales n'ont guère tendance à s'étendre en ville, contrairement à ce qui se passe en Italie ou à New York où les amitiés et les activités sociales, tissées dans toute la ville, sont monnaie courante.

Les relations qu'entretiennent les Sénégalais avec les autres communautés immigrées ne sont guère meilleures. En règle générale, c'est l'hostilité qui prévaut dans leurs rapports avec les Maghrébins qu'ils croisent occasionnellement à la mosquée. Le mouridisme ne semble pas davantage être un moyen de sortir de leur dogme étroit, comme ce fut le cas jusqu'à un certain point à Paris. A l'inverse des étudiants mourides qui pratiquent le prosélytisme, les commerçants ont tendance à pratiquer un mouridisme fermé et replié sur lui-même (Cruise O'Brien 1988 : 136).

### Des migrants saisonniers

Les commerçants sénégalais, qu'ils soient colporteurs ou vendeurs sur les marchés, arrivent à Marseille à la fin du printemps et y séjournent jusqu'au début de l'automne, quand les derniers estivants quittent la région. Comme le dit l'un d'entre eux : « Quand les vacanciers retournent manger leur soupe près de leur radiateur électrique, il est temps pour nous de nous remettre en route ». Bien que quelques marchands choisissent de rester passer l'hiver dans le midi de la France ou se rendent à Paris ou à Lyon, la plupart d'entre eux retournent au Sénégal.

Si certains gagnent suffisamment d'argent pendant les mois d'été pour tenir durant l'hiver, nombre d'entre eux ont toutefois besoin d'exercer des activités complémentaires. Sur un groupe de dix commerçants basés à Marseille, six rentrent au Sénégal pour l'hiver : deux sont propriétaires de taxis, les quatre autres sont employés dans des magasins tenus par des membres de leur famille. Les autres se rendent en divers points d'Europe. Mais pour tous, le commerce reste l'activité principale : quelles que soient leurs autres sources de revenus, tous investissent une part des gains de l'été dans l'achat de marchandises destinées à être revendues.

### Un grossiste de Marseille

Mustapha Sow est une figure emblématique du commerce sénégalais à Marseille. En fin de journée, quelques vendeurs se retrouvent régulièrement dans sa chambre. Les volets verts sont tirés pour protéger du soleil de l'après-midi. Des hommes vêtus de boubous prennent le thé. Les bâtiments blancs, la mer, le vieux port, les palmiers, le soleil déclinant, tout le monde en convient, on se croirait au Sénégal. Même à l'extérieur, cela ressemble au pays. Deux restaurants sénégalais de l'autre côté de la rue proposent du *ceebu jën* (riz au poisson). Des femmes sénégalaises vendent, à même le trottoir, des noix de cola et du tabac à chiquer. On peut enfin voir des cheikhs, rendant visite à Mustapha, relever le bas de leurs boubous en montant sur les trottoirs étroits.

La pièce est un quartier général d'été pour le commerce mouride et un lieu d'intense vie sociale : c'est aussi une antichambre de Touba, un grand nombre de cheikhs venant y séjourner. Les clients habituels de Mustapha Sow viennent ici quand ils ne travaillent pas. Les colporteurs s'y rendent également pour rembourser les marchandises achetées à crédit et s'appro-

visionner pour le lendemain. D'autres, en transit vers des destinations plus éloignées, arrivent tôt le matin, de Barcelone par exemple, et prennent le train de nuit pour la Belgique, leurs valises remplies de lunettes de soleil, bijoux, etc. qu'ils ont prises chez Mustapha. Des « coursiers » déposent de grosses quantités de marchandises que Mustapha redistribuera : il en donne à crédit à ses clients habituels, comme Salyiou Diouf. Les autres, qu'il connaît moins bien, payent comptant.

Mustapha est atypique en ce sens qu'il a son propre studio et, fait encore plus rare, un téléphone, signe inhabituel de stabilité. Sa vaste pièce est tout à la fois splendide et pauvre, avec son papier peint rose et un vaste lit en cuivre sur lequel il s'assoit et tient séance. Assis en tailleur, il encaisse les billets de ses clients qu'il fait disparaître dans les différentes poches de ses volumineux pantalons et dans diverses boîtes : les pièces de monnaie finissent dans un bol sous son lit, et sont utilisées pour acheter le *ceebu jën* quotidien qu'il offre à ses invités. Les deux tiers de la pièce sont encombrés de cartons en plastique rouge de bijouterie italienne, de rubans fluorescents en provenance d'Espagne, de lunettes de soleil de Hong Kong, et une débauche de divers petits articles.

### Les émigrés de Darou Mousty à Marseille

Moussa et Abdou sont deux jeunes marchands sénégalais qui viennent régulièrement chez Sow boire du thé et y prendre des marchandises. Ils sont tous deux natifs de Darou Mousty et viennent, depuis 1982, travailler chaque été en France. Auparavant, ils étaient marchands ambulants à Dakar. A cette époque, ils louaient une chambre dans le quartier Rebeuss qui est devenu un centre d'accueil pour les émigrants de Darou Mousty.

Dix ans plus tard, en 1992, d'autres générations de garçons originaires de Darou Mousty habitent toujours cette même chambre à Dakar. Cette pièce demeure leur quartier général et sept jeunes gens l'occupent actuellement, tandis que plusieurs « annexes » dans le voisinage accueillent un nombre croissant de migrants originaires du village.

Alors que, jusque vers le milieu des années 1980, ce foyer dakarois constituait un point de départ pour une migration internationale, les politiques sans cesse plus restrictives de l'immigration en Europe ont contraint les actuels occupants de la chambre à demeurer à Dakar au lieu de partir à l'étranger.

Quelques-uns de ces migrants résident dans ce foyer depuis bientôt dix ans. Ils parlent fréquemment des « anciens », ceux de la génération précédente qui ont pu se rendre à l'étranger. Beaucoup de ces « anciens » qui vivent aujourd'hui en Europe et en Amérique, maintiennent encore

des relations avec ce foyer. Ainsi Pape Faye, un coursier qui travaille pour Sow et qui a aidé Abdou et Moussa à venir à Marseille, s'est-il organisé pour que ceux qui ne peuvent partir et sont restés à Dakar, vendent les sous-vêtements italiens dont il est le principal distributeur. Il leur envoie les marchandises par l'intermédiaire de grossistes sénégalais qui travaillent à Sandaga : il leur accorde des crédits puis il rembourse Sow dès que les colporteurs lui ramènent l'argent.

Pape Faye a également fourni à Abdou et Moussa une base à Marseille et leur a procuré des emplois stables auprès de Salyiou Diouf, un commerçant important de la ville. Diouf est âgé d'une cinquantaine d'années, et c'est un vendeur expérimenté (2). Tous les soirs, Diouf et ses deux assistants passent prendre chez Sow la marchandise qu'ils vendront le lendemain. Salyiou possède sa propre voiture et, n'étant pas dépendants des moyens de transports locaux, ils peuvent ainsi se rendre sur des marchés plus éloignés où les Sénégalais sont moins nombreux.

La carte géographique qui retrace son activité personnelle, comme celle des autres marchands, fait figurer Marseille au cœur d'un réseau de marchés disséminés le long de la côte et s'étalant jusqu'à Aix et Avignon. Chacun a son marché hebdomadaire (Le Pertuis, Jouques, Manosque) et les vendeurs en fréquentent autant qu'ils le peuvent, partant tôt le matin et parcourant parfois deux ou trois villes dans la journée. Quelquefois, ils terminent leur périple sur un marché nocturne ou en vendant à même la rue.

### **Les réseaux de Mustapha Sow**

Mustapha est un des principaux grossistes de Marseille. Ses méthodes commerciales sont axées sur l'extension de ses réseaux d'achat et de vente qui lui assurent une gamme aussi large et variée que possible de produits rentables. Sa stratégie contraste avec celle des grossistes français, qui se spécialisent habituellement dans des types bien précis de marchandises. Chez Mustapha, on ne sait jamais ce que l'on va trouver. Ses réseaux d'approvisionnement (coursiers et grossistes) étant aussi diversifiés et extensifs que ses réseaux de revendeurs (autres grossistes, détaillants, ambulants), il trouve généralement un débouché pour ses marchandises,

---

(2) Salyiou est un rescapé d'une ancienne vague de migration sénégalaise vers la France, quand les marchands africains vendaient de l'art africain et non les produits – lunettes de soleil, boucles d'oreilles, bracelets, ceintures de coton – que les vendeurs de rues proposent maintenant partout. En tant que vétéran, son style sur les marchés diffère notablement de celui des vendeurs plus jeunes : il cajole, plaisante et intimide parfois ses clients pour qu'ils achètent. Son style railleur et parfois insultant, a pourtant des résultats étonnamment heureux.

quelles qu'elles soient. De plus, grâce à sa longue expérience, il sait ce qui va se vendre.

Ses sources d'approvisionnement comprennent d'une part des « coursiers » venant à Marseille depuis l'Espagne, l'Italie, l'Afrique du Nord et même Hong Kong. Au sein de ce groupe, Pape Faye de Darou Mousty est l'un de ses fournisseurs réguliers : il rapporte, au minimum deux fois par semaine, des marchandises d'Europe du Sud. On trouve d'autre part des grossistes marseillais, relations que Mustapha a développées depuis ses propres débuts de « coursier ». Enfin, il visite personnellement quelques grossistes parisiens, les autres étant contactés par ses intermédiaires basés dans la capitale.

Nous allons étudier plus en détail cette troisième catégorie de fournisseurs, car elle illustre bien comment un commerçant mouride développe et entretient ses contacts.

Sow se rend à Paris généralement le lundi matin, quand son stock a été dégarni par un week-end actif. Il prend le train de nuit, le dimanche soir, et arrive de bonne heure à la gare de Lyon. Le plus souvent, il peut faire ses achats, prendre les marchandises auprès de ses intermédiaires de l'îlot Chalon et repartir pour Marseille dans l'après-midi même.

Le troisième arrondissement de Paris est une étape importante dans le circuit de Sow. Il s'arrête rapidement dans les magasins chinois qui ont récemment ouvert dans ce quartier et, bien que leurs prix soient parfois plus élevés qu'ailleurs, il lui arrive d'y trouver des articles inédits.

Son principal fournisseur se trouve rue du Temple. Il s'agit d'un juif marocain qui semble approvisionner particulièrement les clients sénégalais. Il parle un peu le wolof et fait travailler un employé sénégalais, Mamadou Ndiaye, un mouride lui aussi. Il propose une grande variété de marchandises (articles de fantaisie, petits appareils électroniques, vêtements, montres) qui, bien souvent correspond aux exigences de Sow, soucieux de diversité et d'un transport aisé.

L'intérêt véritable de ce magasin réside cependant dans le fait que Ndiaye est une figure bien connue des commerçants mourides résidant en France. Aussi, ce magasin est-il devenu un point de rencontre, un centre où convergent les informations sur l'état du marché et où s'échangent les nouvelles concernant la communauté mouride. Sow raconte que s'il a besoin de rencontrer un autre marchand membre des circuits mourides, il lui suffit de passer une heure chez Mamadou Ndiaye – notamment le lundi matin quand les commerçants y débarquent de toute la France. Ndiaye sait également où trouver les coursiers qui viennent d'arriver à Paris ainsi que le type de marchandises qu'ils peuvent proposer.

Ensuite, Mustapha se rend à l'îlot Chalon, un quartier jadis associé à l'idée d'immigration clandestine et d'activités illégales (3). Malgré la

---

(3) La police a arrêté plusieurs personnes pour vente de drogue mais, selon le Secrétaire général du parti socialiste, aucune n'était mouride (cité dans Cruise O'Brien, 1988 : 142).

décision de la ville de Paris de le raser, un noyau de logements et de boutiques y subsiste encore. Bien que nombre de Sénégalais aient déménagé vers la banlieue, quelques-uns sont restés là car ils sont très proches de la gare de Lyon dont les trains desservent les villes à forte implantation de marchands sénégalais. Ils sont aussi à proximité des hôtels du quartier, où les cheikhs mourides séjournent bien que nombre de leurs *talibe* aient quitté le voisinage.

Mustapha se procure des articles de bijouterie au magasin « Chez Omar » et prend contact avec Falilou, son intermédiaire à Paris, un coursier qui fait la navette entre la Belgique et la France. Celui-ci a rapporté, pour Mustapha, des marchandises acquises à Bruxelles et auprès de grossistes du 18<sup>e</sup> arrondissement. En échange, Mustapha lui remet des articles que Pape Faye a ramenés d'Italie.

Muni de ces objets d'origines diverses, Sow retourne à Marseille où il les écoulent auprès des nombreux commerçants qui sont ses clients : vendeurs de rues dont certains opèrent sur la région tandis que d'autres se déplacent vers des contrées plus éloignées, coursiers qui distribuent les marchandises à d'autres revendeurs, grossistes s'en retournant au Sénégal.

C'est en utilisant au mieux ses relations sociales que Mustapha mène à bien et accroît ses activités commerciales. Comme l'a noté Portes, quand les gens n'ont pas d'autres possibilités, ils se servent des obligations sociales de solidarité, des réseaux d'assistance mutuelle comme support de leur propre travail (cité par MacGaffey, 1987 : 141). Sans moyens de gagner leur vie par un travail plus sûr, les commerçants mourides ont élaboré et développé un système de relations sociales caractérisé par un ensemble de règles et de pratiques. Les relations sociales ne relèvent pas du mystère. S'ils veulent réussir, ils doivent remplir certaines obligations envers les autres : ils doivent les aider, rendre des services, retourner les faveurs, tenir leurs promesses.

Ces relations sont cimentées par leur allégeance à une même fraternité, et renforcées par les réseaux mourides implantés à l'étranger. Leur appartenance religieuse et leur origine sociale communes sont autant de supports à leurs activités professionnelles. La remarque avancée par Cohen, selon laquelle lorsqu'un groupe ethnique est responsable de la plupart des étapes de commercialisation, il lui est plus facile de surmonter les difficultés de l'échange à distance, s'applique également aux membres d'une confrérie islamique (1971 : 266).

En même temps qu'il est une figure de premier plan de la communauté commerçante, Sow est un membre important de la hiérarchie confrérique. Il est associé aux cheikhs renommés qui viennent régulièrement à

Marseille. La *da'ira* se tient alors dans son studio, ce qui n'est pas sans risques, la *da'ira* ayant parfois eu des démêlés avec la police (4).

Les cheikhs le recommandent aux *talibe* qui se rendent à Marseille, et auxquels il offre un accueil. Sa chambre est également un point de chute idéal pour les cheikhs de passage, ainsi que leurs plus jeunes fils et neveux qui passent des après-midi entières avec lui parce qu'ils savent que la plupart des membres de la communauté mouride s'y rendront certainement. Lors d'un vendredi après-midi ordinaire, on peut trouver Sow faisant la conversation avec le fils aîné de Serigne Mbacke Sokhna Lo, jeune cheikh originaire de Darou Mousty et commerçant arrivant de Hong Kong, et avec Pape Faye, le « coursier » d'Italie qui utilise la chambre de Mustapha comme base à Marseille (5).

En Mustapha Sow cohabitent un bon mouride et un commerçant avisé. Il propose un bon choix de marchandises à des prix raisonnables : il rembourse les coursiers quand il leur achète des produits à crédit et, en retour, il fait crédit à ses clients réguliers, pratiques qui facilitent l'extension du commerce mouride.

La réputation de piété de Sow est renforcée par la présence de son assistant, Diagne, « le jeune marabout » qui s'est joint à lui par l'intermédiaire de son cheikh (6). Diagne est venu seul à Marseille comme colporteur mais reconnaît qu'il était doué comme *bana-bana*. Il raconte qu'il a passé de trop longues années à enseigner le Coran dans une *da'ira*. Il n'est pas agressif, ne sait pas marchander et parle difficilement aux femmes. Sow l'a pris sous sa coupe et, désormais, ils travaillent et prient ensemble.

### La confrérie en tant que soupape de sécurité

La description des relations entre les jeunes commerçants et leurs aînés illustre parfaitement les formes de mimétisme social à l'œuvre dans cette

---

(4) Ils n'ont pas reçu d'autorisation pour tenir des réunions publiques et la *da'ira* a été interrompue par l'arrivée de la police. Une autre année, elle a interrompu le Magal et plusieurs Sénégalais furent expulsés.

(5) Une quinzaine de jours, en août, constitue la haute saison pour les visites des cheikhs : Serigne Modou Boussou Dieng, fils d'un ancien calife général et l'un des personnages les plus importants de la confrérie ; Mustapha, le premier fils de Serigne Mbacke Sokhna Lo et petits-fils de Cheikh Amadou Bamba ; trois jeunes cheikhs, dont l'un est petit-fils de Mame Tierno de Darou Mousty.

(6) Mustapha a vécu dans une *dara* de l'âge de 6 ans jusqu'à 25 ans et devint par la suite enseignant. Son grand-père était un proche collaborateur de Cheikh Amadou Bamba. Selon la légende familiale, son grand-père encore enfant suivit Amadou Bamba en s'agrippant à la queue de son célèbre cheval rouge, et ne revint que quand il sut lire le Coran. Quatorze années plus tard, le garçon devint scribe.

communauté. Les commerçants les plus expérimentés – Sow, Diouf, Faye – prennent les jeunes sous leur coupe et les lancent dans l'aventure commerciale (Salem 1983). L'organisation sociale de la confrérie, qui met l'accent sur la vie communautaire – depuis les *dara* agricoles jusqu'aux foyers de jeunes migrants vivant en communauté loin de leurs familles – permet son propre renouvellement à un coût minimum. Des générations de jeunes commerçants quittent ainsi leur *dara* pour rejoindre des communautés identiques à l'étranger. Ils apprennent de leurs aînés et bien qu'il y ait quelques déperditions, celles-ci sont moins nombreuses que dans des systèmes d'organisation moins communautaires.

La confrérie est en quelque sorte un filet de sécurité pour ceux de ses membres qui, pour une raison ou une autre, ne peuvent pas travailler. Ils sont pris en charge par d'autres mourides au sein d'un système de sécurité sociale suffisamment souple pour accueillir ceux qui, en d'autres circonstances, pourraient passer à travers les mailles. On peut leur trouver d'autres emplois, comme c'est le cas de Diagne qui s'épanouit dans l'environnement plus confiné de la chambre de Niane où ses qualités propres sont appréciées et demeurent essentielles au mouridisme, bien qu'elles soient moins directement utiles au commerce que, par exemple, la vente ambulante de lunettes de soleil.

Nous allons maintenant observer comment ce groupe de commerçants marseillais reprend ces mêmes techniques et stratégies pour faire un pas de géant dans le commerce à longue distance et étendre son réseau marchand jusqu'à New York.

### Extension des réseaux commerciaux

Pape Faye, natif de Darou Mousty, est le principal coursier de Mustapha Sow. Il se déplace entre l'Italie et la France, et fait des voyages occasionnels en Espagne, Belgique et dans d'autres pays d'Europe du Nord. Il transporte des marchandises et, de temps en temps, des passagers dans son « taxi brousse ». Achetant des produits à un endroit et les revendant à un autre, il est en perpétuel déplacement.

Les points d'attache de Faye en Europe sont Rimini et Marseille. Dans chacune de ces villes, il partage un appartement avec des amis. Pour lui, la principale différence entre les deux lieux tient au fait qu'à Rimini il a des amis italiens tandis qu'à Marseille ses rapports avec les Français se limitent au seul travail. Faye, lui aussi, est originaire de Darou Mousty et aujourd'hui ses proches parents sont tous engagés dans le commerce, alors qu'ils étaient auparavant agriculteurs. Il garde sur lui la photo d'un de ses frères (en costume de safari) qui se rend une fois par mois à New York

pour acheter du matériel électronique. Un autre de ses frères, à présent installé à Marseille, est tout récemment arrivé de Côte-d'Ivoire où il travaillait sur les marchés.

Faye a quitté le Sénégal pour la première fois en 1979. Jusque-là, l'histoire de sa vie avait, comme il le raconte, été marquée par des catastrophes diverses. Il fit du commerce sur le marché de Touba jusqu'à sa fermeture en 1977 ; puis il alla à Kaffrine où il fut employé comme peseur dans une coopérative arachidière ; la production s'étant effondrée, il se rendit à Abidjan. Il gagna ensuite le Ghana pour obtenir un visa pour l'Arabie saoudite, mais un coup d'État l'amena à abandonner son projet. En fin de compte, il retourna à Dakar où il s'adonna à la vente ambulante avec trois autres commerçants, originaires également de Darou Mousty. Comme Abdou et Moussa, lui aussi est passé par le quartier Rebeuss de Dakar et a vendu des marchandises achetées en gros auprès d'un fournisseur de Sandaga.

A l'époque où il était marchand à Dakar, Faye a également été aidé par d'autres, et notamment par son cheikh qui lui a facilité l'obtention d'un visa et a même contribué à ses dépenses de voyage. Une telle assistance n'est pas exceptionnelle quand existent des liens étroits entre cheikh et *talibe*. Après une première année difficile où il dût apprendre l'italien, qu'il parle désormais couramment, Faye commença à travailler comme guide touristique à Palerme et vendit de l'art africain fabriqué par un artisan sicilien.

Les itinéraires des émigrants de Darou Mousty mettent en évidence l'assistance mutuelle entre égaux et l'aide dispensée par leurs supérieurs. Cette assistance n'est pas davantage interrompue par l'émigration. Les gens continuent à entretenir et à développer des liens, en dépit de l'éloignement. De fait, le maintien des liens devient encore plus important et profitable quand les gens voyagent car cela favorise l'extension de leurs propres réseaux.

### **Darou Mousty à New York**

Après un été très actif, Faye et Mustapha commencèrent à préparer un voyage à New York pour explorer le marché américain et voir s'il offrait des débouchés potentiels aux produits de la maroquinerie européenne, articles qui pourraient, selon eux, satisfaire les exigences de la clientèle. Cela apporterait du travail en hiver, saison où l'activité des marchés marseillais se ralentit. En même temps, ils pourraient se procurer, à New York, des produits qu'ils revendraient ensuite à Marseille. Enfin, cela

permettrait à Mustapha de retourner à Los Angeles pour y développer des circuits commerciaux, qu'il avait commencé à établir en 1980.

En effectuant ce passage vers une activité basée sur un article nouveau et important, ils tablaient sur deux avantages : d'une part, ils pourraient obtenir aisément les marchandises par l'intermédiaire de tailleurs sénégalais installés à Paris et en Espagne, et qui travaillent le cuir. D'autre part, les émigrés de Darou Mousty à New York les aideraient à trouver des grossistes, et serviraient d'intermédiaires.

Faye téléphona à son cheikh qui assume la fonction essentielle de relier ses *talibe* et qui lui procura le numéro de son principal *talibe* new yorkais, Mamadou Ndiaye, qui vit dans le Bronx et organise la fête locale du Magal de Darou Mousty. Faye put ainsi apprendre que les articles de cuir devraient effectivement bien se vendre, et Ndiaye lui demanda d'apporter avec lui quelques modèles de vêtements féminins confectionnés en France.

Faye effectua le voyage de Paris et, Falidou lui servant de guide, il acheta à des tailleurs sénégalais des vêtements de cuir, ainsi que des habits féminins auprès d'un manufacturier turc de la rue Poissonnière. L'arrivée et le séjour de Faye à New York étaient virtuellement programmés par son cheikh avant même qu'il quitte la ville. Grâce à l'intervention de ce dernier, le foyer de Darou Mousty à New York allait le prendre en charge et lui faire visiter New York.

Que Faye doit-il payer à son cheikh pour ses services ? Il lui remet son *adea* (don) régulier et on n'exige guère plus de lui. En retour, il peut compter sur le cheikh pour agir comme intermédiaire, un rôle essentiel dans la vie d'un commerçant à longue distance.

On dit souvent que les relations du cheikh avec les *talibe* relèvent de l'exploitation. Des recherches effectuées auprès des agriculteurs mourides montrent, au contraire, que ceux-ci ne travaillent pas vraiment plus durement que les autres Sénégalais, et qu'ils ne subissent pas de réelle pression pour effectuer des dons à leurs marabouts (Copans, Cruise O'Brien et Coulon, cités dans Diop et Diouf, 1992, 72). L'idée que les *talibe* remettent de fortes sommes d'argent au cheikh est vraisemblablement véhiculée par les *talibe* eux-mêmes (7). Ces observations demeurent, pour l'essentiel, exactes quand la relation est déplacée dans l'environnement urbain, bien que certains cheikhs réclament davantage que d'autres (8).

---

(7) A la *da'ira* de Darou Mousty à New York, les *taalibe* étaient censés donner 14 dollars par mois, soit un total de 300 dollars pour la *da'ira*. Des grossistes ramenaient cet argent au Sénégal.

(8) Quelques cheikhs sont simples et, à l'instar du défunt Serigne Awa Ba, restent au milieu des *talibe*. Cheikh instruit et de manières simples, ce dernier avait l'habitude d'apporter des sacs de millet du Sénégal à ses disciples disséminés à l'étranger. D'autres cheikhs ont des goûts plus luxueux et demandent à leur *da'ira* de collecter des sommes d'argent importantes, mais ils ne peuvent obliger les *talibe* à payer.

En retour, le cheikh assure une sorte de sécurité sociale pour ses *talibe*, l'équivalent d'une allocation de chômage, d'une assurance médicale et sur la vie, et prend en charge l'éducation de leurs enfants et, quelquefois, des épouses (9).

Bien que le niveau de l'assistance fournie ne permette pas le luxe, c'est cependant mieux que rien, mieux en tous cas que ce que le *talibe* pourrait espérer autrement (10).

### New York dans les années 80

Vers le milieu des années 80, les marchands sénégalais commencèrent à arriver en grand nombre à New York. Contrairement à d'autres immigrants qui s'infiltraient subrepticement dans le pays, les mourides installèrent des étalages en pleine rue, vendant des foulards, des lunettes de soleil et des montres dans les quartiers les plus huppés de New York. Ils se rassemblaient le long de la 5<sup>e</sup> Avenue, l'ensemble immobilier le plus cher d'Amérique, pour y vendre leurs articles. Même en portant leurs écharpes de coton à carreaux que nombre d'Américains associent à l'Organisation de libération de la Palestine, ils ne suscitèrent qu'une attention plutôt étonnée. Peu après, cette attention se transforma en colère et ils devinrent la cible des attaques de la puissante association des commerçants de la 5<sup>e</sup> Avenue.

La police finit par s'en mêler, motivée – à ce que l'on dit – par les généreuses donations des commerçants new yorkais. Ils prirent de sévères mesures à l'encontre de ces marchands installés dans les rues, les arrêtant, avec violence parfois, et confisquant leurs marchandises. Des avocats de l'assistance judiciaire se précipitèrent pour les défendre, et ils devinrent le centre d'une polémique opposant, d'un côté, les associations humanitaires new yorkaises et les agences pour la protection de la liberté individuelle, et, de l'autre, les services de l'immigration, la police et les commerçants de la 5<sup>e</sup> Avenue.

Jusqu'alors, les Sénégalais avaient pu obtenir assez facilement des visas touristiques et les autorités ne leur portaient guère d'attention, plus préoccupées qu'elles étaient des activités clandestines d'autres catégories d'immigrants. Cependant, peu après cette affaire, les services d'immigra-

---

(9) Un favori *talibe* de haut rang peut épouser une fille de cheikh. Les cheikhs organisent également des mariages avec des filles de *talibe* qui leur sont confiées.

(10) Comme le notent Diop et Diouf, « ils doivent... se servir de cette puissance financière pour résoudre des problèmes sociaux. Se met alors en place un système très complexe de redistribution partielle, les marabouts jouant le rôle d'assistance sociale » (1992 : 72).

tion s'attachèrent à rendre plus difficile l'entrée en Amérique des Sénégalais.

Les conditions que les mourides trouvèrent à New York, semblent avoir été particulièrement propices à leur expansion. Aux États-Unis, l'absence de contrôle de la part des autorités gouvernementales, alors occupées par les autres immigrants illégaux, ainsi que leur situation marginale et clandestine, leur permirent un développement et une expansion sans précédent. Par un intéressant paradoxe, les Sénégalais jouissent peut-être d'une plus grande liberté à New York (où ils se trouvent pourtant en situation totalement illégale) qu'en France où tous, bien qu'ils soient munis des papiers d'identité nécessaires, font l'objet de contrôles serrés de la part des autorités françaises.

### Arrivée à l'aéroport John Fitzgerald Kennedy

Alors que Faye débarque à cet aéroport, un taxi « pirate » (*gypsy cab*) conduit par El Hadji se dirige vers la porte des arrivées de l'aérogare. Agé de 23 ans, El Hadji, originaire de Darou Mousty, est venu à New York six mois auparavant. Dans les deux mois qui ont suivi son arrivée, il s'est débarrassé de son boubou et des us et coutumes appris dans la *dara*. A présent, il conduit un *gypsy cab* dans New York, s'habille comme Spike Lee et, dans un anglais assez convenable, il raconte qu'il est jamaïcain. Un aspect incontestablement négatif de son séjour à New York est sa confrontation à la violence : il sait aujourd'hui que les agresseurs éventuels sont plus intimidés par les Jamaïcains que par les Africains.

El Hadji conduit Faye à l'appartement du Bronx qui sert de quartier général aux ressortissants de Darou Mousty en Amérique, et qui est l'un des foyers mourides les plus dynamiques et les mieux organisés de la ville. Il y a six résidents à plein temps et plusieurs grossistes y viennent régulièrement. Pour eux, l'appartement est un endroit gratuit (et sûr) pour dormir et entreposer des marchandises, contrairement aux établissements sociaux d'hébergement où séjournent les visiteurs moins chanceux. L'appartement est également un point de convergence pour les cheikhs de Darou Mousty de passage à New York.

Le responsable du foyer, Mamadou Ndiaye, exerce une influence particulièrement forte sur les autres membres. Ses nombreuses années d'expérience en tant qu'émigré en France et en Italie lui assurent la réputation d'un expert dans l'art de surmonter les périls qui guettent les immigrants clandestins.

Sa famille entretient des relations très étroites avec les cheikhs de Darou Mousty. Ils y sont les seconds plus importants propriétaires ter-

riens, et Mamadou Ndiaye a quitté cette ville pour Dakar à l'âge de 17 ans. Il est allé à Rome où, lui aussi, a travaillé comme coursier. Après dix années passées en Europe, il revint au Sénégal avec ses économies dont il comptait se servir pour importer des chaussures. Cependant, ses ressources financières diminuant, il quitta de nouveau le pays, à la recherche d'un travail à l'étranger.

C'était en 1986 ; les visas pour les États-Unis étaient alors relativement faciles à obtenir. Il partit pour New York avec trois amis. Au début, il travailla comme vendeur ambulancier puis il étendit son activité à l'exploitation d'un *gypsy cab*. Quoique le commerce ambulancier soit encore une source régulière de revenu, Mamadou Ndiaye continue à conduire un *gypsy cab* la nuit, moment le plus rémunérateur mais aussi le plus dangereux.

Il s'est servi de ses contacts à New York et Dakar pour étendre son activité au commerce à longue distance. Tout comme Faye, il expédie des marchandises à Dakar par l'intermédiaire de grossistes qui lui font de la place dans leurs containers. Ils fournissent les marchandises aux vendeurs de Dakar qui les écoulent pour son compte. Grâce à ses relations avec des émigrés de Darou Mousty en Italie, il a organisé un réseau de vente similaire à Rome.

Ces stratégies commerciales reposent sur la solidarité qui lie ces émigrés originaires de la même ville à travers le monde. Mamadou Ndiaye profite de sa position stratégique à New York pour s'y procurer des marchandises à bon marché ; les grossistes l'aident dans le transport et la distribution de celles-ci et, grâce à ses liens étroits avec les émigrés de Darou Mousty à Dakar et Rome, il peut les revendre.

Les mourides mettent en commun leurs connaissances et les contacts qu'ils ont noués à toutes les étapes de leurs itinéraires et établissent ainsi des réseaux d'une haute efficacité. Ndiaye a tissé une toile d'araignée qui relie les sites de ses migrations antérieures, pour mettre en place un circuit de vente de ses marchandises new yorkaises, une entreprise qui n'était possible que grâce à son solide réseau de relations sociales.

Le lendemain de son arrivée, Pape Faye et Ndiaye allèrent rendre visite aux grossistes avec les colporteurs de Darou Mousty qui avaient besoin de marchandises. Faye recherchait des articles à ramener à Marseille et, en même temps, des acheteurs potentiels pour ses vêtements de cuir.

A Chinatown, ils achetèrent quelques petits objets, notamment des montres pour lesquelles les Sénégalais de New York sont renommés. Ils visitèrent un hôtel de Manhattan lequel, comme à Marseille, sert de dortoir pour les marchands sénégalais. Ils rencontrèrent Bayh, le commerçant sénégalais qui achète les montres en gros à Chinatown et les revend aux marchands sénégalais. Puisque Bayh obtient des prix plus intéressants qu'à Marseille, ils convinrent que Ndiaye les lui achèterait et qu'il les expédierait à Marseille par l'intermédiaire d'un grossiste ou d'un

cheikh. Faye acheta également une grande quantité de matériels électroniques pour Sow, auprès d'un grossiste de Broadway, ainsi que des cosmétiques destinés aux Noirs américains et qu'il enverrait à Dakar (11). Si ces articles se vendent bien, Faye ou Sow reviendront pour en racheter, à moins que Ndiaye n'agisse comme intermédiaire, achetant et expédiant les marchandises vers la France.

Après cela, ils rendirent visite aux vendeurs, originaires de Darou Mousty, qui, depuis leur conflit avec les commerçants de la 5<sup>e</sup> Avenue, ont éparpillé leurs points de vente à travers la ville. Nouvelle évolution : certains d'entre eux partagent désormais les trottoirs et les boutiques en plein air avec des vendeurs coréens (12).

A la fin de la journée, Faye et Ndiaye avaient trouvé un débouché pour leurs vêtements de cuir auprès d'un commerçant sikh qui se fournit souvent auprès des marchands africains et moyen-orientaux. Ndiaye, qui avait désormais endossé la fonction d'intermédiaire dans l'entreprise Marseille/New York, promit qu'ils trouveraient d'autres acheteurs parmi les hommes d'affaires noirs américains qui devaient participer à la *da'ira* new yorkaise le dimanche suivant.

### La maison de Serigne Touba

Le cœur de la vie mouride à New York est la « Maison de Serigne Touba », une maison individuelle dans le quartier de Flatbush à Brooklyn. Alors que d'autres *da'ira* sont « mobiles » et se tiennent dans les appartements des *talibe*, les mourides de New York ont acheté cette maison grâce à leurs dons hebdomadaires, et ils ont mis le nom de cheikh Amadou Bamba sur le prêt-bail.

Elle est située dans une rue tranquille, au cœur d'un quartier qui compte pourtant de nombreuses rues dangereuses. Les voisins sont des Afro-Américains et des Indiens qui s'installent parfois sur des chaises-longues pour jouir du spectacle de centaines de Sénégalais en boubous brodés qui se rassemblent les jours de fêtes mourides et se font conduire par des chauffeurs de *gypsy cabs* aussi colorés que leurs vêtements.

Le chef du foyer est Mustapha Mbacke, un fils cadet de cheikh Gainde Fatma (le Lion) Mbacke, qui est venu à New York en 1981 y fonder une

---

(11) Le commerce de ces cosmétiques a fait la fortune de marchands sénégalais rentrés à Dakar (Ebin, 1991).

(12) Un mouride observait cette association d'un œil cynique : « Ils ont encore plus de pertes que nous. Ils croient que, parce que nous sommes noirs, ils seront à l'abri des gangs. Ils ignorent que nous avons encore plus peur qu'eux ».

école en vue de propager l'enseignement d'Amadou Bamba auprès des musulmans américains. L'école intéressa immédiatement la communauté islamique américaine qui offrit aux mourides une place dans leur mosquée de la 119<sup>e</sup> Rue.

Quand Mustapha lança son école, elle attira nombre d'Afro-Américains pour qui Amadou Bamba était le chef culturel et religieux qu'ils recherchaient (13). Comme l'avancait l'un d'entre eux, « les autres musulmans peuvent regarder un miroir et imaginer leur grand-père. Les musulmans afro-américains, quant à eux, n'y voient qu'un Chinois ou un Arabe. Nous avons besoin de quelqu'un en qui nous pouvons nous reconnaître ».

Une confrérie africaine soufi est un compromis satisfaisant au dilemme d'être à la fois afro-américain et musulman. Bien que certains affirment qu'une raison de devenir musulman est d'échapper au racisme de la société américaine, ils ont découvert que leurs relations avec les Arabes, les Pakistanais ou les Iraniens étaient également empreintes de racisme.

Ayant perdu leurs illusions, ils se tournent vers la *da'ira* mouride dans l'espoir que l'islam africain leur fournira une échappatoire. Un Jamaïcain, membre d'une communauté chi'ite de Queens, participe régulièrement à la *da'ira* de Brooklyn. Il affirme que les confréries africaines pourraient jouer un rôle essentiel en faveur des Afro-américains. « En tant que fils d'esclaves, nous avons besoin d'être guidés pour découvrir notre véritable identité ». Amadou Bamba est perçu comme un tel guide et pourrait « être une passerelle entre leur passé perdu et leur présent ». Comme le fait remarquer ce Jamaïcain, « l'importance potentielle des *tariqas* pour les Afro-américains relègue "Racines" au rang de la dernière danse à la mode ».

La confrérie a noué des alliances avec deux groupes de musulmans américains. Le plus important est, pour l'essentiel, constitué de femmes originaires des classes les plus défavorisées (14).

---

(13) Derrière le MIME (Mouvement international des étudiants mourides en Europe) se trouve le projet d'implantation d'une école mouride à New York (Cruise O' Brien, 1988 ; Diop, 1985). Il a été créé dans les années 70 à Paris dans le but de « revitaliser » le mouridisme et d'obtenir des conversions. Cette attitude diffère notablement du mouridisme replié sur lui-même que pratiquent les marchands et les migrants dont le souci principal était de suivre l'injonction d'Amadou Bamba de « travailler comme si vous ne deviez jamais mourir, et prier comme si vous deviez mourir demain ». A ses débuts, cette organisation a obtenu quelques conversions mais, vers la fin des années 80, la plupart des convertis français avaient abandonné, ne laissant que leurs camarades immigrés : des Maghrébins, des Antillais et un nombre étonnamment élevé de Réunionnais. Ces convertis étaient attirés spirituellement par le mouridisme, mais se heurtaient à quelques difficultés concernant le lourd bagage culturel qui l'accompagne (Ebin, 1991). Les plaintes concernant le régime quotidien de riz sénégalais et de poisson étaient fréquentes, comme se posait souvent la question de la préservation de leur propre identité culturelle.

(14) En 1989, quatre permanents de la *da'ira*, de même que quelques autres mourides, avaient une épouse américaine. Quelques-uns des enfants nés de mariages précédents de ces femmes ont été envoyés au Sénégal pour les préserver des dangers des rues new yorkaises. Les voyages sont payés par la confrérie.

Le second groupe est issu de la classe moyenne de la communauté noire. Ce sont des avocats et des hommes d'affaires disposant d'une organisation, le Third World Trade Center (Centre commercial du Tiers monde), qui se propose d'étendre ses liens culturels et commerciaux avec l'Afrique. Leur centre possède un restaurant et un marché sur la 125<sup>e</sup> Rue, dans Harlem, où, selon les accords qu'ils ont passés avec le calife général à qui ils ont rendu visite à Touba, ils ont accordé des places aux vendeurs sénégalais.

Le responsable du centre se considère lui-même comme un chef spirituel ramenant ses disciples vers l'Afrique. Son sentiment sur Amadou Bamba reflète son souci principal d'orchestrer un mouvement moderne de type « Racines ». Tout en reconnaissant que la vie spirituelle d'Amadou Bamba était au-delà de tout reproche, les mourides new yorkais sont moins convaincus par l'insistance des Américains à voir dans le mouridisme un mouvement panafricain ayant pour objectif l'unité du continent noir. Ils n'hésitent cependant pas à souscrire à certains aspects du programme défini avec le Centre commercial du Tiers monde, tels que l'affrètement d'avions pour conduire au Sénégal les mourides et les Américains convertis, lors du Magal, ou bien encore des places gratuites sur la 125<sup>e</sup> Rue, des emplois et des cartes vertes.

### De Marseille à la 125<sup>e</sup> rue

Lors de la *da'ira* du dimanche soir, Faye rencontra des membres du Centre commercial du Tiers monde qui souhaitaient vendre, sur leur marché de la 125<sup>e</sup> Rue, des vêtements de cuir fabriqués en Europe. Mamadou Ndiaye, désormais membre à part entière de l'entreprise, servirait d'intermédiaire entre le groupe de Marseille et les Américains ; il transmettrait les informations, dédouanerait les marchandises et les livrerait au marché. Maintenant que le contact avait été établi entre les groupes de Marseille et de New York, ils allaient pouvoir se rendre des services mutuels. Que les montres achetées par Faye se vendent bien, et Ndiaye en enverrait davantage. En retour, Faye lui expédierait des marchandises de Marseille.

La coopération est donc permanente entre les commerçants mourides. Elle est essentielle pour l'extension des réseaux européens vers l'Amérique. Fondant leurs relations sur la confiance, ils se sont lancés dans une nouvelle aventure qui réunit les migrants new yorkais et marseillais originaires de Darou Mousty. Lors du même voyage, Faye a également noué de nouveaux contacts hors du milieu sénégalais et est entré en relations avec des hommes d'affaires américains.

Nous avons observé comment ces commerçants au long cours ont créé des communautés étroitement liées travaillant ensemble pour mettre en place des réseaux commerciaux efficaces en se servant de leurs relations sociales et de leur idéologie commune. La description de leur expansion, de Marseille à New York, met en évidence un certain nombre de conditions nécessaires au développement mises en avant par M.G. Smith. Leur stratégie consistant à inclure New York dans leurs circuits commerciaux donne une indication précise de leur capacité d'adaptation à des situations et conditions variées. Leurs activités sont de plus en plus interdépendantes. On rencontre de multiples types de relations entre les individus, et les formes de communication sont désormais plus efficaces et complexes.

Certains facteurs de l'organisation sociale mouride peuvent être perçus comme facilitant l'accroissement des interactions et communications, condition sine qua non du développement. Les mourides sont de grands voyageurs et l'un des moyens de multiplier la variété, le nombre et l'étendue des liens entre les membres d'une société donnée – dont on sait qu'ils sont l'un des critères du développement – tient dans la forte mobilité des personnes.

La confrérie établit des communautés très soudées et leur procure les moyens de se déplacer. Les gens se regroupent derrière leurs cheikhs dont les capacités à constituer des réseaux sont prodigieuses, tant au sein de la communauté qu'à l'extérieur. Chaque communauté dispose de ses *da'ira*, qui sont des canaux d'intégration dans la confrérie, et les mourides itinérants reproduisent ces structures où qu'ils aillent.

Le mouridisme présente à ses adeptes un modèle pour leurs vie de voyageurs à travers celle d'Amadou Bamba. Cette référence permet aux membres de la communauté de supporter un peu plus facilement les difficultés de leur existence. Ils se réfèrent constamment aux longues années d'exil d'Amadou Bamba, qui le conduisirent à une plus grande illumination spirituelle. Les mourides contemporains croient qu'en quittant leur foyer, ils suivent son exemple, croyance qui répond bien aux nécessités de leur vie marchande.

La pénétration mouride à New York a été d'une grande importance en ce sens qu'elle a dynamisé leurs activités économiques. Des études comparatives menées tant en France qu'à New York mettent en évidence les moyens différents par lesquels les mourides se sont adaptés à chaque lieu.

En France, premier et, jusqu'à un passé récent, principal site d'émigration mouride, le gouvernement exerce un contrôle rigoureux sur l'emploi, le logement et la création d'associations d'immigrés. Ceux-ci font l'objet de fréquentes vérifications d'identité. Leurs activités économiques sont tout aussi limitées. Le colportage est soumis à un contrôle serré et, malgré la volonté des mourides d'effectuer de longues heures de travail et de se déplacer vers des marchés éloignés, ils ne peuvent guère

faire davantage que leurs concurrents : les lois limitent strictement le temps de travail ainsi que les prix qu'ils peuvent pratiquer.

A l'intérieur même de la communauté mouride en France, un grand nombre de contraintes inhibent l'esprit d'entreprise. La communauté y étant installée depuis longtemps, les membres influents surveillent et contrôlent les plus jeunes. Les cheikhs renommés ont établi leur *da'ira*, ce qui ne laisse que peu d'opportunités aux jeunes cheikhs dynamiques de concrétiser leurs propres projets.

D'une manière plus large, également, les mourides ayant migré vers les États-Unis furent soumis à moins de contraintes. Ils entraient sans grande difficulté dans le pays, puisque les autorités américaines de l'immigration s'occupaient alors davantage d'empêcher l'arrivée d'autres étrangers. Il n'existe pas à New York de contrôles d'identité visant particulièrement les Noirs, ni de dortoirs pour travailleurs immigrés ; il y a en revanche davantage de possibilités pour le travail clandestin. De plus, la vente en gros offre à New York un champ d'action énorme pour les stratégies d'expansion commerciale des mourides, tant pour la revente sur place que pour l'exportation vers Dakar.

Tout aussi importante que l'absence de réels contrôles est l'idée que les Sénégalais se font de l'Amérique : contrairement à la France, elle n'est pas hantée par les souvenirs d'un passé colonial. L'image populaire de l'Amérique, terre de liberté et d'opportunités, se marie parfaitement à leur sensibilité. Du moins était-ce le cas des premiers immigrants.

Bien que cette période euphorique n'ait duré qu'un temps, les mourides ont eu la possibilité d'y établir une communauté dynamique dotée d'un vaste programme combinant à la fois les objectifs économiques et religieux. Ils ont opéré des alliances avec des hommes d'affaires musulmans américains. Ils ont grandement accru leurs circuits commerciaux internationaux. L'impact des produits new-yorkais sur les marchés de Dakar a d'ailleurs dynamisé leurs circuits commerciaux. Bien que les statistiques officielles ne prennent pas en compte ces activités, les mourides ont ainsi joué un rôle important de stimulation de l'économie sénégalaise.

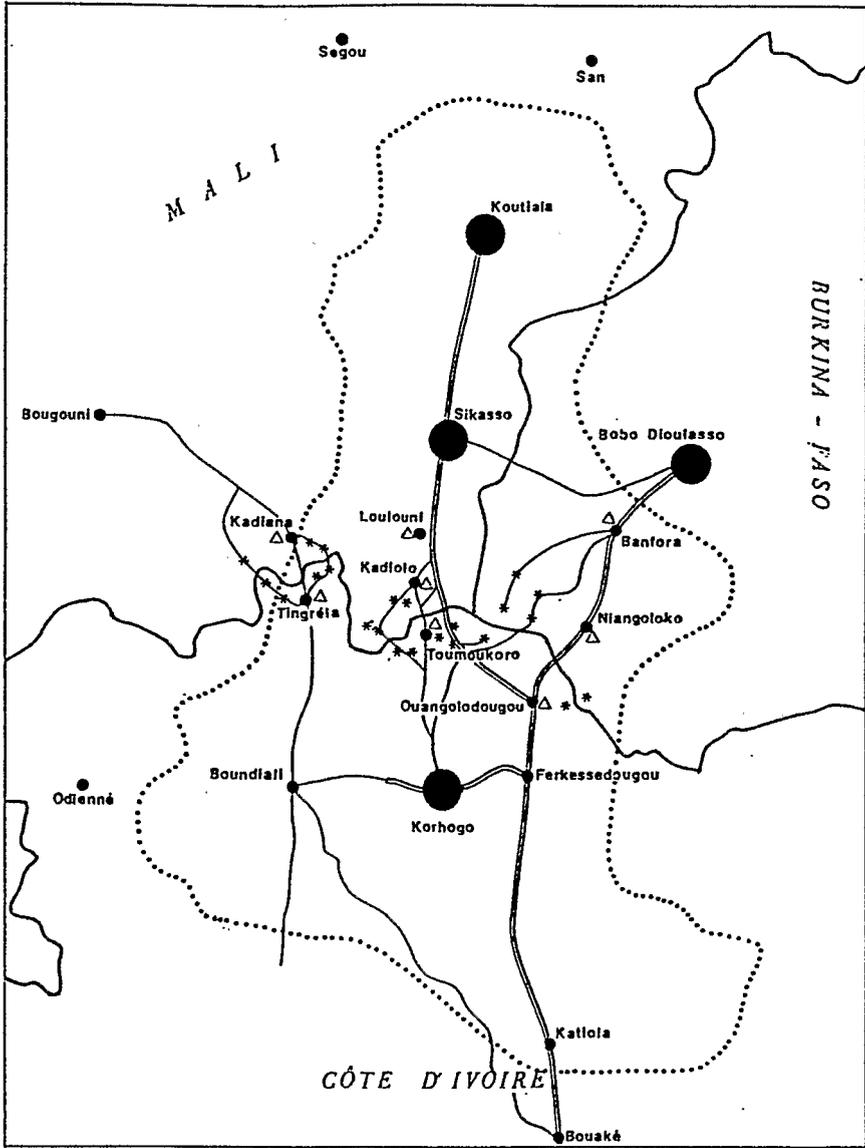
Texte traduit par Christian LABAZÉE

## Bibliographie

- Jean COPANS (1980), *Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal*, Le Sycomore, Paris.
- Cruise O'BRIEN D. (1971), *The Mourides of Senegal : the Political and Economic Organization of an Islamic Brotherhood*, Clarendon Press, Oxford.

- Cruise O'BRIEN D. (1988), Charisma comes to town, in Cruise O'Brien, D. & CHRISTIAN C. (eds), *Charisma and Brotherhood in African Islam*, Clarendon Press, Oxford.
- DIOP Momar Coumba & Mamadou DIOUF (1992), L'administration sénégalaise, les confréries religieuses et les paysanneries, *African Development*, vol. XVII, n° 2, 1992, pp. 65-87.
- MACGAFFEY Janet (1987), *Entrepreneurs and Parasites : the struggle for indigenous capitalism in Zaire*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SALEM G. (1983), De la brousse sénégalaise au Boul'Mich' : le système commercial mouride en France, *Cahiers d'études africaines*, vol XXI, 1-3.

# L'ESPACE D'ÉCHANGES TRANSFRONTALIERS SIKASSO - BOBO - DIOULASSO - KORHOGO



- Marché urbain de l'espace d'échanges
- △ Marché de regroupement/Évacuation
- Marché de collecte/Entrepôt
- - - Limite d'État
- ⋯ Aire de peuplement Senoufo
- Axe bitume
- - - Axe non bitumé