

CHAPITRE 7

RÉSEAUX CONTEMPORAINS : ACTEURS ET PRATIQUES

L'évolution des acteurs locaux dans la sphère transnationale avons-nous indiqué, s'effectue grâce aux réseaux informels. Nous avons précisé que ce travail se penche sur l'articulation entre rapports marchands et rapports sociaux au sein d'un espace transnational. Nous pouvons évoquer ainsi le rôle des marchés frontaliers et des acteurs impliqués dans les réseaux. Il faut remarquer qu'il y a des réseaux de relation d'abord au niveau local. Des commerçants se regroupent sur base de relations (de provenance, de croyance religieuse, de parenté, d'amitié, d'affinité). Il y a ensuite des réseaux de relations transnationales : des commerçants locaux ont des contacts, des relations dans différents pays (Ouganda, Kenya, Nigeria, Dubaï, Indonésie, Hongkong...) qui leur facilitent des opérations commerciales, administratives, de transport, de transfert, etc. Un membre d'un réseau local dont des adhérents ont des relations transnationales a ainsi la possibilité d'être connecté à celles-ci et, par elles, s'insérer dans le commerce transnational.

Nous avons déjà présenté des éléments du processus de l'économie locale. Dans ce chapitre, nous présentons différents acteurs contemporains et leur rôle dans les échanges transnationaux mais aussi l'interaction entre eux grâce aux contacts réticulaires. La dynamique transfrontalière constitue une dimension importante de ces relations transnationales.

7.1 Marchés, réseaux et dynamique transfrontalière

7.1.1 Le marché de Lubiliha

7.1.1.1 Brève présentation de l'agglomération et du marché¹

Depuis la décennie 1990 surtout, la dynamique transfrontalière est manifeste au marché de Lubiliha. Il est situé à la frontière du Congo et de l'Ouganda, à 3 km de Kasindi, ancien poste douanier congolais, à près de 80 km à l'est de Beni, à 1 km de Mbondwe, agglomération frontalière ougandaise. La rivière Lubiliha constitue une limite frontalière naturelle. C'est du côté congolais que se trouve ce marché frontalier. L'agglomération frontalière Kasindi-Lubiliha est située en groupement Basongora, en territoire de Beni. Lubiliha est une localité qui comptait en mars 2000, 836 habitants. L'agriculture constitue la principale activité.

L'importance de Lubiliha est liée à sa position comme agglomération frontalière et comme passage important des flux de personnes et de biens, mais aussi à son marché hebdomadaire. Le marché a lieu chaque mardi et vendredi, de 9 heures à 15 heures. Il est fréquenté à la fois par des Ougandais et des Congolais. Le shilling ougandais est le plus utilisé dans les transactions. De part et d'autre de la frontière vit un même peuple, les Yira. Le kiyira et le kiswahili sont les plus utilisés dans les échanges. Comme localité frontalière, elle présente certaines caractéristiques que John Igue attribue à la « périphérie nationale ». En effet, un marché hebdomadaire y est organisé, on y dénombre des magasins de tissus imprimés et vêtements qui s'adressent principalement à une clientèle ougandaise, les cambistes y organisent un marché de change (dollar américain, shilling ougandais et franc congolais), une agglomération frontalière s'y développe avec des relations transfrontalières du fait de la présence d'une même ethnie de part et d'autre, etc.

7.1.1.2 Structure du marché, produits échangés, rôle de Lubiliha²

A Lubiliha on retrouvait, comme unités économiques en 2002 : 60 boutiques, mini-dépôts et étals, 15 petits dépôts de tissus imprimés et de marchandises diverses, 12 officines pharmaceutiques, 4 restaurants réguliers, 6 dépôts de vivres, 5 petites boucheries, 6 débits de boisson et 3 dépôts de boissons, 1 briqueterie.

L'offre et la demande sur ce marché sont liées à l'Ouganda. Une certaine quantité des importations d'Asie y est écoulée. Des acheteurs ougandais les réimportent dans leur pays. Les revendeurs de Lubiliha

¹ Entretiens en juin 2002 avec le chef et le secrétaire du groupement Basongora, et le secrétaire de localité Lubiliha.

² Entretiens en juin 2002 à Lubiliha avec le secrétaire de la F.E.C. locale, deux agents du service Economie, M. et V., commerçants locaux et notre observation.

s'approvisionnent à Butembo. C'est donc ce type de personnes qui font de Lubiliha un dépôt où retourne une partie de marchandises importées à Butembo. De même une partie du carburant importé du Kenya pour le Congo est déchargée à Lubiliha et fait aussi l'objet de ré exportation. En effet le carburant est de plus ou moins 20 % moins cher au Congo qu'en Ouganda. Les Ougandais importent par Congolais interposés, et viennent récupérer le carburant à Lubiliha. Ils peuvent aussi acheter directement à Lubiliha auprès de certains importateurs congolais. Parmi les pratiques de réimportation de carburant il y a celle de la translation du Congo vers l'Ouganda dans des réservoirs d'un ou de plusieurs véhicules en différentes rotations.

A Lubiliha, les Ougandais achètent surtout du carburant, des vêtements et tissus imprimés importés d'Asie et du Nigeria, des produits cosmétiques, des vivres (bananes plantain, riz, huile de palme, haricot, arachide en grains), du charbon de bois... Des Congolais à leur tour y trouvent entre autres du sel de cuisine et du sel gemme, du ciment, du savon, du poisson salé, des matelas en mousse, des vivres (tomates, farine de manioc), des boissons et bières ougandaises. Le poisson salé est acheté au marché ougandais frontalier à Mbondwe. Le jour de marché, plus ou moins 10 véhicules transportant des personnes ou des marchandises proviennent d'Ouganda, et plus ou moins 15 du Congo³.

Quelques Rwandais fréquentent aussi ce marché. Ils importent l'huile de palme. Le jour de marché il y a plus ou moins 600 bidons d'huile de palme vendus soit environ 12 000 litres.

Un grand parking public de véhicules est aménagé à Lubiliha depuis 2000. Des marchandises amenées à bord des camions d'Ouganda ou du Kenya y sont transbordées et chargées à bord des véhicules du Congo.

7.1.1.3 Micro-entrepreneurs : réseaux et esprit associatif

La pratique d'association se constate au sein des boutiques et de petits dépôts à Lubiliha. La majorité de ceux qui les exploitent sont des commerçants moyens et ont des quantités limitées. Plusieurs ont un statut de commerçants ambulants. Souvent, ils se regroupent et travaillent sur base de la patente de l'un d'entre eux. Ils louent en commun des dépôts et des étals.

En dépit de l'importance de la masse monétaire qui y circule, Lubiliha est dépourvu d'institution financière. Face aux risques de voyager avec des espèces sur ces routes insécurisées, des opérateurs économiques recourent aux réseaux. Voici un extrait de l'entretien avec K., commerçant à Lubiliha :

³ D'après les estimations de M., agent au parking public de Lubiliha et notre observation.

« Ici au marché de Lubiliha, la plupart de ceux qui tiennent des dépôts de marchandises diverses et des étals proviennent de Butembo. Nos familles y sont restées. Ici nous logeons en groupe de trois ou quatre commerçants dans une maison louée. Nous achetons les marchandises à Butembo. Mais comme les routes sont insécurisées, souvent nous ne voyageons pas avec des espèces. Nous avons des relations avec des déclarants en douanes et des commerçants qui viennent régulièrement à Lubiliha pour dédouaner leurs marchandises. Eux-mêmes ont peur de venir de Butembo avec des espèces. Ainsi nous leur remettons la liquidité à Lubiliha qu'ils utilisent pour payer les droits de douane. À notre tour, nous nous rendons à Butembo pour acheter des marchandises, et là ils nous remettent la somme qui leur a été confiée à Lubiliha. Pour communiquer, fixer le rendez-vous de ces transactions financières, nous utilisons une phonie d'un particulier »⁴.

Depuis 2004, ils utilisent des téléphones portables.

Des vendeuses de pagnes à Lubiliha, recourent également à cette pratique. Elles confient leurs liquidités, sur base de leurs relations, à d'autres femmes qui viennent de Butembo importer des poissons au marché frontalier ougandais. Celles-ci évitent de voyager elles aussi du Congo avec des liquidités importantes. Les vendeuses de pagne de Lubiliha récupèrent leur argent à Butembo et y procèdent à l'achat des wax à revendre au marché frontalier⁵. Elles évitent ainsi à leur tour le transport physique d'espèces. C'est donc à la fois des pratiques populaires de sécurisation des fonds, de prêt et de transfert, grâce aux relations sociales.

Les commerçants présents de façon plus ou moins permanente sur ce marché sont organisés en association de type mutuelle d'entraide, plus ou moins informelle. Ils sont aussi affiliés à la structure locale de la F.E.C.

7.1.1.4 Réexportation, réseaux de passeurs et transporteurs⁶

Depuis la décennie 1990, la réexportation des produits s'est intensifiée en Ouganda. En effet, la déclaration douanière y est plus élevée pour certains articles comme les wax réimportés du Congo. Pour l'entrée sur le territoire ougandais, les importateurs ougandais recourent aux passeurs. Il existe plusieurs pistes de passage du Congo vers l'Ouganda, à travers des champs et des villages. Ces pistes sont dénommées « *panya road* », dans le langage

⁴ Entretien à Lubiliha le 26 juin 2002 avec K., Congolais revendeur de marchandises diverses.

⁵ Entretien avec M., Congolaise vendeuse de pagnes en gros à Lubiliha.

⁶ De notre entretien le 26 juin 2002 avec Kit., un passeur, et K., commerçant, rencontrés au marché de Lubiliha.

des réseaux de trafic, c'est-à-dire littéralement « chemins de rats », pour parler en fait de sentiers dissimulés.

A Lubiliha, le jour du marché, on peut dénombrer plus ou moins une soixantaine de passeurs et porteurs prêts offrir leur service. Sur les pistes, les passeurs et transporteurs sont renseignés par des proches d'éventuelles patrouilles de la police douanière ougandaise. Le passage est vite réalisé car les cités frontalières sont très proches, et la rivière frontalière est un petit ruisseau traversable à pied. La plupart des passeurs à la frontière entre le Congo et l'Ouganda, sont des Yira Ougandais ou Konjo. Voici un extrait de notre entretien avec l'un d'eux, Kit. :

« J'habite Mbondwe. Je suis konjo. J'ai commencé d'abord comme transporteur en 1996 pour mon grand frère qui avait une équipe de 4 transporteurs. Nous nous rendons à Lubiliha le jour de marché. Mon grand frère accompagnait les acheteurs ougandais dans les magasins où ils effectuaient les achats. Quand les colis étaient prêts, il nous faisait signe, et nous venions les récupérer sur la tête, nous emprunions des sentiers jusqu'au lieu de rencontre en Ouganda, chez des gens que mon grand frère connaissait. C'est là que les colis étaient récupérés par camionnette. Le long du sentier, le chef d'équipe, qui ne porte rien, se renseigne sur d'éventuelles patrouilles policières, et communique par des signes ou des sifflets avec les porteurs. L'acheteur payait mon grand frère qui à son tour payait les transporteurs. La traversée par des pistes peut mettre une demi-heure ou plus. Le jour de marché, nous pouvons effectuer plus ou moins 5 traversées ».

Il s'agit là d'une illustration de réseau : il y a ainsi un passeur connu de l'acheteur ougandais et du vendeur congolais, qui a une équipe de porteurs et qui est connu d'un camionneur à qui il recommande l'importateur ougandais. Tous ces acteurs jouent donc un rôle dans cette activité, basée sur la confiance et les relations.

Il arrive que des femmes assurent aussi le portage. Elles peuvent dissimuler des marchandises sous des paniers de légumes. Des Congolais vivant à la frontière et qui ont déjà noué des relations de part et d'autre, jouent aussi un rôle pour faire passer des personnes ou des marchandises⁷. On peut aussi évacuer de petits colis sur charrettes, à vélos ou à motos taxis qui font le va-et-vient à la zone frontalière, par la route.

⁷ Entretien avec Mba., Congolais qui vit à Bwera et tient un étal de vente de marchandises diverses à Lubiliha.

7.1.1.5 Pratiques douanières : au-delà du trafic frontalier⁸

A la douane de Kasindi ne sont déclarées que des marchandises transportées en « bâchée ». Ce système est en principe réservé aux petits colis de trafic frontalier. Mais en pratique, des micro-entrepreneurs font rentrer dans cette catégorie des marchandises même de valeur élevée, provenant non seulement de l'Ouganda mais aussi du Kenya, du Nigeria ou de Dubaï. Il suffit qu'elles ne soient pas en conteneur mais en bâchée. Elles sont souvent déclarées en nombre de colis, mesure floue pour ces marchandises très diversifiées : matériaux de construction, produits pharmaceutiques, textiles, produits alimentaires, cosmétiques, articles ménagers, etc.

Beaucoup de marchandises sont importées ainsi sous le régime de trafic frontalier, et donc de déclaration simplifiée à l'importation, offrant l'opportunité de droits de douanes peu élevés. C'est ce que fait remarquer Tambwe Mwamba : la déclaration simplifiée, instrument commode pour dédouaner de petits envois sans caractère commercial a malheureusement été utilisée au Congo pour faciliter la fraude, à la fois par sous-évaluation, mais aussi en appliquant à ces opérations un tarif simplifié en principe destiné au trafic des voyageurs⁹.

7.1.2 L'agglomération lacustre de Kyavinyonge

7.1.2.1 L'agglomération et l'activité commerciale¹⁰

Kyavinyonge est une localité située en territoire de Beni, au bord du lac ex-Édouard, à plus de 70 km à l'est de Butembo. Le lac ex-Édouard est d'une superficie d'environ 2 250 km² dont 1 630 km² situés du côté congolais et le reste ougandais. Kyavinyonge a été créée comme agglomération des pêcheurs membres de la coopérative des pêcheurs de Vitshumbi, initiée vers 1949 par l'administration coloniale et des chefs coutumiers riverains du lac. Cette enclave d'une superficie de 3 km² est située au sein du parc national des Virunga. Institutionnellement le parc en est propriétaire et cette coopérative, gestionnaire. À côté de la pêche, la principale activité est l'agriculture. Si depuis l'époque coloniale, toute activité devait être initiée par la coopérative ou en recevoir l'aval, actuellement, les habitants prennent eux-mêmes des initiatives dans les domaines agricole, commercial et de développement.

⁸ Entretien à Lubiliha avec le contrôleur, le vérificateur, et un agent du service brigade de l'OFI.D.A. ; entretien à Butembo avec un douanier vérificateur.

⁹ TAMBWE MWAMBA, *op. cit.*, pp. 103-104.

¹⁰ Entretien en avril 2002 avec le chef de poste d'encadrement administratif de Kyavinyonge, le chef de localité, et « Mwalimu », ancien enseignant devenu trafiquant et armateur.

Kyavinyonge comptait en 1999-2000¹¹ : 213 armateurs, plus de 1 000 pêcheurs, 17 boutiques, 9 petites officines pharmaceutiques, 4 décortiqueuses de riz, 4 dépôts d'achat de café¹². Le nombre de dépôts de café peut augmenter lors de la campagne d'octobre à avril. Plusieurs acheteurs partagent un même dépôt. Ils sont en même temps les principaux exportateurs vers l'Ouganda. Ils sont appelés « trafiquants ».

7.1.2.2 *Dynamique commerciale transfrontalière*¹³ : produits et réseaux

Des commerçants de Kyavinyonge se rendent en Ouganda via le lac, en pirogues munies de moteurs. Cinq grosses pirogues artisanales accostent à Kyavinyonge et effectuent régulièrement le transport des personnes et des marchandises entre les deux pays. On arrive plus vite en Ouganda (2 à 3 heures en pirogue), qu'à Butembo (4 à 5 heures en véhicule). Le contact transfrontalier est une dimension des échanges locaux.

Parmi les facteurs d'orientation vers l'Ouganda, il y a des aspects sociaux, mais aussi économiques. Comme facteur social notons qu'à Kyavinyonge, l'ethnie majoritaire est Yira, comme les Konjo. Beaucoup parmi eux ont des familiers en Ouganda. Ces relations sont mises à profit par les trafiquants. Au niveau économique, il y a la différence des produits et des prix. En voici quelques exemples, d'après nos enquêtes en 2002 :

Tableau 7 – Différentiel de quelques prix entre le Congo et l'Ouganda

Marchandises	Prix Congo \$	Prix Ouganda \$
Wax demi-super (6 yards)	6	8
Café/kg	0,40	0,45
Riz paddy/panier	12	16
Savon (carton)	10	8
Sel (paquet)	4,5	4

Source : nos enquêtes.

La différence de prix n'est pas très importante. Mais elle était significative pour le café en 1995-1996. Le prix avait alors atteint plus de 2 dollars le kilogramme en Ouganda, d'après les trafiquants. À l'époque, 3 à 15 tonnes de café pouvaient partir de Kyavinyonge chaque semaine¹⁴. Parmi les acteurs intervenant dans le trafic de café¹⁵, il y a des paysans producteurs, des commerçants acheteurs, des trafiquants et des armateurs de pirogues. Des trafiquants sillonnent les collines le long du lac pour acheter le café à exporter. La plupart en sont originaires. Auprès des paysans, ils prennent le café à crédit. Généralement, ces derniers leur demandent de leur ramener

¹¹ Du Bureau du Service d'Economie à Kyavinyonge.

¹² Ce café provient, à vélo, sur tête ou à dos, des collines à l'ouest de Kyavinyonge.

¹³ Entretiens à Kyavinyonge en avril 2002 avec deux trafiquants, C. et G.

¹⁴ Entretien avec Mwalimu.

¹⁵ Le rapport 2001-2002 du Service de l'Economie à Kyavinyonge, fait le constat que le café est exporté frauduleusement vers l'Ouganda, avec la complicité des services publics.

d'Ouganda en contrepartie des biens d'usage comme des tôles de toiture, des vélos, des matelas.

Le trafic du café¹⁶ est organisé en convoi de 5 à 10 personnes qui souvent se connaissent ; chacun exporte quelques dizaines ou centaines de kilos. Le transport par pirogue est supporté en commun. La vente est souvent organisée de la même façon, chacun recevant l'équivalent du poids de son colis. Ces trafiquants n'ont pas la plupart du temps d'autorisation du Bureau du commerce extérieur, encore moins de passeports. Ces exportateurs de café effectuent souvent leurs ventes en Ouganda aux centres frontaliers tels que Katwe. Dans ces centres, leurs contacts sont des intermédiaires habituels connus grâce aux relations. L'intermédiaire prend en charge les trafiquants congolais dès qu'ils accostent. Il les loge, leur assure la restauration et le déplacement vers le point de vente. Mais c'est lui qui négocie le prix et assure la vente en son nom. C'est à lui de rétribuer les vendeurs congolais ; il en tire bien sûr une marge de commission. Mais, pour éviter les risques de vol, les tracasseries policières ou les embuscades, les vendeurs congolais préfèrent passer par ces réseaux d'intermédiaires ougandais. Après la vente, l'intermédiaire peut ensuite les aider à acheter des biens manufacturés à importer. Il sert alors de commissionnaire-acheteur. Il prend ensuite à charge les trafiquants congolais, avec leurs marchandises jusqu'au lieu d'accostage pour leur retour.

Les relations transnationales s'étendent au-delà des transactions frontalières. Différents acteurs y jouent des rôles importants.

¹⁶ Entretien avec Mwalimu.

7.2 Réseaux transnationaux : acteurs et pratiques

7.2.1 Fournisseurs et intermédiaires commerciaux

De plus en plus dans le commerce, surtout au niveau international, se développe l'intermédiation commerciale.

Il est difficile aux importateurs de Butembo d'avoir une connaissance parfaite des marchés internationaux. Ils n'ont pas accès aux annuaires d'entreprises internationales, aux catalogues internationaux, aux magazines et brochures professionnels, aux sites internet spécialisés, aux pages jaunes professionnelles, etc. Ils ne participent aux foires ni aux salons internationaux. Comme le fait remarquer MacGaffey, évoquant les réponses des acteurs face à la détérioration du système officiel au Congo :

« *Market information comes through personal networks* »¹⁷.

Par ailleurs pour diminuer le risque d'incertitude lié à l'éloignement des fournisseurs, le voyage garantit la tangibilité des produits.

Plusieurs commerçants locaux affirment acheter à l'étranger auprès des commissionnaires plutôt que des industriels ou des fournisseurs grossistes. Ces commissionnaires étalent des échantillons, acceptent les commandes, exigent un acompte, achètent auprès des industriels ou grossistes et effectuent la livraison. En Ouganda, des Congolais recourent aux intermédiaires quand ils débudent les transactions. Ces intermédiaires maîtrisent la localisation des produits et les conditions des fournisseurs. Mais dès que les commerçants deviennent des habitués, pouvant même utiliser quelques mots de kiganda (langue vernaculaire en Ouganda), ils peuvent s'en passer. Des intermédiaires congolais offrent également leurs services au Kenya, au Nigeria, en Indonésie, etc. En Afrique de l'Est, on trouve aussi des intermédiaires Indo-Pakistanaï. En Asie, il s'agit plus d'intermédiaires asiatiques dont certains sont constitués en agences multinationales¹⁸. Cette intermédiation marchande vit des réseaux et de la dynamique de la diaspora, particulièrement en Asie.

Si certains importateurs cherchent à accéder aux industriels après quelques transactions avec des intermédiaires en Asie, d'autres préfèrent continuer à traiter avec eux. En effet, ils estiment qu'il est prudent de fidéliser les relations tant qu'on en tire satisfaction. Le fait de passer par un

¹⁷ MACGAFFEY J., « State Deterioration and Capitalist Development : the Case of Zaïre », in BERMAN B.J. et LEYS C. (eds), *African capitalists in african development*, Boulder, Lynne Rienner Publishers, 1994, p. 196.

¹⁸ Entretien avec C., J.B., M. et K., importateurs à Butembo.

intermédiaire contribue aussi à renforcer le capital sympathie entre partenaires commerciaux. La fidélisation des relations présente l'avantage de réduire les coûts de transaction. Le commissionnaire, connecté à divers industriels diversifie son offre, ce qui est intéressant pour l'acheteur. Par ailleurs les bureaux d'intermédiaires présentent aussi l'avantage de diversifier les services. Ils peuvent être à la fois commissionnaires, représentations des industriels, maisons de transfert des devises, agences de fret, intermédiaires douaniers ; ou du moins s'insérer dans d'autres réseaux qui offrent facilement ces services à leurs clients. De plus, ils peuvent avoir des correspondants dans d'autres pays, par exemple au Kenya, ce qui facilite la récupération ou le suivi des documents de fret et des transactions de dédouanement au port de Mombasa.

Certains intermédiaires ont progressé et sont devenus grossistes ou industriels. Avec la mondialisation, ils reçoivent et centralisent des commandes de plusieurs coins de la planète. C'est plus ou moins la logique de la sous-traitance de plus en plus à l'œuvre avec la globalisation de l'économie. À Hongkong, parmi ces principaux « groupeurs d'achats », des commerçants de Butembo nous ont cité Amsua. Ce groupe est établi en Asie dans l'intermédiation commerciale internationale. Il y dispose des bureaux d'exportation et des entrepôts de réexportation de plusieurs produits : électronique, sacs de voyage, outillages, instruments manuels, outils agricoles, petites machines, textiles, électroménager. Des commerçants de Butembo achètent en Asie aussi auprès de Tati, Philip International, etc. Avec la tarification ad valorem, il est arrivé que des commerçants locaux négocient avec les fournisseurs pour sous-évaluer les factures commerciales. D'autres intermédiaires interviennent également en Afrique de l'Est et en Asie. Il s'agit des agences de fret, des transitaires, des commissionnaires en douanes et autres.

Depuis quelques années, des autochtones originaires de Butembo se sont installés à Jakarta pour le besoin de leurs maisons commerciales ou servir d'intermédiaires aux importateurs. Ils y font la prospection, reçoivent par fax les commandes du Congo, effectuent les achats et le suivi de l'expédition des marchandises. Ce qu'a fait remarquer Roland Marshal pour Dubaï est aussi valable pour Jakarta où des Africains offrent de plus en plus le service d'intermédiation aux importateurs du continent.

L'intermédiation commerciale et la sous-traitance se développent à l'échelle mondiale. D'une certaine façon, des commerçants locaux par les contacts avec des intermédiaires internationaux se connectent à l'économie globale.

7.2.2 Transfert de devises

En commerce international il y a un éloignement géographique entre le vendeur et l'acheteur. Les importateurs locaux effectuent des voyages pour réaliser leurs achats. Pour ces opérations, c'est l'encaissement simple qui est utilisé comme technique de paiement. Les marchandises sont livrées contre paiement. En importation, et pour certaines exportations, l'encaissement documentaire n'est pas du tout pratiqué. Les transferts de devises hors banques sont donc importants. Certaines maisons d'achat et d'exportation d'or à Butembo offrent le service de transfert des devises récupérées à Kampala sans frais.

Pour certains qui font des affaires au Kenya, ils se rendent service entre exportateurs et importateurs, via des réseaux. En effet, celui qui exporte par exemple du bois au Kenya reçoit en paiement des liquidités qu'il ne peut transporter physiquement. En même temps, par réseau, il peut recevoir la demande de service d'un importateur qui ne sait pas emporter sur lui des devises de Butembo au Kenya. À Butembo, l'importateur remet la somme d'argent à la maison commerciale de celui qui a exporté. À son tour, au Kenya, l'exportateur remet l'équivalent à l'importateur ou son mandaté. Les deux parties se rendent ainsi service sans qu'il y ait eu transport physique de fonds et s'épargnent des risques mais également des frais de transfert. Souvent l'arrangement est conclu par message phonique ou téléphone, sur base de la confiance mutuelle.

Certains entrepreneurs locaux offrent aussi le service de transfert international mais sans être constitués formellement comme intermédiaires bancaires ni messageries financières¹⁹. Les opérateurs économiques locaux estiment que les opérations avec les banques sont lentes. Comme ce retard peut être préjudiciable à la rotation de leurs stocks, ils préfèrent les transferts hors banques.

Mais de plus en plus, plusieurs recourent à la Banque Internationale de Crédit, société de droit congolais dont une succursale a été installée à Butembo en 1996. Elle effectue des transferts internationaux. Les frais de transfert de B.I.C. en 2002, varient suivant les montants transférés : de 0,6 % à 1 % pour les transferts sortants ; de 1,5 % à 2,5 % pour les transferts entrants. Voici quelques statistiques des transferts des devises :

¹⁹ C'est le cas du G.K., d'après notre entretien à Butembo avec K.K.

Tableau 8 – Transferts internationaux de devises via la B.I.C. Butembo

Années	Transferts entrants \$	Transferts sortants \$
1998	903 723,44	350 376
1999	3 073 430,98	2 901 683,66
2000	9 973 263,96	11 099 811,35
2001	16 012 323,86	18 277 130,87
2003	8 440 236,15	23 004 647,17

Source : B.I.C. Succursale de Butembo.

Les transferts entrants sont en grande partie relatifs aux exportations, aux subsides de bailleurs de fonds internationaux au profit des ONG opérationnelles dans le milieu.

C'est plus ou moins 1 million de dollars qui sont transférés mensuellement par la B.I.C. (transferts sortants) vers des pays d'importation. Les transferts sont effectués vers plusieurs destinations, surtout vers des pays fréquentés par des commerçants. Le transfert est souvent effectué directement chez un intermédiaire financier ou bancaire du fournisseur des marchandises à importer. La B.I.C. travaille avec un correspondant principal, la banque internationale Barclays Bank. Elle a une agence à Kampala.

L'intermédiaire financier international Western Union est opérationnel à Butembo depuis 2003 et effectue aussi des transferts des devises.

Nous avons estimé que la valeur des importations mensuelles de la contrée avoisine 10 millions de dollars. Les exportations en financent une partie. Il n'y a que plus ou moins 10 % qui passent par banque ; et donc plus ou moins 80 % de devises de financement des importations sont transférés soit en équivalant or soit en liquidités en circuit non bancaire. Les réseaux canalisent des transferts hors banques.

7.2.3 Des réexportateurs d'or dans les pays limitrophes

L'or exporté de l'Est du Congo est directement vendu par des commerçants congolais dans les villes des pays frontaliers. C'est chaque semaine que des quantités importantes d'or, souvent des centaines de kilogrammes, arrivent de Butembo et de l'Ituri pour l'Ouganda. Parmi les principaux importateurs d'or de Butembo, nous évoquons l'entreprise Uganda Commercial Impex (U.C.I.), d'un Indo-Pakistanaï d'origine, installé à Kampala au milieu des années 1990²⁰. Il a d'abord travaillé dans une entreprise d'achat d'or à Nairobi. Dès la fin des années 1970, il a eu des contacts avec des commerçants de Butembo. De ces contacts, des relations

²⁰ Entretien avec K. originaire de Butembo, travailleur à Kampala dans un comptoir d'or, N. établi à Entebbe, K.K. du G.K., courtier d'or et J.B., commerçant à Butembo.

se sont nouées et la confiance s'est installée. U.C.I. réexporte l'or à Londres, où son principal client est aussi d'origine indo-pakistanaise. Pour le paiement des fournisseurs de Butembo, dont l'opération d'exportation de l'or est suivie d'une importation des articles de traite, U.C.I. effectue un transfert international vers les lieux d'approvisionnement. Ce transfert peut être fait directement aux fournisseurs ou via les relations ou encore par l'intermédiaire des banques en Ouganda. Ce système évite ainsi aux commerçants les risques liés au transport physique des espèces. Le revenu de l'or dont l'exportation du Congo est « invisible », entre ainsi dans la finance transnationale, puis dans le flux transnational des marchandises.

Plusieurs entrepreneurs de Butembo sont fournisseurs d'or de U.C.I. De Butembo et de l'Ituri proviennent mensuellement des quantités d'or dont la valeur peut atteindre, par estimation, plus ou moins un million de dollars. À Butembo, son principal partenaire ou courtier effectue aussi des transferts internationaux informels de devises vers Kampala. La récupération des sommes transférées se fait via U.C.I. En moyenne, par semaine, il transfère vers l'Ouganda près de 200 000 dollars. Même ceux qui vont en Ouganda simplement pour acheter des articles de traite, peuvent déposer leurs devises auprès de cet intermédiaire à Butembo et récupérer la totalité de la somme auprès de U.C.I., sur base d'un « *payment voucher* » (bon, attestation de paiement), qui leur est remis. À Butembo, cet intermédiaire affecte cette somme à l'achat de l'or à exporter, ce qui évite à U.C.I. d'y envoyer des liquidités. Contrairement aux banques, il n'y a pas de frais de transfert. Il y a donc à la fois une opération de transfert ou d'intermédiation bancaire, d'achat et d'exportation.

La présence de cette maison d'achat à Kampala est un nœud du réseau de trafic de l'or par des pratiques informelles, où on retrouve des fournisseurs, des acheteurs et des transporteurs ; nous en proposons une schématisation dans la suite. Elle permet également la connexion au transfert international des devises et aux fournisseurs de marchandises à Kampala, au Kenya ou en Asie.

7.2.4 Les Konjo à Kampala : commissionnaires et transporteurs

Actuellement, des commerçants du Nord-Est du Congo, se rendent régulièrement à Kampala pour l'achat des produits à importer. Ils y bénéficient des services des intermédiaires Konjo²¹. Les Konjo ou Yira d'Ouganda sont localisés dans le district de Kasese, à l'ouest du pays.

²¹ Entretien à Kampala avec Djamali et Kambasu commissionnaires Konjo, Kambale K. commerçant Nande et H. président de Bakonjo Transport.

La collaboration actuelle est surtout notable dans le domaine de l'intermédiation commerciale et du transport. En effet, les Konjo à Kampala sont organisés en association ethnique, créée il y a plus ou moins 15 ans, où se mêlent des objectifs de mutualité, d'assistance, de sécurisation et de commerce. Elle organise un service de transport de marchandises, « Bakonjo Transport », qui a son siège à Kampala. Un des problèmes qu'elle a voulu résoudre est celui d'offrir un transport sûr pour les marchandises achetées à Kampala par des Yira, à acheminer vers le district de Kasese ou l'Est du Congo. Cette activité est la plus visible. Voici un extrait de la description de ce service par H., président de « Bakonjo Transport » en 2002 :

« Cette association aide certains jeunes Konjo en leur donnant de l'emploi comme manutentionnaires. En plus, les commerçants Konjo et Nande qui viennent s'approvisionner à Kampala sont sécurisés contre les risques de vols en recourant à leurs frères pour les aider au transport, à la manutention et même comme commissionnaires. Moi-même je convois souvent les véhicules jusqu'à la frontière avec le Congo. Je suis originaire de Bwera. Sur l'itinéraire Kampala-Mbondwe, je suis connu des agents de police, de l'autorité revenue. Cela évite des tracasseries aux commerçants qui eux voyagent par bus, et nous confient leurs marchandises dont nous nous occupons jusqu'à la frontière. En plus, cela leur évite d'être intimidés ou dépouillés par des coupeurs de routes au cas où ils convoieraient eux-mêmes leurs marchandises »²².

Des Konjo rendent aussi service aux commerçants Nande du Congo, dans les opérations d'achat. Ils sont localisés, à Kampala, sur une rue : *William Street*. C'est sur cette rue qu'est situé le bureau de « Bakonjo Transport ». On y retrouve aussi des dépôts tenus par des Konjo qui peuvent servir aux tiers. C'est aussi sur cette rue que se fait le chargement des marchandises et d'où partent les véhicules vers la frontière congolaise. On peut donc dire qu'une partie de cette rue exprime la structuration spatiale des Konjo, où, comme diaspora, ils se retrouvent entre eux au sein de cette grande ville hétérogène qu'est Kampala. En même temps ils peuvent y retrouver des Congolais, à qui ils peuvent rendre service. Ces services rendus ont été confirmés par des commerçants de Butembo rencontrés à Kampala.

Des structures basées sur l'ethnie sont ainsi au service des intérêts commerciaux, comme le fait remarquer Marc Abélès :

²² Extrait de l'entretien avec H. président de Bakonjo Transport.

« Dans un système économique où la relation de confiance joue un rôle capital, la communauté à base ethnique est en effet considérée comme un atout essentiel »²³.

Ce fait konjo est une corroboration du constat de Braudel évoqué plus haut selon lequel la diaspora favorise la connexion ethnique.

7.2.5 Des logeurs

Le commerce transnational implique un mouvement des commerçants. À l'étranger se pose la nécessité des points de chute. Des commerçants de Butembo logent de moins en moins chez des familiers ou des amis, mais plus dans des centres d'hébergement qui leur inspirent confiance.

Nous évoquons ici particulièrement le cas d'un logeur à Kampala²⁴. Il accueille un certain nombre de petits et moyens commerçants de Butembo. Ce logement dispose de plus ou moins 25 lits. Il est fonctionnel depuis 1994. Son propriétaire est ougandais, d'ethnie ganda. Sa clientèle régulière est congolaise, yira en particulier. Celle-ci lui a même déjà attribué un nom yira, « Katembo », pour traduire cette adoption au sein d'un réseau qui veut privilégier des liens de type familial.

Son logement présente certains avantages confirmés par des commerçants de Butembo, et est dès lors très fréquenté. Les prix sont bas. Les marchandises peuvent être entreposées de façon souple. Le logeur assume une fonction municipale dont il peut user pour intervenir en faveur de ses clients en cas de tracasseries. Dans son fonctionnement, les formalités ne sont pas rigoureuses. En fait le logeur connaît déjà la plupart de ses clients, et il s'est déjà établi une certaine confiance. Chez lui, les commerçants se sentent véritablement chez un partenaire fiable, avec lequel des relations sont déjà personnalisées.

Ce logeur constitue à Kampala un point de chute pour plusieurs commerçants de Butembo. C'est une confirmation de ce que Lambert et Egg²⁵ ont relevé : le réseau transnational assure les fonctions d'hébergement des marchands, de stockage des marchandises et de courtage.

²³ ABELES M., *Les Nouveaux riches. Un anthropologue dans la Silicon Valley*, Paris, Odile Jacob, 2002, p. 54.

²⁴ Entretiens à Kampala avec le logeur M. et deux commerçants de Butembo ainsi que notre observation à l'occasion de deux jours où nous y avons logé (22 et 23 juillet 2002).

²⁵ LAMBERT A. et EGG J., « Commerce, réseaux et marchés. L'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais », *Cahiers des Sciences Humaines*, 30 (1-2), 1994, pp. 229-254.

7.2.6 Les déclarants en douanes²⁶

Le déclarant en douane facilite le dédouanement des marchandises du commerçant. Mais il peut aussi intervenir pour négocier une réduction des droits de douane. Il peut également négocier une certaine souplesse dans les opérations de dédouanement et dans ce cadre, il est généralement accusé de faciliter des opérations de fraude au profit des commerçants²⁷.

Les agences en douane ont foisonné à Butembo et Beni entre 1992-1993, avec la montée des importations de marchandises d'Asie. Plusieurs agences en douane ont des bureaux à Beni, où se traitent la plupart des opérations de dédouanement. Certains ont des correspondants à Mombasa, important port kenyan de sortie ou d'entrée des marchandises.

Les commerçants ont la latitude de varier de déclarant selon leur degré de satisfaction de service rendu. Mais il y a aussi des réseaux des relations qui interviennent dans le choix d'un déclarant. L'un²⁸ nous a ainsi affirmé que « *le commerçant choisit un déclarant à qui confier son dossier et non une agence* ». Cette personne peut être connue du commerçant tout en étant compétente pour mener à bien l'opération de dédouanement. Les petits importateurs préfèrent les petites agences accessibles, souples et susceptibles d'entrer dans le jeu pour négocier des droits de douane favorables. Certains commerçants ont ouvert leurs propres agences en douane. Ainsi, on constate depuis quelques temps une certaine crise au sein de grandes agences qui jouaient aussi le rôle de transitaires. Elles s'inscrivaient dans le cadre du commerce formel et entretenaient un partenariat international avec des transitaires multinationaux.

Les déclarants ont donc intérêt à développer des relations à la fois avec les commerçants, les douaniers et les autres services publics intervenant dans le commerce extérieur, et inversement.

²⁶ Entretien à Beni avec les déclarants des agences en douane G.T.A. et T.M.K.

²⁷ D'après le service de police de commerce extérieur Butembo, ces acteurs sont au centre des pratiques frauduleuses en matière de commerce extérieur.

²⁸ Entretien à Beni avec un déclarant de l'agence en douane G.T.A.

7.2.7 Les opérateurs de téléphonie

Au Nord-Est du Congo, comme ailleurs dans le pays, le téléphone public est inexistant. Des opérateurs privés, surtout depuis la décennie 1990, ont ouvert des maisons de communication. En effet, l'échange transnational nécessite la communication entre des membres du réseau, éloignés et situés dans différents pays, pour le suivi des opérations et l'échange des informations.

La demande de communication surtout avec des fournisseurs et des intermédiaires situés à l'étranger s'est toujours fait sentir. Au cours des années 1980, des opérateurs économiques de l'Est du Congo, profitaient de leur passage au Rwanda ou au Burundi pour téléphoner ou envoyer des fax à l'étranger. Au début des années 1990, des opérateurs privés de Butembo ont acquis des téléphones par satellite. Depuis 1998-1999 des maisons de communication offrent le service de téléphonie locale et internationale. Depuis fin 2002 et début 2003, Vodacom et Celtel, des multinationales de communication ont étendu aux contrées de Butembo – Beni leur réseau de téléphonie mobile.

Les plus importants demandeurs de service de communication internationale sont surtout les commerçants. Ils y recourent pour passer commande, contacter des partenaires (fournisseurs, clients, transitaires, déclarants...), suivre le transport des marchandises ou le transfert des devises, ou s'informer des prix. Les pays vers lesquels sont envoyés des messages sont variés. Dans la plupart des cas, il s'agit de ceux vers lesquels est orientée l'économie locale.

Les opérateurs de téléphonie se révèlent ainsi comme des facilitateurs de contacts entre différents acteurs de l'économie transnationale, différents membres de réseau.

7.2.8 Fournisseurs et contrefaçons²⁹

La contrefaçon des produits se constate à l'échelle mondiale. On estime même que 7 à 10 % des articles présents sur le marché mondial sont des contrefaçons. Plusieurs fabriqués en Asie, sans brevet, sont des copies des marques occidentales. Bien sûr on ne peut pas dire que tous les produits asiatiques soient de la contrefaçon. On ne peut pas dire non plus que les prix bas des produits asiatiques soient imputables exclusivement à la contrefaçon.

Beaucoup de produits en provenance d'Asie, notamment dans le domaine textile sont de faible qualité. De plus en plus des commerçants

²⁹ Entretien à Butembo avec les commerçants S., C., M.K. et F.

locaux eux-mêmes proposent à leurs fournisseurs de pirater certains produits notamment des tissus de meilleure qualité pour les adapter au faible pouvoir d'achat des populations locales. Ainsi, dans le secteur des textiles, certains commencent même à proposer des motifs de design à leurs fournisseurs asiatiques ou aux usines ateliers. Des wax super fabriqués en Hollande, wax Sotexki produits en R.D.C. et pagnes du Nigeria sont piratés en Asie (Hongkong, Jakarta) où des industriels fabriquent des tissus avec les mêmes dessins, mais moins cher et de basse qualité. Au début 2002, voici les différences moyennes de prix sur le marché, en dollar, pour un tissu de 6 yards :

Tableau 9 – Prix locaux de tissus imprimés contrefaits

Qualité d'origine		Pirate	
Dénomination	Prix us \$	Dénomination	Prix us \$
Véritable Super wax	75	Demi-super	6
Wax Nigeria	11	Wax	7,5
Wax Kabede	4,5	Kitenge	3
Wax Sotexki	12	Kitenge	4,5

Source : nos enquêtes au marché central de Butembo.

La différence de prix est sensible. Pour le commerçant local, qui connaît son marché, ce sont les articles moins cher qui s'écoulent plus vite.

7.2.9 Femmes commerçantes et importation des wax³⁰

Pendant longtemps, le commerce dans la contrée de Butembo, a été considéré comme une activité réservée aux hommes. Si les femmes sont en général nombreuses dans la petite économie vivrière, tel n'est pas le cas en ce qui concerne le commerce extérieur. On en retrouve dans l'importation des poissons salés de la frontière ougandaise mais aussi celle des wax dits super et hollandais. Faisons d'abord remarquer qu'on ne trouve pas de trace de ces importations des wax dans les statistiques des douanes au Congo.

L'importation – et la revente à Butembo – des wax d'Europe, est dominée par plus ou moins 15 femmes commerçantes. Les pionnières s'approvisionnaient à Bukavu et Kinshasa jusqu'à la décennie 1980. Leurs fournisseurs importaient de Bruxelles. En effet, dans la capitale belge on trouve des grossistes qui s'approvisionnent par quotas à l'usine aux Pays Bas. Ils revendent aux importateurs et importatrices d'Afrique. Chacun de ces fournisseurs a un réseau de clients qui achètent en gros. Parmi eux on compte des revendeuses qui tiennent boutiques de gros et de détail au

³⁰ Entretien à Butembo en mars 2002 avec F. importatrice de pagnes et informations recueillies à Bruxelles (Entretien informel à Ixelles-Matonge, le 26 mars 2003, avec Marie Nt. et Alphonsine, revendeuses de pagnes).

quartier africain Ixelles (dénommé aussi « Matonge ») à Bruxelles. De leurs contacts avec leurs fournisseurs de Bukavu et Kinshasa, des revendeuses de Butembo ont accédé à ces réseaux. D'autres envoient des commandes à leurs familiers ou amis en Europe. Ceux-ci effectuent les achats, les envoient par des agences de fret cargo jusqu'à Entebbe. Les importatrices sont mises au courant de l'envoi par téléphone. Elles informent leurs contacts à Kampala, ou envoient l'une d'elles récupérer les colis. Le passage de la frontière congolaise est réalisé soit par arrangement avec les services publics soit par le recours aux passeurs.

Voici l'extrait de l'entretien avec maman F., l'une des importatrices qui revend à Butembo :

« J'ai été agricultrice, puis je me suis lancée dans la vente de la farine de manioc. Quand j'ai eu un peu d'argent, j'ai commencé la vente en détail des pagnes pour femmes. Puis avec l'évolution de l'activité, j'ai commencé moi-même à me rendre à Bukavu pour l'achat des wax super. J'y ai noué des relations avec mon principal fournisseur, une femme qui tenait un magasin et importait directement de Bruxelles. J'ai été son client de wax pendant près de 15 ans. Elle a fini par accepter d'importer aussi pour moi. Avec les guerres et l'insécurité, je ne vais plus à Bukavu. Avec le temps, j'ai noué aussi d'autres relations en Belgique, des personnes chez qui je transferts l'argent, qui achètent pour moi et mettent les marchandises à une agence de fret pour Kampala. Souvent, nous passons une commande groupée avec d'autres revendeuses »³¹.

Ces femmes qui, pour la plupart, travaillent sous patente, font des commandes groupées, selon leurs relations, au moins une fois par mois.

7.2.10 Le marché intérieur et les compagnies d'aviation³²

Avec l'impraticabilité des routes, on a vu dans la contrée à la fin des années 1990, l'apparition des compagnies d'aviation pour le transport des marchandises vers les points de vente. Des commerçants louent des avions antonov en leasing à l'entreprise ukrainienne Urga, pour le transport de leurs marchandises et de celles des tiers vers les lieux de vente. La plupart de ces avions disposent d'un équipage d'origine russe ou ukrainienne. La location est payée mensuellement par transfert international. Parmi les compagnies dont les opérations sont plus régulières, on retrouve en fin 2002 : Air Graben, Cetraca Air Service (C.A.S.), Air Boyoma, Uhuru Airlines, Butembo Airlines.

³¹ Entretien à Butembo avec F.

³² Entretien à Butembo avec K.K. du G.K., C. commerçant et à Beni avec Z. d'une compagnie d'aviation.

Le point de départ des cargos est celui de l'aérodrome privé de Beni. Il est en terre, de 1 750 m de long et 27 m de large, aménagé en 1981 dans sa concession par ENRA, une entreprise privée. Les marchandises généralement achetées à Butembo, sont acheminées en camions à Beni puis chargées en avions cargos. Les destinations habituelles sont les débouchés de commerce intérieur inaccessibles à cause de l'impraticabilité des routes ou l'insécurité. Il s'agit principalement de Kisangani, Buta, Isiro, Bumba, Bunia et Goma.

Pour le fret, la moyenne mensuelle au départ de Beni varie entre 150 et 400 tonnes. Les quantités évacuées par avion sont peu importantes (entre 8 % et 20 %) par rapport au volume des importations mensuelles qui atteignent approximativement 1 800 tonnes. Une quantité importante s'écoule donc sur le marché local ou est acheminée en camions vers d'autres marchés intérieurs.

7.3 Illustration des contacts réticulaires

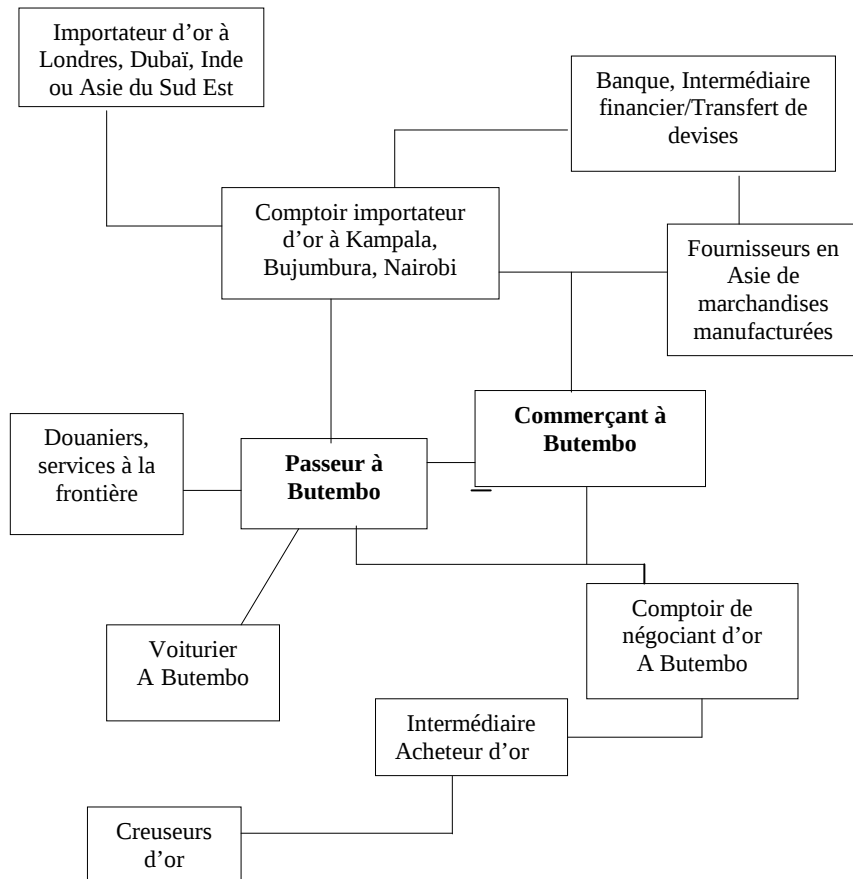
Nous l'avons déjà noté, le réseau est fait de connexions d'acteurs situés dans différents pays. Ces rapports sociaux canalisent les flux. Nous en présentons ici un cas, celui du trafic de l'or. Il ne s'agit évidemment pas de hiérarchisation mais d'interactions. Nous ne procédons pas à une analyse structurale des réseaux mais plutôt à une description de la connexion des micro-entrepreneurs de Butembo, pour la circulation des flux.

Notre schématisation est quelque peu simplificatrice de la réalité. Les lignes représentent l'interconnexion des acteurs et la canalisation des flux (informations, ressources, etc.), comme le propose Bakis³³. Le réseau de trafic de l'or peut se déployer sur plusieurs pays. En voici une configuration habituelle³⁴ :

³³ BAKIS H., *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, Paris, P.U.F., 1993.

³⁴ Entretien à Butembo avec Mb., S., J.B., C. et K.K.

Schéma 1 – Un réseau de trafic d'or



Les creuseurs exploitent l'or dans les milieux ruraux. Des intermédiaires s'y rendent pour effectuer l'achat. L'or est ensuite revendu aux négociants à Butembo. Ceux-ci ravitaillent les commerçants exportateurs. Ces derniers confient les quantités à exporter au passeur. Celui-ci les dissimule dans des parties cachées de la voiture qui le conduira dans les pays d'importation. Pour cette dissimulation, il bénéficie du service d'un voiturier habituel. Pour passer la frontière, il a des contacts au sein des services douaniers, d'immigration et de contrôle. À Kampala, Bujumbura ou Nairobi, il livre la marchandise à l'importateur. Celui-ci la réexporte par ses réseaux soit en Europe, soit en Asie. Généralement le paiement de l'exportateur congolais qui est aussi importateur de marchandises, est effectué par transfert international de devises via une Banque ou un intermédiaire financier en Afrique de l'Est, qui a un correspondant dans le

pays de l'exportateur de manufacturés, en Asie du Sud-Est notamment. Celui-ci, ayant reçu la commande du commerçant et le transfert, livre la marchandise, qui est prise en charge par des agences de fret puis des transporteurs routiers et des déclarants.

Des acteurs peuvent appartenir à plusieurs réseaux à la fois. Certains réseaux disparaissent ou bien se restructurent en s'adaptant aux contextes. En plus il y a aussi possibilité d'interconnexion des réseaux.

Au sein des réseaux on retrouve donc différents acteurs qui y jouent divers rôles. Un réseau peut ainsi avoir « son » déclarant en douane, « son » transporteur, « sa » filière de transfert international d'argent, « son » douanier, « son » intermédiaire commercial à l'étranger, etc. Des réseaux locaux se connectent aux réseaux transnationaux grâce à leurs membres qui y sont branchés via leurs contacts à l'étranger. Des relations sont ainsi nouées au-delà des frontières stato-nationales des États. Il s'agit de l'articulation des transactions et des connexions au sein des espaces, grâce aux réseaux, comme l'a souligné Colonomos³⁵.

La logique de réseau s'articule donc à différentes étapes des échanges :

- *des contacts locaux* : des commerçants développent des relations au niveau local entre eux, avec des clients, des intermédiaires commerciaux appelés localement « businessseurs », des agents des services publics, des déclarants en douane, des banquiers, des amis, des familiers, avec des prolongements dans les milieux ruraux (fournisseurs d'or, producteurs de café, etc.). Ce niveau local s'articule aussi avec des connexions régionales. En effet, des liens sont tissés aussi dans d'autres régions du pays où on peut retrouver des clients, des fournisseurs, etc. ;
- *des contacts transfrontaliers* : dans les pays voisins, notamment en Ouganda, on retrouve des points d'appui (logeurs, transporteurs), des intermédiaires financiers, des importateurs d'or, des fournisseurs, etc. ;
- *des contacts transnationaux* : il s'agit essentiellement, au-delà des pays limitrophes, des fournisseurs, des agences de fret, des intermédiaires commerciaux ou leurs correspondants avec lesquels des commerçants traitent régulièrement, ainsi que de tous les contacts pour faciliter ces transactions au Kenya, au Nigeria, à Dubaï, Hongkong, Thaïlande, Indonésie, etc. Certains commerçants ont établi des agents ou des représentations à l'étranger.

³⁵ COLONOMOS A., *op. cit.*

De la relecture du processus marchand local, on peut brosser une typologie de réseaux, bien que cette démarche demande un approfondissement :

- a) Des réseaux de clan : dans cette catégorie on peut ranger la première vague des échanges précoloniaux de longue distance. Les expéditions étaient souvent formées des ressortissants des mêmes familles ou du clan. Même actuellement, l'accès aux réseaux passe souvent par des rapports de parenté.
- b) Des réseaux liés au village d'origine : l'appartenance à un village d'origine peut être aussi un élément structurant du réseau. Ainsi se forment comme des « clubs » de commerçants par village de provenance. Ce type de réseau a pris de l'ampleur dans les deux premières décennies qui ont suivi les indépendances. En effet, plusieurs entrepreneurs évoluent d'abord dans leurs villages, puis à un certain stade d'accroissement de leurs affaires décident de migrer à Butembo. Dans cette ville, ils côtoient d'abord ceux qui les reconnaissent ou qui partagent la même provenance. Cette identité comme moyen de socialité en ville, constitue en même temps une voie d'insertion au sein des réseaux.
- c) Des réseaux de confession religieuse. On constate, au niveau local que des commerçants qui évoluent ensemble partagent aussi la même confession religieuse. Plusieurs sont notamment protestants. Nous avons évoqué plus haut l'importance du fait religieux dans la structuration des réseaux et le processus marchand local.
- d) Des réseaux d'amitié, d'affinité : d'autres réseaux ont été formés sur base des relations amicales ou d'affinité. Ainsi au courant des décennies 1960 et 1970, il y a eu des réseaux d'anciens agriculteurs pratiquant le commerce général des légumes et autres produits vivriers. Au courant des décennies 1980 et 1990, il y a eu également ceux des intermédiaires commerciaux qu'on a appelés localement des « businessseurs ». Ceux-ci nouaient des relations à la fois avec des vendeurs grossistes et des clients. Ils étaient ainsi insérés à la fois dans des réseaux des clients, notamment ceux qui provenaient des autres régions du pays pour s'approvisionner à Butembo, et des réseaux de fournisseurs auprès desquels ils orientaient des acheteurs. Une certaine fidélisation s'instaurait de part et d'autre.

Cette distinction est indicative. Divers éléments structurant peuvent être combinés. En ce qui concerne les acteurs de Butembo, la distinction de Vincent Lemieux reste pertinente, mais il faut ajouter qu'il s'agit essentiellement des réseaux marchands où se combinent alors différents éléments structurants (parenté, affinité, religion, etc.) selon les contextes. Cette réalité de Butembo corrobore le constat fait par Jean-Michel Servet sur l'importance de la confiance établie sur des bases sociales (ethniques,

familiales)³⁶. Nous l'avons dit, ces réseaux s'établissent du fait des relations qui se nouent entre des acteurs au sein d'un espace qui déborde les territoires des États et dans lequel s'effectuent des échanges transnationaux.

On est donc en présence d'une économie qui a un ancrage local et micro-régional mais caractérisée par une extension spatiale transfrontalière et transnationale. Avec la dynamique des réseaux, on a finalement l'impression que l'acteur transnational a conscience qu'il ne peut évoluer seul dans les échanges. Les acteurs socio-économiques locaux n'évoluent pas dans une rationalité impersonnelle. Le réseau constitue donc une structure faite de connexion d'acteurs, qui canalise les flux.

Il y a également des acteurs collectifs, des associations dont des micro-entrepreneurs sont membres. Il ne s'agit véritablement pas de relations marchandes, mais elles peuvent servir de cadre pour des contacts en vue du commerce, de la redistribution, des initiatives de développement, de l'assistance mutuelle, de la défense des intérêts communs, etc.

7.4 Acteurs et dynamique associative

De plus en plus à Butembo, comme ailleurs au Congo, se développe le groupement des personnes à dessein commun généralement non lucratif. Des micro-entrepreneurs se regroupent en associations qui revêtent diverses formes : mutuelle, corporation, syndicat, groupement de village de provenance, comités divers, etc. Plus de 70 % des enquêtés à Butembo, se sont déclarés membres d'une association.

Notre intérêt porte sur les associations dont des membres sont impliqués dans le commerce transnational. Nous en citons quelques-unes à titre illustratif.

7.4.1 F.E.C.³⁷

La fédération des entreprises du Congo, est une structure syndicale nationale, mais dont les membres fédérés (comités territoriaux ou locaux) sont dotés d'une certaine autonomie. Initiée en 1959 comme chambre de commerce, elle a été dénommée Association nationale des entreprises du Zaïre jusqu'en 1997. À Butembo, ses membres sont des commerçants dont un certain nombre d'importateurs.

Cette institution, au niveau local, se donne comme mission :
– défendre les intérêts des entrepreneurs membres ;

³⁶ « Du troc au réseau : les marchés dans l'histoire », Entretien avec Jean-Michel Servet, propos recueillis par Jean-François DORTIER, in CABIN P. (coord.), *op. cit.*, p. 104.

³⁷ Entretien à Butembo avec un ancien président et le secrétaire de la F.E.C.

- assurer l'information et la formation des membres, notamment en matière fiscale et de législation ;
- contribuer à la promotion des affaires au Congo en servant d'intermédiaire pour les relations d'affaires avec l'étranger...

Elle s'occupe aussi de la conciliation entre entrepreneurs et s'implique dans les initiatives de développement dans le milieu.

Le bureau de Butembo a comme rayon d'action le territoire de Lubero. À ce jour, plus d'un millier d'opérateurs sont membres de la F.E.C., affiliés individuellement ou à travers des comités professionnels ou encore des centres de négoce. En effet, à Butembo on trouve des comités professionnels, pour la défense des intérêts d'une corporation précise dans le domaine marchand :

- A.T.PHA.LU. regroupe les revendeurs de médicaments en officines ;
- A.P.I.LU. : l'association des importateurs des produits pétroliers à Lubero ;
- COO.DE.PO.L. : la coopérative des dépositaires de poissons de Lubero ;
- A.MA.C.CO./Lubero : l'association des mamans commerçantes du Congo, représentation de Lubero.

Il existe aussi des sous-regroupements quasi informels, par secteur d'activité. De plus en plus, les micro-entrepreneurs ont le sentiment que la F.E.C. est une affaire de grands commerçants³⁸. Ainsi, on a l'impression qu'ils recherchent la proximité dans d'autres associations, des mutuelles corporatives notamment.

7.4.2 A.T.PHA.LU.³⁹

L'association regroupe les tenanciers des officines pharmaceutiques en territoire de Lubero. Le bureau est établi à Butembo où se retrouve la quasi-totalité des membres. Elle a commencé comme regroupement de fait de quelques tenanciers inquiets face à la multiplicité des taxes et des services publics de prélèvement. Comme le nombre des officines augmentait, la nécessité d'organiser une corporation s'est posée. La motivation principale est syndicale : la défense des intérêts des membres.

Elle s'est dotée de statuts le 25 juin 1990 avec une vingtaine de membres. Aujourd'hui ils sont une centaine. Plusieurs sont importateurs mais la plupart travaillent sous patente. Par le système de groupement d'achats, ceux qui importent achètent chacun pour le compte des autres. L'association sert d'interlocuteur et négocie dans l'intérêt des membres avec les services publics : l'inspection des pharmacies, le service de supervision, le bureau de

³⁸ Opinions des membres de A.P.I.LU. et A.T.PHA.LU.

³⁹ Entretien à Butembo avec le secrétaire, un ancien président et deux membres.

Industries, Petites et Moyennes Entreprises qui fait payer la patente, le service de l'environnement, etc.

Elle s'occupe également d'expliquer aux membres certaines dispositions des services publics relatives au secteur. En effet, plusieurs tenanciers ne sont pas pharmaciens de formation. Ce sont en fait des commerçants qui emploient du personnel formé en école infirmière ou en pharmacie.

L'association poursuit principalement un objectif syndical mais organise aussi une entraide mutuelle entre les membres. Par ailleurs, avec les guerres dans le pays, les tenanciers sont sollicités pour offrir des médicaments aux nécessiteux (déplacés de guerres, blessés, etc.). Mais cette collecte de médicaments doit être organisée. Ainsi, l'association procède elle-même à la collecte de quelques médicaments de base auprès des membres et les confie à la Croix-Rouge locale. L'association contribue aussi aux travaux d'intérêt général.

7.4.3 A.P.I.L.U.⁴⁰

C'est l'association des importateurs des produits pétroliers en territoire de Lubero. Elle s'est organisée institutionnellement en 1997 et compte une dizaine de membres. Parmi les motivations de création de l'association, il y a la nécessité ressentie par les membres de s'organiser pour mieux se défendre collectivement face aux harcelantes demandes de carburant des militaires. En effet depuis le début des années 1990, des importateurs étaient harcelés, chacun individuellement, par des militaires qui avaient besoin de carburant. Ils ont alors senti le besoin de mettre en place une organisation qui servirait d'interlocuteur aux militaires. Pour éviter les demandes de carburant intempestives, A.P.I.L.U. exige qu'ils soient munis d'une reconnaissance de dette de la municipalité (garantie institutionnelle).

L'association a donc comme mission principale la défense des intérêts commerciaux des membres. Elle peut aussi négocier le rabais des taxes, qui sont élevées dans ce secteur. En plus, elle organise un système de crédit mutuel et d'entraide entre les membres. Elle contribue également à certaines demandes d'intérêt communautaire : don de carburant pour le transport des matériaux pour réfectionner un pont, entretenir un tronçon de route, etc.

⁴⁰ Entretien à Butembo avec le secrétaire et 2 membres de l'association.

7.4.4 L'Association des Trafiquants du Congo-Est⁴¹

De plus en plus des petits et moyens commerçants se rendent en Afrique de l'Est pour importer des marchandises. Ils ont senti la nécessité de se regrouper avec un objectif général d'assistance face aux risques liés à leurs trafics commerciaux à l'étranger.

L'association a commencé à Butembo d'abord comme groupement informel de quelques micro-entrepreneurs. Depuis 1993, des sinistres sur les routes d'Ouganda se multipliaient : vols d'argent ou de marchandises, accidents mortels de circulation, maladies, décès, etc. La nécessité d'assister matériellement les familles sinistrées s'est posée. Il fallait que cette assistance soit organisée. Ensuite ces acteurs socio-économiques ont partagé la nécessité de se connaître davantage par des rencontres régulières. Ainsi en 1997 la mutualité est constituée avec près de 92 membres. En 2002, elle est dotée de statuts, et elle compte plus d'une centaine de membres. L'association se fixe comme objectif général, la promotion du commerçant trafiquant du Congo-Est⁴². Elle veut aussi prévenir certains risques en contribuant à moraliser la profession. Ainsi l'article 3 de son Règlement d'ordre intérieur stipule :

« Chaque commerçant doit travailler conformément aux normes et lois du pays, éviter des irrégularités telles que : importer des produits prohibés, voyager sans laissez-passer ou visa, se munir des documents d'autrui... »

Elle encourage aussi la collaboration et l'assistance mutuelle entre les membres, le groupement d'achats par exemple. C'est le moment de rappeler ici ce réseau de petits entrepreneurs qui décident à chaque fois de s'approvisionner en commun pour bénéficier de meilleures conditions d'achat, minimiser les dépenses (visa, transport, séjour...) qui seraient élevées si chacun voyageait pour importer de petites quantités.

7.4.5 Des coopératives

Certaines coopératives d'agriculteurs ont voulu garantir un prix plus rémunérateur aux producteurs ruraux en procédant elles-mêmes à l'exportation de café, au lieu de passer par des intermédiaires. Certaines Unions Coopératives ont tenté quelques essais d'exportation au début de la

⁴¹ Entretien à Butembo avec le secrétaire et 3 membres de l'association.

⁴² Pour atteindre cet objectif, l'association envisage des actions en faveur des membres (Statuts art. 4) :

- défendre leurs droits socio-économiques sur ce tronçon Congo-Ouganda ;
- lutter contre ce qui peut handicaper leurs activités commerciales ;
- les éduquer par des séminaires de formation en vue de leur progrès commercial ;
- les aider en cas de : accidents graves sur la route, maladies en voyage, pillages, faillite, décès, mariage.

décennie 1990. Les documents de change ont été validés par la Banque de Crédit Agricole⁴³.

L'intention d'offrir au producteur des prix plus élevés était louable, mais ces associations ont connu des difficultés de gestion. L'expérience n'a pas duré.

7.4.6 Les associations des originaires⁴⁴

A côté des associations formelles évoluent d'autres groupements qui sont informels. Nous évoquons ici le cas des associations des originaires qui sont des mutuelles à but social. Les membres ont en commun de provenir d'un même village. Même si les membres sont originaires de différents groupes familiaux, il y a à la base la reconnaissance d'appartenance à une même communauté villageoise. Ceux qui ont quitté le village essaient de reproduire cette communauté à travers des objectifs de connaissance et d'entraide mutuelles. En effet, dans la tradition locale, l'individu est « *membre d'une communauté familiale donnée et [...] membre d'une communauté de territoire ou de lieu* »⁴⁵.

L'objectif du renforcement du lien social entre des originaires est primordial. Ce type d'association constitue ainsi un cadre d'intégration des nouveaux venus en milieu urbain et dans le circuit commercial. Il peut également servir de cadre de conciliation entre membres. Ces associations constituent aussi des cadres de redistribution entre les membres et au profit de leur village. On en voit ainsi qui prennent des initiatives d'appui des actions des comités opérationnels au village : appui à la construction d'un pont, au tracé d'une route, à la construction d'une école ou d'un poste de santé, etc. En ville, l'entraide intervient par exemple lors des événements heureux ou malheureux que vivent les membres.

Il y a un certain nombre d'associations des originaires en ville. C'est une manifestation de la reproduction des valeurs sociales même par ces acteurs qu'on pourrait considérer comme modernisés par la vie en ville et l'activité non agricole, à savoir le commerce local, régional et transnational.

De cette dynamique associative, nous pouvons conclure que des acteurs de l'économie transnationale réinventent donc le lien social à travers des initiatives qui ont le plus souvent, au départ, un caractère spontané et informel. Elles peuvent présenter un caractère généraliste ou de pluri-activités du point de vue de domaines d'action. Ainsi elles peuvent être à la fois mutualiste, coopérative et syndicaliste. Souvent les intérêts commerciaux, professionnels, syndicaux, de sécurisation, mais aussi sociaux

⁴³ Entretien à Butembo avec le gérant de la B.C.A.

⁴⁴ Entretien à Butembo avec les commerçants C., M., Mb., et S.

⁴⁵ MUWIRI K., et KAMBALUME K., *op. cit.*, p. 132.

de solidarité, d'assistance mutuelle, de participation aux initiatives locales de développement s'y combinent.

7.5 Articulation entre différents niveaux d'activités

Au sein de l'économie locale il y a lieu de distinguer différents niveaux d'activités ou systèmes de fonctionnement économique qui sont en articulation. Nous recourons à l'approche braudelienne⁴⁶ pour effectuer cette distinction à Butembo.

1. *Une économie de subsistance* : on y retrouve l'ensemble des activités (agriculture, artisanat, petite production marchande) auxquelles s'adonne la majorité de la population en vue de sa reproduction matérielle. On pourrait rappeler également la recherche de sel en longue distance avant et au cours des premières années de la colonisation grâce aux réseaux lignagers. Les biens ont ici plus une valeur d'usage. La sécurisation est davantage assurée par une base familiale (famille élargie). L'institution « communauté » (de famille ou de village) sous-tend la réciprocité et la redistribution. C'est le premier niveau braudelien, celui de la construction de la civilisation matérielle et spirituelle.

2. *Une économie marchande* : l'activité de revente est réalisée à la fois pour la reproduction de la vie matérielle (on vend pour vivre) et celle de l'échange marchand. On peut y retrouver l'ensemble des revendeurs à petite échelle sur des marchés locaux. Les échanges marchands s'opèrent de façon régulière, des offreurs se professionnalisent et la distribution s'accélère. Dans le processus marchand de Butembo, nous avons vu apparaître des colporteurs, des mini-boutiques en milieu rural, des étals au marché, et des échanges transfrontaliers. Les réseaux se structurent non seulement sur base de la parenté, mais aussi du village de provenance, d'appartenance religieuse, d'affinité ethnique, d'amitié. On les retrouve dans la dynamique des marchés de Lubiliha, Kyavinyonge, Butembo et sur d'autres petits marchés ruraux et urbains. Les acteurs sont dans le marché mais sans logique exclusive de marché. C'est le deuxième niveau braudelien.

3. *Une économie d'accumulation* : les acteurs sont constitués en entreprises qui poursuivent l'accumulation du profit par la vente de biens et services sur le marché. Parmi ces acteurs, on compte des revendeurs à plus grande échelle (boutiques, magasins, etc.), les importateurs, les exportateurs. Au niveau local, il s'agit des acteurs du grand commerce qui réalisent l'accumulation en commerce local, régional ou transnational mais qui ne sont pas dans la logique exclusivement capitaliste. Ils recherchent le profit et

⁴⁶ – L'analyse de Braudel s'applique à l'évolution du capitalisme en Europe, ses instruments peuvent servir à expliquer également l'évolution d'autres réalités socio-économiques, dans d'autres contextes, comme en Afrique.

– BRAUDEL F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Armand Colin, 1979.

mettent en œuvre des aspects de la logique du troisième niveau braudelien : l'accroissement des patrimoines et l'élévation sociale consécutive, la connexion aux acteurs transnationaux (intermédiaires commerciaux et financiers, transitaires, agences internationales de voyage et de fret, banques internationales, etc.), la fréquentation des marchés globalisés (Dubai, Hongkong, Bangkok...), la manipulation de diverses monnaies et systèmes monétaires, l'usage des moyens techniques (conteneurisation, fax, téléphone portable ou satellitaire), l'exportation officielle, l'industrialisation, le leasing des avions.

Cette distinction est indicative, mais en réalité chaque système revêt différentes dimensions. Ces types d'économie ont des logiques différentes et s'articulent entre eux. Pour nous, les activités et pratiques de l'économie de subsistance et de l'économie marchande sont des composantes de l'économie populaire locale. Nous avons déjà indiqué que plus ou moins 80 % de la population active de Butembo n'est pas salariée. Une majorité s'adonne à l'agriculture et aux petites activités marchandes dites du secteur informel. Le crédit s'y acquiert notamment via des associations de crédit rotatif informel. Les relations interpersonnelles y sont importantes à travers les mutuelles, les associations et autres groupements. Cette économie réelle, fait vivre une partie importante de la population et combine le formel et l'informel, le social et l'économique.

Les petites activités marchandes prennent également de l'importance (la vente ou la revente des produits vivriers, manufacturés ou artisanaux). Butembo constitue un important centre de consommation des produits vivriers. Il est approvisionné par des paysans vendeurs ou revendeurs qui, principalement mercredi et samedi, fréquentent les grands et les petits marchés de la ville, étalent leurs produits dans certains carrefours ou le long de certaines rues. Ils s'approvisionnent en produits manufacturés de base pour l'usage domestique (sel, huile de palme, savon, pétrole lampant...). Certains achètent en gros en vue de revendre en détail au village. Cette fréquentation des marchés en des jours précis de la semaine est une pratique populaire depuis des décennies. Elle se combine avec le colportage effectué par des marchands qui, à jours précis, partent de Butembo en véhicules ou à vélos, pour effectuer la vente des manufacturés sur des marchés ruraux environnants.

L'économie de subsistance s'articule ainsi avec le marché via l'échange monétaire. Celui-ci donne aux biens une valeur vénale sur le marché. La description qu'en a faite Duvieusart en période coloniale, caractérise encore plusieurs activités marchandes à travers la ville de Butembo : dans la plupart des cas, les mesures ne s'effectuent pas avec une balance mais des petites boîtes de concentré de tomates servent d'étalon des épices et la bouteille vide de bière pour l'huile. Le client achète au vendeur qu'il connaît. Le commerce se fait à domicile. Il y a absence quasi généralisée de calcul de

prix de revient et de comptabilité. Les femmes, très nombreuses, sont dans le colportage avec des stocks dérisoires. Il n'y a pas une seule femme qui, un jour, n'ait pas mis quelques marchandises à la fenêtre de sa maison ; elles implorent le client pour vendre. Il y a une absence d'accès au crédit du fait de manque de formation et des pièces justificatives⁴⁷. Cette description n'épuise évidemment pas les dimensions de cette économie populaire.

A Butembo, des marchands sur les petits marchés, ambulants ou à domicile font partie pour la plupart des réseaux d'entraide, de solidarité mutuelle. C'est une expression de la dynamique associative⁴⁸, notamment avec des associations dont plusieurs sont de fait, peu ou pas institutionnelles, basées sur des affinités, l'exercice d'une même activité, la proximité etc.

Ainsi l'économie populaire fait vivre les gens à la base⁴⁹. Il s'agit de leur organisation économique, leurs systèmes et pratiques de production, de distribution, de consommation, de redistribution des biens et services, d'épargne et de crédit, etc. Cette organisation socio-économique fait partie de la construction de la vie matérielle de la majorité de la population, ancrée dans son histoire. La crise de l'État modernisateur ne l'a pas créée mais l'a rendue plus visible comme fondement du dynamisme d'autoprise en charge des populations à la base par le recours aux pratiques accessibles pour survivre et vivre, se reproduire matériellement et socialement. Comme reconnaît Philippe Engelhard, l'économie populaire existe. Ce n'est pas elle qui appauvrit les économies. C'est parce qu'elle existe que les gens sont moins pauvres. Les gens à la base le savent bien : ce sont eux qui l'ont créée parce qu'ils en avaient besoin⁵⁰.

Il ne s'agit pas de façon réductionniste ni d'une économie de la pauvreté, ni d'un résidu d'économie traditionnelle.

Toutefois, l'économie populaire n'est pas qu'au niveau local. Il y a notamment une dimension du transfrontalier qui s'inscrit dans une continuité historique. Des échanges s'effectuent aux frontières entre des populations du Congo et celles d'Ouganda par exemple, articulés également avec une affinité ethnique. Les paysans congolais frontaliers de l'Ouganda, y vendent des produits vivriers, ce qui leur permet d'acheter à proximité des produits ougandais pour leur usage. Nous avons également fait allusion aux paysans des collines riveraines du lac ex-Édouard dont le café est vendu en Ouganda par les trafiquants. Les paysans leur cèdent leurs récoltes en contrepartie des biens d'usage importés d'Ouganda. Pour les paysans il est question d'économie populaire, alors que pour le trafiquant il s'agit d'une opération

⁴⁷ DUVIEUSART E., *Notes sur le commerce indigène dans les grands centres extra coutumiers du Congo Belge*, 1958, sans édition, pp. 5-24.

⁴⁸ KAMBALE MIREMBE O., mémoire cité, pp. 58, 87-88.

⁴⁹ *Idem*, p. 35.

⁵⁰ ENGELHARD P., *op. cit.*, p. 55

marchande en vue de l'accumulation. L'opération marchande s'articule donc avec des rapports sociaux qui permettent au trafiquant, d'entrer en contact au Congo avec des rabatteurs ou des paysans producteurs, un piroguier armateur, et en Ouganda, un logeur et des commissionnaires. Au sein de l'économie populaire, il y a donc articulation entre l'agriculture, les échanges marchands et les rapports sociaux.

Une certaine « sous-traitance » commerciale articule également l'économie populaire au grand commerce. En effet, à Butembo les commerçants accordent des prêts de petites quantités de marchandises à leurs familiers, amis ou connaissances qu'ils revendent au détail ou semi-gros⁵¹. Ils n'ont souvent pas de local de vente ; ils exposent leurs petites quantités de marchandises devant les boutiques ou le long des rues et fréquentent des marchés ruraux environnants. C'est notamment le cas pour les tissus imprimés revendus en général par des femmes. En fin de journée, ou périodiquement, elles reversent au prêteur son prix et encaissent l'excédent. Point n'est besoin de rappeler ici que ces revendeurs présentent la plupart des traits reconnus au secteur informel.

Le commerçant prêteur écoule ainsi une partie de ses marchandises et en même temps assure une entraide. Les relations de parenté, d'amitié ou d'affinité, se combinent avec des rapports fournisseur-clients. Nous savons par ailleurs que plusieurs entreprises sont familiales. Ce système de distribution permet donc au commerçant d'étendre ses points de vente et d'impliquer des membres de la famille, ce qui leur procure de l'emploi et des revenus.

Le « parrainage » contribue ainsi à la multiplication des activités marchandes. La distribution passe donc par des relations et des rapports sociaux, comme dans l'ancienne civilisation matérielle locale. Nous avons également relevé que les rapports sociaux rendent possibles des opérations financières comme le transfert de devises hors banque notamment.

Au niveau local, l'économie marchande s'articule également avec le grand commerce. Nous rappelons que des marchands locaux accèdent au commerce transnational grâce au parrainage social, une pratique populaire. L'opérateur économique C. nous a résumé le système de parrainage d'un petit commerçant par un plus grand au sein des réseaux. Au départ, le petit confie régulièrement des petites sommes au parrain à l'occasion de ses importations pour qu'il lui ramène aussi quelques articles qu'il revend. À l'arrivée de la marchandise, souvent le parrain se sentant dans l'obligation de l'aider à évoluer, lui épargne de payer la quote-part de transport et de droit de douane. En fait il s'agit souvent de quelques articles qui occupent un faible volume par rapport à l'ensemble de ce qu'importe le parrain. En ne supportant ni transport ni droits de douane, le parrainé est en position de

⁵¹ Entretien à Butembo avec F. et S, et notre observation.

réaliser des marges très importantes car sur le marché il vend au prix des concurrents. Il n'est donc pas étonnant que son évolution soit rapide, grâce à ses petites importations parrainées. À un moment de son évolution, il peut arriver à réunir une somme d'argent lui permettant d'importer de plus grandes quantités de marchandises. Il exprime alors à son parrain son souhait de découvrir les marchés d'importation. Le parrain, lors de ses voyages d'importation, se fait accompagner de son parrainé une ou deux fois. Il lui montre les marchés, les personnes avec qui il traite, les différentes procédures, les modalités de transfert, d'achat, de fret – en fait il l'introduit au sein de son réseau. Habitué, le parrainé va seul, connu des contacts de son parrain, il peut même en découvrir d'autres. À son tour il parraine d'autres. C'est de la sorte que la toile s'agrandit et que le nombre d'importateurs augmente.

Par ailleurs, les acteurs du transnational sont dans l'accumulation mais effectuent certaines pratiques populaires. C'est le cas de la redistribution. Plus de 46 % des enquêtés à Butembo, ont affirmé consacrer mensuellement à la redistribution au moins 100 dollars, au profit des familiers, des amis, des églises, des nécessiteux, etc.

Cependant l'économie locale ce n'est pas que de l'économie populaire : une partie de l'économie locale tout en usant des pratiques populaires, n'est plus entièrement dans l'économie populaire ni exclusivement dans l'économie du marché. Mais le parcours caractérise une évolution vers une interface où il y a une combinaison des pratiques populaires et marchandes (efficacité et rationalité du marché). L'activité marchande comporte ainsi des pratiques populaires dans la mesure où ses acteurs se réfèrent encore aux institutions, logiques et modes de fonctionnement socioculturels.

Nous ne souscrivons donc pas à l'idée d'assimiler la dynamique commerciale locale au capitalisme. Ces acteurs de l'accumulation développent-ils vraiment une logique capitaliste stricte: possession privative des moyens de production, rationalité et régulation par le marché, salariat, etc. ? S'agit-il des capitalistes en émergence qui conscients de leur faiblesse, de leur fragilité, sont obligés de s'enraciner dans les réseaux ?

Il nous semble qu'il faut reconnaître différentes dimensions, différents systèmes économiques, différentes logiques dans l'économie africaine, au sein des micro-, petites, et moyennes entreprises, comme nous l'avons présenté en recourant aux catégories braudéliennes. Les acteurs de l'accumulation combinent rationalité économique et rapports sociaux. Nous ne pensons pas non plus que cet entreprenariat soit l'effet d'une lutte de

classes⁵² entre une élite et un paysannat à la périphérie de l'accumulation qui lui résiste. Il ne s'agit pas non plus d'avancer la prédominance d'une plus-value sociale ; ces micro-commerçants souhaitent que leurs activités soient rentables et compétitives. En effet, il faut reconnaître que même en évoluant grâce aux rapports sociaux, les acteurs n'échappent pas à l'individualisme compétitionnaire⁵³.

A coup sûr, la recherche de l'accumulation caractérise un certain type d'acteurs. Mais étant donné leur profil, le contexte socioculturel dans lequel ils évoluent et qui inspire leurs pratiques, ces acteurs ne sont pas vraiment des capitalistes au sens wébérien. Au niveau local, les acteurs insérés dans le troisième niveau, développent également des pratiques du type du deuxième et du premier niveaux : l'importance du lien social, le poids de la confiance, la préférence d'une main-d'œuvre familiale, l'appartenance souvent familiale des moyens de production, la redistribution familiale et communautaire, etc. En plus, en ce qui concerne Butembo, les acteurs du troisième niveau sont généralement issus du peuple et non de l'élite intellectuelle ou politique. C'est souvent des acteurs partis du premier (anciens agriculteurs) ou du deuxième niveaux (anciens colporteurs, anciens boutiquiers), ayant fait peu ou pas d'études. Tout en développant l'esprit d'entreprise, ces entrepreneurs maintiennent des réflexes culturels dans leurs pratiques commerciales et sociales.

Certes, l'acteur local de l'accumulation recherche la performance du point de vue des critères du marché, mais en même temps, il donne de l'importance aux relations interpersonnelles dans ses opérations. Pour lui, il est important, pour traiter avec les autres acteurs (fournisseurs, clients, banquiers, logeurs, transporteurs, douaniers, déclarants) de les rencontrer, de nouer des relations, de tisser des contacts, de faire partie des réseaux. Pour le capitalisme dur, les transactions économiques sont uniquement des relations d'échange et l'excédent d'exploitation est valorisé en accumulation. Mais au niveau local, on note chez des acteurs socio-économiques, même ceux de l'accumulation, des comportements hors marché et hors institutions modernes. L'acteur évolue ainsi dans et par des liens sociaux : plus de 53 % des enquêtés à Butembo ont affirmé s'être insérés dans le commerce extérieur grâce aux liens de famille.

Nous ne le dirons jamais assez, les pratiques marchandes sont encadrées dans le social. Nous n'avons pas eu le sentiment que les acteurs ont la volonté de s'émanciper des rapports sociaux. Il y a donc des aspects fondamentaux qui traversent différents systèmes économiques et qui

⁵² MACGAFFEY J., 1987, *op. cit.*, pp. 22-23.

⁵³ PEEMANS J.-P., in *Economie, cultures et développements. Actes de deux rencontres avec Serge Latouche et Thierry Verhelst*, p. 47.

contribuent à leur articulation. C'est le cas de l'importance des rapports sociaux.

Il nous faut relever aussi l'importance des pratiques informelles (au sens courant) étant donné que des acteurs se conforment peu ou pas aux institutions mises en place dans le cadre de l'économie formelle : les banques, la réglementation commerciale et douanière, les frontières, etc. Il y a plutôt une articulation entre le formel et l'informel. Des enquêtés ont affirmé que l'important c'est de mener leur activité, c'est à l'État de prendre des dispositions pour faire respecter ses droits. Nous avons évoqué des micro-entrepreneurs qui importent sans autorisation du Bureau du Commerce Extérieur, mais présentent leurs marchandises importées aux bureaux de douane en vue d'une déclaration de dédouanement formalisée. Par ailleurs, des entrepreneurs autorisés à exporter, ne déclarent pas leurs exportations d'or, ni leurs transferts de devises. Au sein de différents niveaux d'activités, il y a des seuils de légalité variable, avons-nous indiqué. Quand les acteurs socio-économiques trouvent avantageux d'utiliser des procédures officielles, ils y recourent. Sinon, soit ils ne les respectent pas, soit ils en négocient les modalités. Cette négociation est rendue possible par la présence des agents des services publics au sein des réseaux de relations des acteurs socio-économiques.

La dynamique des échanges à Butembo est due en partie à son évolution « hors de l'État »⁵⁴, de ses logiques, de ses institutions. Si on y relève les pratiques informelles, c'est suite à la prépondérance des institutions formelles de régulation de l'État colonial et post colonial. En effet, la législation coloniale et post coloniale du commerce extérieur a rendu les échanges de longue distance quasiment inaccessibles aux micro-entrepreneurs. Mais ils y sont présents, comme nous l'avons relevé. Nous ne sommes pas en présence d'une économie illégale, mais d'une économie qui fonctionne autrement. Certes on ne peut réduire la réalité au critère du degré de respect des institutions, mais rien qu'à considérer toutes les conditions d'exercice du commerce extérieur, d'exportation de l'or, l'exigence de l'intervention des banques, on comprend à quel point le recours à l'accessible, même s'il est hors-lois est pratiqué par les acteurs de différents niveaux. L'économie « officielle », avec ses « institutions » ne fonctionne pas. Mais l'économie transnationale réelle fonctionne avec d'autres « institutions ».

L'articulation entre acteurs ne supprime pas les rapports de forces entre eux, les conflits.

⁵⁴ Gauthier de Villers parle plutôt de « hors-lois », DE VILLERS G., 1992, *op. cit.*, p. 16.

7.6 Des conflits d'acteurs

7.6.1 Conflits et rapports marchands⁵⁵

Nous avons certes montré l'importance des réseaux pour les opérations marchandes. Mais des situations de rapports de forces, de conflits d'acteurs au niveau local font partie également de la réalité sociale locale. Nous évoquons des cas mais nous ne pensons pas qu'il faille généraliser. Nous parlons de conflits dans le sens de rapports de forces, d'antagonismes des acteurs autour des biens, des services, des intérêts. Comme fait remarquer Achille Mbembe, « *rendre compte des dynamiques qui font se mouvoir un groupe, c'est aussi [...] identifier les sites d'affrontements qui traversent les souterrains sociaux, déchiffrer les codes de déroulement des conflits qui s'accumulent ou surgissent* »⁵⁶. Nous sommes conscient de la réalité des conflits au niveau local. Nous en présentons brièvement quelques cas. En fait c'est un aspect qui exige une autre étude approfondie.

Entre les commerçants, il existe un conflit intergénérationnel latent. En effet, même si nous avons parlé du parrainage, c'est quand même avec une certaine inquiétude que les anciens commerçants voient arriver d'autres qui émergent. Il arrive que certains développent des comportements pour contrecarrer leur évolution. Il peut s'agir de protéger le marché notamment en ne livrant pas d'informations relatives aux débouchés, aux produits, à leur provenance, aux fournisseurs, aux prix... En effet au niveau local, des commerçants se plaignent de l'inaccessibilité des informations auprès des réseaux dont ils ne font pas partie. Pour eux, il y a comme une protection déloyale de l'information qui empêche une partie d'acteurs socio-économiques d'évoluer. Les commerçants se regroupent sur base d'appartenance religieuse, de village de provenance ou d'affinité. Ceux qui n'en font pas partie n'accèdent pas aux informations qui y circulent. Ces regroupements sont donc exclusifs. Ceci est d'autant plus compréhensif qu'une compétition est inéluctable entre acteurs économiques, de surcroît du même secteur d'activités. Il arrive que ceux qui accèdent aux informations par leurs propres voies bradent les prix au détriment de ceux qui voulaient les protéger. Il s'agit bien sûr d'une compétition conflictuelle car il y a manifestement une intention de nuire qui passe ainsi par une stratégie des prix. C'est surtout de cette façon que se manifestent les conflits dans le domaine commercial.

⁵⁵ Entretien à Butembo avec J.B., I., M. et S.

⁵⁶ MBEMBE A., « Mémoire historique et action politique », in BAYART J.-F., MBEMBE A. et TOULABOR C., *Le politique par le bas en Afrique. Contributions à une problématique de la démocratie*, Paris, Karthala, 1992, p. 181.

Dans le secteur d'importation des produits pétroliers par exemple, ceux qui recourent peu ou pas aux pratiques de contournement des procédures imputent la perturbation du marché à d'autres qui minimisent les coûts d'importation, entre autres par la prise en charge hors douanes par une autorité politique ou militaire.

Les petits et moyens commerçants se plaignent que les grands, même ceux de leurs réseaux vendent non seulement en gros mais aussi en semi-gros et en détail, alors que cette dernière possibilité leur serait réservée. Ils déplorent ainsi une certaine concurrence déloyale dans l'organisation du marché.

Par ailleurs, la F.E.C. n'a pas réussi à fédérer tous les opérateurs économiques. En principe, elle ne peut regrouper que des acteurs économiques formels. Du reste, ceux qui peuvent être considérés comme ses comités professionnels ont fini par « s'autonomiser », non sans quelques frictions.

7.6.2 Conflits fonciers

Il est important d'évoquer particulièrement les conflits fonciers⁵⁷ de plus en plus nombreux autour des propriétés foncières acquises par des acteurs de l'accumulation en milieu rural. Nous évoquons ici les conflits créés par l'individualisation des terres collectives.

Les conflits fonciers constituent l'une des affaires fréquemment introduites auprès des tribunaux à Butembo depuis la décennie 1990. La gestion de la terre dans la société locale précoloniale était basée sur le droit coutumier oral. Depuis la période coloniale, elle est régie par la loi. Selon la loi n° 66-343 dite « Bakajika » du 7 juin 1966, tous les droits fonciers reviennent à l'État. La loi n° 73-021 du 20 juillet 1973, encore en vigueur établit que le sol est une propriété inaliénable de l'État et celui-ci a le pouvoir d'accorder des droits fonciers. Elle prévoyait qu'une ordonnance ultérieure devait réglementer la gestion foncière des terres exploitées par les communautés locales, mais elle fait toujours défaut.

La coutume Nande garantissait la propriété communautaire de la terre. Et le principal mode de faire valoir était le droit d'usage accordé par les autorités coutumières. Ce droit coutumier garantissait ainsi à la paysannerie sa reproduction⁵⁸. Les lois modernes offrent la possibilité d'appropriation individuelle de la terre. Avec la croissance démographique mais aussi

⁵⁷ Nous nous sommes entretenu avec Mafikiri Tsongo et Paluku Kitakya, dont les recherches portent sur la question foncière dans la contrée.

⁵⁸ MAFIKIRI TSONGO A., *La problématique foncière au Kivu montagneux (Zaïre)*, Cahiers du CIDEP, Paris, L'Harmattan, 1994, pp. 20-21.

l'accumulation, une certaine pression foncière s'exerce sur la terre qui fait désormais objet de transaction entre l'offre et la demande. Autour de ces transactions, on constate une hybridation des règles coutumières et des lois foncières, l'implication des acteurs coutumiers, des propriétaires terriens, des services publics, des commerçants et d'autres intermédiaires informels. L'interaction de ces différents acteurs, leur différence de vision de la terre, des stratégies et des intérêts, le désordre institutionnel alimentent les conflits et l'incertitude foncière.

Les cas sont variables. Des propriétaires terriens, c'est-à-dire des individus ou des familles paysannes face à une nécessité de liquidités sont amenés à vendre leur terre aux commerçants. Ces derniers y voient une opportunité d'investissement refuge. Après l'achat, ils se font délivrer un titre foncier par les services publics. Différents intermédiaires, de plus en plus nombreux, ont leur activité attachée au marché foncier ; ils prospectent, mènent des contacts pour le compte des commerçants et même incitent aux transactions.

Les conflits interviennent généralement entre les personnes ou les familles ayant procédé à la vente de la terre. Il peut s'agir de la contestation de l'opération, de la légitimité de ceux qui ont mené les transactions, du prix ou de sa répartition entre les concernés, des limites... Étant donné les voies informelles de fonctionnement des services publics, les titres fonciers eux-mêmes peuvent être contestés. Les jugements mal rendus par les cours et tribunaux exacerbent les conflits. Un certain flou entoure les transactions et insécurise les différents protagonistes. Généralement, les chefs coutumiers, les notables et autres propriétaires terriens même en procédant à la « vente » n'ont pas le sentiment de se déposséder de la terre mais de passer des vassaux pauvres aux vassaux riches car la vassalité est symbole de pouvoir. L'ambiguïté de la vision de la terre et de sa gestion est porteuse de conflit⁵⁹.

Quoi qu'il en soit, la concentration des terres se fait via les acteurs de l'accumulation à cause de la nature de l'appropriation de la terre. Les paysans sont amenés à vendre parce qu'il y a désormais un marché, une demande. La terre sort ainsi de la logique de rotation d'usage à l'intérieur de la famille. Cette logique garantissait la propriété collective des terres et le

⁵⁹ *Idem*, p. 114.

La relation entre les enjeux fonciers et les conflits est aussi développée par :

– MATHIEU P., LAURENT P.-J. et WILLAME J.-C. (dir.), *Démocratie, enjeux fonciers et pratiques locales en Afrique. Conflits, gouvernance et turbulence en Afrique de l'Ouest et centrale*, Bruxelles/Institut Africain-CEDAF, Paris/L'Harmattan, 1996.

– MATHIEU P. et MAFIKIRI TSONGO A., « Enjeux fonciers, déplacements de population et escalades conflictuelles (1930-1995) », in MATHIEU P. et WILLAME J.-C., *Conflits et guerres au Kivu et dans la région des Grands Lacs. Entre tensions locales et escalade régionale*, Paris, L'Harmattan, 1999, pp. 21-62.

droit d'usage même pour les générations futures (durabilité). Les paysans agriculteurs préfèrent toujours le droit foncier coutumier car c'est le plus accessible et garantit mieux leurs intérêts et ceux des communautés villageoises⁶⁰.

Les acteurs de l'accumulation veulent une appropriation individuelle des terres. Celle-ci est encouragée par la pénétration de la logique de marché. Les premières victimes sont les paysans dont la vie sociale est articulée autour des activités agricoles. La terre leur sert de terroir, de milieu de vie lié aux ancêtres. Les déposséder, c'est les insécuriser dans leur reproduction vitale. Il ne leur reste souvent que de petits lopins de terre peu rentables alors que les grandes fermes privées (souvent plusieurs dizaines ou centaines d'hectares) sont sous-exploitées. Les paysans agriculteurs sont sommés de quitter leurs champs et leurs habitations. Ils ont comme solution soit de se convertir en ouvriers du nouvel occupant, soit de quitter pour chercher une terre ailleurs ou s'installer en ville sans doute dans la précarité. La première solution est peu utilisée. En effet, la terre est d'abord considérée par les acteurs de l'accumulation comme une valeur refuge. Ceux qui la mettent en exploitation (élevage, arboriculture) n'emploient que très peu de travailleurs. On ne peut donc pas généraliser et affirmer que la concentration de terre dans ces cas réduit les paysans en ouvriers agricoles. Évidemment, les paysans expropriés n'ont plus de ressources de base pour leur reproduction. Ainsi donc, l'appropriation et la concentration privative des terres est en train d'affaiblir davantage les institutions coutumières, de détruire la base de la paysannerie, de déstructurer les organisations lignagères et de menacer la reproduction de la vie sociale de la majorité de la population (niveau de subsistance). Et c'est avec raison que Jean-Marc Ela se demande si en définitive la pénétration de l'agro-business en brousse ne va pas aboutir à la liquidation de la paysannerie en Afrique, avec une agriculture sans paysans⁶¹.

On ne peut tout de même pas établir que les acteurs de l'accumulation ont la volonté commune et mettent en place des mécanismes collectifs pour détruire la paysannerie. La tendance à la déstructuration de la paysannerie constitue plutôt une conséquence des comportements individuels des acteurs.

Nous pouvons formuler ici certaines remarques. D'abord, la pression foncière est liée à la conjoncture économique, sociale et politique. L'incertitude passe à l'hyper inflation, à l'insécurité des investissements et au

⁶⁰ MAFIKIRI TSONGO A., *Problématique d'accès à la terre dans les systèmes d'exploitation agricole des régions montagneuses du Nord-Kivu (Zaire)*, thèse, Louvain-la-Neuve, février 1994, p. 245

⁶¹ ELA J.M., *Quand l'État pénètre en brousse. Les ripostes paysannes à la crise*, Paris, Karthala, 1990, pp. 203 et 205.

risque des pertes des capitaux incite à la recherche des terres. C'est une tendance historique qui caractérise surtout les anciens commerçants dont la plupart ont été agriculteurs. Les jeunes commerçants sont moins attirés par l'achat des terres. Ensuite, la majorité de ceux qui ont acheté des terres et initié une exploitation, se sont rendus compte qu'elle n'est pas rentable mais ruineuse. Ce n'est donc pas sans limites que s'exprime la demande de terre. Par ailleurs, en cas de conflit foncier, ceux qui ont acquis la terre perdent de l'argent pour dédommager ou corrompre différents intervenants. Et donc si la conjoncture s'améliore et les activités commerciales deviennent plus porteuses, il est possible qu'il y ait moins de pression sur la terre.

Toutefois, face à la menace, des stratégies de sécurisation sont également prises à la base. Dans certains villages, les notables ont pris conscience du danger ; ils ne reconnaissent pas la vente des terres mais plutôt un transfert de vassalité coutumière. Des associations de paysans les sensibilisent de plus en plus contre la vente de la terre. Un travail d'explication des principes coutumiers et des enjeux fonciers est réalisé par des ONG locales. Des associations plus institutionnelles locales comme le Syndicat de défense des intérêts paysans s'investissent principalement dans leur sécurisation foncière. Dans ce cadre, il met par écrit les principes coutumiers fonciers⁶². Par ailleurs, ces associations encouragent les familles des propriétaires terriens à solliciter pour leurs terres familiales un titre collectif de propriété. Mafikiri Tsongo a justement proposé la création de concession foncière collective pour enregistrer les droits fonciers paysans sur les terres lignagères, matérialisée par un certificat d'enregistrement collectif. Mais comme les frais de cette obtention au service de cadastre sont encore élevés et inaccessibles aux faibles revenus des paysans, des associations de base et d'appui peuvent servir de relais entre l'État (qui peut être amené à réduire les coûts d'enregistrement) et la paysannerie⁶³. Si cette stratégie se renforce et se répand, il s'agit là d'un mécanisme institutionnel fort pour sécuriser la terre et les paysans. En effet, il garantit la propriété collective, assure la pérennité de l'accès à la terre aux paysans pour leur subsistance, et perpétue la conservation du bien au sein de la communauté⁶⁴. En même temps, elle offre la possibilité de négociation collective avec des acteurs de l'accumulation auxquels peuvent être accordés des droits d'usage privé. Il nous semble que c'est vers là que se situe une solution durable des conflits fonciers et de la gestion foncière dans ces contrées peuplées du Nord-Kivu. Mais il faut que l'État reconnaisse ces arrangements institutionnels.

⁶² SYDIP a réalisé le travail pour la chefferie des Baswagha, publié dans son bulletin : « *Principes coutumiers régissant les terres coutumières en chefferie des Baswagha* », SYDIP/Nord-Kivu bulletin, n° 002/2004.

⁶³ MAFIKIRI TSONGO A., *Problématique d'accès à la terre ...*, op. cit., p. 312.

⁶⁴ *Idem*, p. 34.

La sécurisation foncière pose la question de la sécurité économique de subsistance et des revenus paysans, de leur sécurité identitaire, des mécanismes de sécurité publique et politique⁶⁵. La solution passe également par une redynamisation de la gestion foncière coutumière adaptée.

Peut-on également relever le conflit d'acteurs en termes de stratification sociale ? Au niveau local, les différences de revenus sont réelles. Mais peut-on faire une démarcation des classes sociales en conflit ? Il nous semble que la réponse requiert au préalable une étude approfondie. En dépit d'une certaine solidarité réticulaire, les pratiques commerciales ne sont donc pas consensuelles, des rapports de forces s'y expriment.

Conclusion

Pour résumer, il y a donc à Butembo, une économie transnationale où se mêlent finalité de profit et lien social. En effet, malgré l'accumulation, il n'y a pas de relâchement des rapports sociaux. Certes, cette dimension de l'activité économique ne constitue plus l'économie populaire, mais on n'est pas non plus en capitalisme pur. L'économie n'est pas libérée des pratiques non économiques, sociales ou culturelles. Mais le fonctionnement du marché évolue dans ces pratiques, notamment les connexions réticulaires. Il se dégage de la description de cette troisième partie que les rapports marchands, sur différents marchés, en différentes filières et époques, s'appuient sur des institutions socio-culturelles usuelles. L'articulation entre acteurs et niveaux d'activités a été soulignée, mais elle n'exclut pas les conflits.

Nous avons montré les pratiques des acteurs dans les échanges transnationaux dans cette troisième partie. Nous pouvons alors nous demander si cette dynamique contribue au processus de développement et de quelle façon, au niveau local. C'est l'objet de la dernière partie de cette étude.

⁶⁵ MATHIEU P., « La sécurisation foncière entre compromis et conflits : un processus politique ? », in MATHIEU P., LAURENT P.-J. et WILLAME J.-C. (dir), 1996, *op. cit.*, p. 41.