

CHAPITRE 2

ÉCHANGES TRANSNATIONAUX : ACTEURS ET PRATIQUES

Ce chapitre propose, par rapport au précédent, un changement d'échelle du rapport entre commerce extérieur et développement. L'articulation des échanges commerciaux de longue distance en partant des pratiques d'autres acteurs suggère une autre approche des échanges extérieurs.

Si l'échange international envisage des transactions entre nations, le transnational déborde les systèmes étatiques. Des acteurs y développent des relations en réseau et certaines de leurs pratiques sont informelles.

2.1 Acteurs, économies, espaces et facteurs

2.1.1 Acteurs et économies

En partant des acteurs socio-économiques, en Afrique comme ailleurs dans les pays en développement, force est de constater que, dans leur majorité, leurs activités relèvent de ce qu'on qualifie couramment d'économie informelle. En fait pour les légalistes et les fiscalistes, il s'agit de toutes les activités qui ne sont pas enregistrées, qui échappent aux statistiques et à la régulation de l'État et dont les auteurs ne payent pas les impôts et taxes. Il peut s'agir des services, des activités artisanales, agricoles, ou marchandes. Nous nous intéressons particulièrement à cette dernière catégorie. Les activités commerciales se déploient sur des marchés locaux, régionaux et même transnationaux. Il nous semble important, de prime abord d'envisager la diversité des acteurs, des activités, des économies et de leur fonctionnement.

A propos de l'économie informelle, l'approche courante est en termes de « secteurs ». En partant des pratiques d'acteurs, nous pensons qu'il y a lieu de sortir de ce type de perspective à base légaliste et fiscaliste. C'est à

juste titre que Gauthier de Villers¹ propose de rompre avec la notion habituelle du secteur informel sous sa seule dimension économique, comme secteur de petites activités marchandes peu réglementées et peu contrôlées par l'État. En effet, les acteurs socio-économiques peuvent être enregistrés mais peut-être pas aux institutions indiquées ; souvent ils paient des taxes – mais sont-elles les bonnes et payées aux bons services, c'est une autre question. Il faut également y reconnaître un seuil de légalité variable. On ne peut pas dire qu'il y a absence d'institutions, mais il faut plutôt reconnaître que ces acteurs se réfèrent à d'autres institutions que celles de la modernisation étatique. En fait, il faut reconnaître la diversité d'activités, de comportements et de statuts de leurs acteurs.

En Afrique, avons-nous indiqué la majorité de la population ne vit pas de « l'économie officielle » mais plutôt des activités socio-économiques de l'économie dite informelle. En fait cette économie ne doit pas être réduite à une économie palliative au sens de survie des plus défavorisés ni à une « économie-balai » qui ramasserait les laissés-pour-compte de la compétitivité. Pour certains, c'est une réponse à la crise qui disparaîtrait si l'économie se normalise. Pour d'autres, c'est l'économie réelle des gens. Ainsi Kuyu Mwisso a fait observer qu'avec l'ampleur de cette réalité socio-économique, l'officiel est contredit par le réel². C'est sans doute cette perspective qui a fait préférer à MacGaffey l'expression de « *real economy* »³, pour signifier que c'est d'elle que vivent réellement les gens. On pourrait dire, à voir la place qui lui reste, que l'économie officielle est en panne. Pierre William Johnson parle aussi de *marché réel* à introduire dans la théorie de l'échange international. En effet, argumente-t-il, si la théorie économique indique que, en situation de concurrence parfaite, l'équilibre entre l'offre et la demande établit le juste prix des biens et des services sur le marché, de nombreuses analyses montrent que, sur le marché réel, les prix n'intègrent pas à leur juste valeur les conditions sociales et environnementales de production. Ils sont cependant déterminés en grande partie par des rapports de force entre acteurs économiques, lesquels ne sont pas le fruit des conditions purement économiques, mais aussi le produit des circonstances historiques et des conditions sociales et politiques dans les différents pays⁴.

¹ DE VILLERS G., « Propositions introductives », in DE VILLERS G. (dir.), *Phénomènes informels et dynamiques culturelles en Afrique*, Bruxelles/CEDAF, Paris/L'Harmattan, 1996, p. 7-22.

² KUYU MWISSA, « Zaïre : l'officiel contredit par le réel », *Politique africaine*, n° 63, octobre 1996, pp. 13-23.

³ MACGAFFEY J. et al., 1991, *op. cit.*

⁴ JOHNSON P.W., « Le commerce international est-il un facteur de développement durable ? », *Revue du M.A.U.S.S.*, n° 21, 2003, p. 73.

Dans la suite du travail, le terme « économie informelle », est utilisé simplement parce qu'il est consacré par l'usage, mais nous ne lui donnons pas le contenu habituel des légalistes et fiscalistes. Il ne nous semble donc pas pertinent de parler de « secteur informel ». Nous préférons parler de *pratiques informelles* dans l'exercice des activités socio-économiques. En effet, ces pratiques peuvent se retrouver au sein de petites comme de grandes activités économiques. Il s'agit en fait des façons atypiques d'agir, d'organiser des activités socio-économiques en marge (partiellement ou totalement) des cadres institutionnels, mais qui combinent des modes d'action inspirés de la tradition et de la modernité⁵. C'est le cas par exemple des réseaux non institutionnels de type familial que nous évoquerons, mobilisés dans des opérations commerciales, la redistribution familiale ou communautaire, etc. Les réseaux permettent aux acteurs socio-économiques de s'intégrer au commerce international à partir du circuit de distribution local.

En recourant aux catégories de Braudel, on peut mieux articuler la diversité d'activités socio-économiques dans les économies comme celles de la plupart des populations africaines :

1. *La construction de la civilisation matérielle et spirituelle* : celle-ci constitue la base des sociétés locales dans plusieurs États en Afrique. Elle caractérise la vie de la majorité de la population : une économie élémentaire, l'agriculture avec une composante importante d'autosubsistance, des petits marchés comme lieu d'échange et de relations, un mode de production où intervient la dimension lignagère, l'importance de la culture traditionnelle et des relations (parenté, réciprocité, redistribution)... La sécurisation est davantage assurée par une base familiale (famille élargie). Si cette réalité caractérise l'Afrique pré coloniale, cette base matérielle et spirituelle constitue toujours le fondement de la vie pour de nombreuses populations africaines en milieu rural et urbain pendant la période coloniale et post coloniale. Il ne s'agit pas de l'immutabilité du traditionnel, mais plutôt des réadaptations, des réinventions notamment du lien social, face aux « perturbations » de la modernisation coloniale et post coloniale.

2. *Le niveau des activités marchandes* : les échanges marchands s'opèrent de façon régulière, mais les populations sont guidées davantage par la recherche d'autres biens pour leur valeur d'usage. La distribution permet une complémentarité de biens échangés sur des marchés de proximité. Il s'agit de petits marchés locaux⁶, au sens de places de marchés, organisés à

⁵ Cette acception s'inspire de DE VILLERS G., 1996, *op. cit.*, pp. 8-9.

⁶ Pour Peemans, les réalités du « petit marché » concernent les pratiques socio-économiques de la majorité des populations du monde du XXI^e siècle: PEEMANS J.-P., 2002, *op. cit.*, p. 364.

jour fixe de la semaine, fréquentés par la majorité de la population africaine en milieu urbain et rural. Les marchands peuvent être, au départ, des agriculteurs, des artisans, issus de la majorité de la population. Généralement leurs pratiques marchandes s'inspirent de leur base matérielle et culturelle locale (le premier niveau). On est incontestablement dans le marché, mais avec cette logique que Braudel considère comme caractéristique du marché élémentaire, du commerce « la main dans la main », « les yeux dans les yeux »⁷.

3. *L'économie capitaliste* : au sein des économies africaines, on ne peut omettre la dimension d'accumulation qui en constitue une composante bien qu'elle ne soit pas dominante. C'est ce type d'économie que les États ont voulu mettre en place par la modernisation post coloniale.

Au niveau local, il s'agit des acteurs du grand commerce, qui réalisent l'accumulation en commerce local, régional ou transnational. Ils recherchent le profit et mettent en œuvre une logique de rentabilité entrepreneuriale. C'est dans cette perspective qu'il y a lieu de parler de capitalisme. Mais nous préférons parler, en partant des expériences locales, de logique d'accumulation qui présente certaines spécificités dans le contexte africain. En effet, ces acteurs sont dans le grand marché, mais leurs comportements ne se plient pas exclusivement à la logique de marché. Au contraire, bien qu'ils soient au troisième niveau braudélien, on peut retrouver chez eux des pratiques du type du deuxième et du premier niveaux : l'importance du lien social, le poids de la confiance (souvent liée à l'oralité), la redistribution familiale et communautaire, etc.

En Afrique, les réalités socio-économiques de la majorité de la population sont ancrées plutôt dans le premier et le deuxième niveaux. Les différents niveaux sont donc traversés par différentes logiques de fonctionnement qui peuvent être en articulation.

Mais cette division opératoire de la réalité socio-économique répond au besoin de systématisation et non à une conception évolutionniste. En plus la réalité socio-économique forme une unité, on ne peut y retrouver des frontières tranchées.

Les catégories braudéliennes nous permettent de nous rendre compte de la diversité au sein des économies africaines. Ainsi, en parlant d'économie informelle, on ferait allusion au fonctionnement atypique des activités non seulement de la civilisation matérielle, mais également de l'économie marchande et de l'accumulation. En référence à ce fonctionnement, il nous semble pertinent de parler plutôt de pratiques informelles et non de secteur informel.

⁷ BRAUDEL F., 1979, 2, *op. cit.*, p. 17.

En prenant en considération des activités qui sont accessibles et font vivre la majorité des populations et que dans leur exercice se remarque le recours prépondérant à leurs pratiques socioculturelles, il y a lieu de parler d'économie populaire. Ce vocable est de plus en plus utilisé notamment par une certaine approche socio-anthropologique de l'économie dite informelle. Il s'agit en fait des activités agricoles, artisanales et marchandes de la majorité de la population, dont le fonctionnement combine logiques de reproduction sociale, culturelle et marchande. L'économie populaire est dans le marché et non dans l'accumulation capitaliste. En parlant d'économie populaire, on met en avant des acteurs, une logique et des pratiques. En considérant les réalités socio-économiques informelles et/ou populaires, il est certain qu'elles fonctionnent à la base. Mais nous ne pensons pas qu'il faille parler d'« économie d'en bas », pour éviter de la voir « d'en haut ». Certes, il ne s'agit pas d'une économie de l'élite (banques, entreprises privées modernes, ONG, etc.) notamment dans les pays du Sud, mais nous ne pensons pas non plus la limiter à une économie des acteurs de la précarité. Les acteurs et les niveaux de revenus y sont diversifiés : agriculteurs, artisans, marchands, sous-traitants, restaurateurs, réparateurs divers, etc.

En même temps, au sein de cette économie on retrouve une dynamique associative non institutionnelle principalement axée sur l'entraide à travers les mutuelles, les tontines et d'autres organisations à la base. Il s'agit en fait, comme soutiennent Bernard Eme et Jean-louis Laville parlant de l'économie solidaire, de logique plurielle où se réconcilient initiatives et solidarité⁸.

En Europe, ce type d'économie dite traditionnelle a été indéniablement marginalisé dans la période de croissance des Trente Glorieuses ; elle n'en a pas pour autant disparu et elle persiste dans les activités comme les commerces ou artisanats de proximité.

Ainsi donc l'ancrage communautaire de l'économie ne se limite pas à l'économie traditionnelle. Dans de multiples formes d'associationnisme se révèlent des préoccupations communautaires. Il nous semble donc que les liens sociaux ont aussi de l'importance même dans les économies développées, « modernisées ». Ils peuvent se manifester entre autres à travers différents cercles, différents réseaux informels, différentes initiatives associatives, etc.

C'est au sein de l'économie populaire que les pratiques économiques sont encadrées dans des pratiques sociales (lien social, institutions culturelles). C'est en référence à ces pratiques encadrées, communes à la

⁸ EME B. et LAVILLE J.-L., « Economie plurielle, économie solidaire. Précisions et compléments », *Revue du M.A.U.S.S.*, n° 7, 1996, pp. 262 et 266.

majorité de la population, qu'on en vient à parler de pratiques populaires. L'économie populaire est donc une *économie encastrée*.

En Afrique, comme sans doute dans d'autres pays en développement, force est de reconnaître au sein des pratiques des acteurs, l'importance de l'articulation entre l'économique et les relations sociales, depuis un temps long. C'est le sens de l'« *embeddedness* » des phénomènes économiques au sein des réalités sociales. Karl Polanyi, dans son approche d'anthropologie économique historique, soutient que : « *en règle générale, les systèmes économiques sont encastrés dans les relations sociales* »⁹. Il a ainsi distingué trois principes de comportements liés aux systèmes économiques dominants dans les sociétés : la réciprocité, la redistribution et le marché. Les deux premiers sont caractéristiques des sociétés où l'économique est plus imbriqué dans le social¹⁰.

Il faut tout de même nuancer. Selon Granovetter¹¹, beaucoup de spécialistes des sciences humaines ont soutenu que l'action économique était fortement « *embedded* », dans les sociétés « primitives » et qu'elle est devenue de plus en plus autonome avec la modernisation. Il s'ensuit que l'économie est maintenant une sphère plus séparée, où les transactions économiques ne sont plus déterminées par les obligations sociales ou familiales, mais par la poursuite rationnelle de gain individuel. Mais remarque cet auteur, même les relations économiques modernes supposent des institutions. Pour lui, par exemple, le fait que les gens se traitent honnêtement dans les échanges économiques au lieu de s'escroquer ou de se duper, résulte des contraintes des rapports personnels qu'on évite ainsi de gâcher. Les prix eux-mêmes ne sont pas si indépendants qu'on ne le croit. En effet, la plupart des transactions se passent entre marchands qui se connaissent. Il en est de même du marché de l'emploi informel dans beaucoup de cas. On est alors loin de cette affirmation de Samuelson selon laquelle sur un marché parfaitement concurrentiel, la question de savoir qui embauche qui n'a vraiment aucune importance¹². En effet une certaine approche économique pense que les relations économiques sont impersonnelles, or fait remarquer Granovetter¹³, on ne fait pas affaire ainsi, puisqu'on ne peut alors ni faire confiance ni faire des arrangements.

Cependant, il faut éviter de penser que toutes les relations économiques ne commencent que dans les relations sociales et que seules ces dernières sont

⁹ POLANYI K., *La grande transformation*, Gallimard, 1983, p. 355.

¹⁰ *Idem*, p. 357.

¹¹ GRANOVETTER M., « La notion d'*embeddedness* », in JACOB A. et VERIN H. (dir.), *L'inscription sociale du marché*, Paris, L'Harmattan, 1995, pp. 11-21.

¹² SAMUELSON P.A., « Wages and Interest : A Modern Dissection of Marxian Economic Models », *American Economic Review*, vol. XLVII, n° 6, déc. 1957, pp. 884-912.

¹³ GRANOVETTER M., 1995, *op. cit.*, pp. 15, 17, 18 et 20.

importantes. Il y a donc lieu d'éviter du point de vue des acteurs, à la fois d'une part un réductionnisme du « comportement rationnel » de l'individu prôné par un individualisme méthodologique économiciste et d'autre part un expansionnisme sociétal qui voit tout au-delà des individus marginaux par rapport à la rationalité de groupe, de l'ethnie, de la société.

La notion d'« embeddedness » révèle plutôt l'hétérogénéité des acteurs, la pluralité des logiques et des stratégies au sein des sociétés. Elle décrit donc comment les gens mobilisent les ressources économiques à travers des relations sociales ; c'est ce que rappellent entre autres les notions de réseau, de réciprocité, de redistribution solidaire. Les relations économiques ne sont donc pas aussi impersonnelles qu'on ne le pense. Il y a des réalités sociales, des activités non économiques qui se trouvent liées organiquement aux activités économiques auxquelles elles donnent sens et finalité, fait observer Maurice Godelier¹⁴.

Nous le redirons, même les acteurs de l'accumulation, notamment en Afrique, ont encore des pratiques hors marché. La pensée dominante considère généralement que c'est au sein de l'économie traditionnelle que le lien social a encore de l'importance et même qu'il constitue un obstacle à sa modernisation. Il ne s'agit pas, à notre avis, d'une économie située à une phase de l'évolutionnisme vers la modernisation, mais plutôt d'une autre logique économique-sociale.

2.1.2 Pratiques informelles et pratiques populaires

Par « pratiques », nous entendons les façons usuelles d'agir des gens, de procéder, d'exercer leurs activités, de s'organiser. On ne peut pas confondre les « pratiques informelles » et les « pratiques populaires ».

Pour nous, les pratiques informelles font référence à un atypisme des façons d'agir par rapport aux cadres, aux mécanismes institutionnels. Les pratiques informelles sont des pratiques socio-économiques particulières non seulement en référence aux formes de la modernité (légalité, fiscalité, statistique) mais aussi de la tradition. En effet, comme le suggère Gauthier de Villers, l'« informalité » au sens large fait référence aux activités et aux pratiques qui échappent aux formes instituées par les lois, les coutumes, les institutions, les modèles culturels¹⁵. Il peut s'agir de pratiques économiques,

¹⁴ GODELIER M., *rationalité et irrationalité en économie*, Paris, François Maspero, 1968, p. 252.

¹⁵ DE VILLERS G., « Introduction », in DE VILLERS G. et al. (dir.), *Manières de vivre. Economie de la 'débrouille' dans les villes du Congo/Zaire*, Cahiers africains n° 49-50, Tervuren/Institut Africain-CEDAF, Paris/L'Harmattan, 2002, p. 20.

politiques, sociales, etc. Des acteurs de l'économie populaire tout comme ceux de l'accumulation peuvent y recourir. Étant donné que l'exigence de la référence aux formes institutionnelles est dominante dans le cas de l'État moderne, il est devenu courant de parler de pratiques informelles pour désigner celles qui ne se conforment pas aux institutions, à la légalité, à la fiscalité ou aux statistiques nationales. Dans ce sens, le transfert transnational de devises hors banque est une pratique informelle.

Les pratiques populaires sont liées aux acteurs socio-économiques à la base et à leurs modes socioculturels d'action et d'organisation partagés par la majorité de la population. Dans le cadre de cette étude, il s'agit des pratiques où sont combinées les logiques économiques et sociales. Nous évoquerons au niveau local par exemple l'importance de la redistribution familiale et associative, l'organisation des acteurs en réseau basé sur le lien social.

Pour Bayart, s'inspirant du Larousse, le « populaire » en Afrique se réfère non pas au peuple, mais au plus grand nombre, opposé aux classes supérieures au plan social ou à l'élite. Ces acteurs du « plus grand nombre » ou la majorité de la population, présente une homogénéité (relative) de représentations et de pratiques¹⁶.

Évidemment, il faut éviter de considérer les pratiques populaires comme seulement celles des marginaux¹⁷ comme c'est le cas d'une certaine pensée en Amérique latine. En effet, dans l'étude sur le Chili, Marthe Nyssens affirme que le « populaire » met en évidence un sujet, le « poblador », mais aussi une logique – et là nous la rejoignons –, l'encastrement de l'économique dans le social¹⁸.

Les pratiques populaires ont comme référent d'une part des modes et logiques d'action et d'organisation socio-économiques de la majorité de la population notamment dans les pays en développement et d'autre part leur ancrage dans leurs institutions socio-culturelles. Ainsi le fonctionnement en réseau tel que nous le décrivons dans cette étude est une pratique populaire qui canalise des ressources. Par ailleurs, ce réseau est informel dans la mesure où il s'agit de connexion relationnelle non institutionnelle.

Les activités socio-économiques et leur fonctionnement qui combine marché et socialité, composent l'économie populaire. Pour De Hert et Marysse, le marché dans ce cas constitue un lieu où se produit et se reproduit une réalité

¹⁶ BAYART J.F., « Le politique par le bas en Afrique noire », *Politique Africaine*, I (1), janvier 1981, p. 76.

¹⁷ DORNA A., *Le populisme*, Paris, P.U.F., 1999, p. 7.

¹⁸ NYSENS M., *Quatre essais sur l'économie populaire urbaine : le cas de Santiago du Chili*, Louvain-La-Neuve, Ciaco, 1994, p. 63.

sociale qui permet aux participants aux jeux de l'échange d'entretenir des rapports¹⁹.

Jean-philippe Peemans présente une description des pratiques populaires en Afrique à laquelle nous souscrivons. Il s'agit en fait de toutes les pratiques de production des conditions de la reproduction de la vie quotidienne et du milieu de vie, auxquelles recourt la majorité de la population en Afrique²⁰. Le terme d'économie populaire renvoie aux nombreuses petites activités productives et commerciales qui se développent selon une logique autre que celle du monde capitaliste même si elles sont encerclées par ce dernier : travail indépendant, micro-entreprises familiales, coopératives, artisans organisés²¹. Au sein de cette économie populaire, l'accumulation est liée au développement des capacités et énergies créatrices des acteurs qui en font partie, à l'amélioration des conditions de vie, à l'intensification des liens sociaux. Qu'il s'agisse d'obtenir le capital nécessaire au démarrage d'une activité, des formes de recrutement (apprentis), d'élargir la clientèle, les protagonistes de l'économie populaire font appel à des solidarités (ou réseaux de solidarité) familiales, lignagères ou ethniques. Les liens d'aide mutuelle, la coopération et la solidarité caractérisent ces expériences économiques populaires. La production, la circulation et la consommation des biens et services s'articulent au sein des réseaux de réciprocité. À l'activité concurrentielle des marchés se superpose la redistribution des revenus basée sur des liens sociaux²². Ces pratiques sont multiples et variées, elles impliquent des acteurs, au sein d'un espace de vie à reproduire.

2.1.3 Acteurs et espaces : la frontière et le transnational

Nous l'avons dit, les échanges transnationaux débordent l'espace des États et donc leurs frontières²³. La notion de frontière est liée à celle du cadre territorial comme espace auquel des acteurs donnent un contenu, soit comme barrière, soit comme ressource, ou encore comme catégorie contingente. Dès qu'il y a territoire, il y a limite. Tout dépend de la manière dont fonctionne cette limite, soit comme ligne de rupture étanche ou plus ou moins ouverte, soit comme zone privilégiée de contacts²⁴. Il est donc important dans cette analyse de préciser la notion de *frontière*.

¹⁹ DE HERT T. et MARYSSE S., « La réinvention du marché par le bas. Circuits monétaires et personnes de confiance dans les rues de Kinshasa », in DE VILLERS G. et al., (dir.), 2002, *op. cit.*, p. 192.

²⁰ PEEMANS J.-P., *Crise de la modernisation et pratiques populaires au Zaïre et en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 1997, p. 202.

²¹ *Idem*, p. 117.

²² *Idem*, p. 118.

²³ PEEMANS J.-P., 2002, *op. cit.*, p. 381.

²⁴ RENARD J.P. et PICOUEP P., art. cit., p. 1.

La théorie classique de l'échange international se base sur les frontières et les États comme espaces où s'applique l'avantage comparatif. Dans une conception protectionniste, il s'agit d'une ligne de démarcation entre souverainetés stato-nationales différentes. Malgré le développement de l'idéal de l'intégration régionale dans laquelle la frontière disparaîtrait ou ne serait qu'une zone de contact, la frontière barrière est encore la plus répandue. Elle représente en bien d'endroits une démarcation entre systèmes économiques, entre niveaux de développement différents.

Pour les États, il s'agit traditionnellement des lignes fixes de démarcation entre des espaces nationaux. Il s'ensuit une fonctionnalité de barrière en vue de réglementer, de contrôler les mouvements des biens et des personnes à la frontière. Celle-ci devient à la fois un outil fiscal, douanier et sécuritaire. C'est le cas au Congo. Les mouvements transfrontaliers qui « contournent » ces réglementations sont alors qualifiés de contrebande. La frontière leur offre de nouvelles opportunités, avec la possibilité de réaliser une rente différentielle.

Bruno Stary parle ainsi de l'effet frontière, de ressource frontalière, de *rente frontalière* qui se nourrit des différences d'organisation du système de production et de politique économique, des différences de richesses entre les États (emploi, salaires, pouvoir d'achat, prix des biens et services, infrastructures, etc.)²⁵. L'effet frontière motive les flux transfrontaliers.

Les frontières coloniales, particulièrement dans les pays africains, ont en bien d'endroits scindé des peuples ou des ethnies entre deux ou plusieurs États différents. Les références territoriales ont donc été officiellement modifiées. Mais pour ces peuples, les relations ont continué de part et d'autre de la frontière, au sein d'un espace vécu où se retrouvaient ainsi des parents, des amis, des voisins, des alliés. Par conséquent, les frontières stato-nationales apparaissent contingentes à ces populations, leur espace de référence étant autre. La frontière est davantage une zone de contact que de rupture. Ce contact peut être d'importance variable selon les contextes.

Le fait *ethnique* est à reconnaître comme élément important de la dynamique transfrontalière. Autour de lui peuvent se greffer à la fois des enjeux commerciaux, économiques, identitaires, sociaux (matrimoniaux...), territoriaux, juridictionnels, etc.

Toutefois, la frontière reste une réalité dont les populations peuvent tenir compte à la fois comme contrainte et ressource, notamment pour les échanges transfrontaliers.

²⁵ STARY B., « De la rente agricole à la rente frontalière : Niablé, une petite ville ivoirienne à la frontière du Ghana », in BERTRAND M. et DUBRESSION A., *Petites et moyennes villes d'Afrique noire*, Paris, Karthala, 1997, pp. 61-85.

En plusieurs endroits, en Afrique particulièrement, aux régions frontalières se développe un espace actif, avec notamment de véritables marchés frontaliers, une clientèle de part et d'autre de la construction frontalière. Différentes localités bordières, de part et d'autre, participent ainsi à une dynamique marchande autour de cet espace transfrontalier. Ce qui fait dire à Bruno Stary que :

*« Petites villes, villages et campements frontaliers servent alors de relais et d'entrepôts pour le passage des marchandises »*²⁶.

A ce propos John Igue dresse une typologie des espaces frontaliers²⁷, sur base du degré de leur dynamisme :

- des espaces frontaliers à faible dynamisme : ils ne supportent que peu d'activités d'échanges ;
- des espaces frontaliers alternatifs : ces espaces sont actifs mais sans mouvement intense d'hommes et d'activités. Les échanges qui s'y déroulent ne structurent pas l'espace ; les frontières constituent de simples couloirs de passage et de trafic ;
- des périphéries nationales : elles sont caractérisées par une intense activité frontalière, avec des supports des échanges comme les villes frontalières, les marchés périodiques dynamiques, les magasins de stockage, les marchés parallèles de change²⁸, etc. Ces espaces, pour leur fonctionnement peuvent se détacher du cadre national au point de former un espace économique autonome qui se greffe sur deux ou plusieurs États qui partagent une frontière.

Cette typologie de Igue est intéressante pour le rapport entre l'espace frontalier et la dynamique marchande. En fait, il est important de reconnaître qu'au sein de cet espace circulent des personnes et des biens. Cette circulation devrait être soumise aux institutions des États Nations, dont la souveraineté est limitée par la ligne de frontière. Mais il arrive que des flux des personnes et des biens débordent ces institutions. C'est dans ce cadre que nous parlons de flux transnationaux. Si le transfrontalier fait référence au franchissement du territoire et des institutions d'un État frontalier, le transnational est relatif à celui de tout espace stato-national.

Nous l'avons souligné, on ne peut pas réduire l'échange transnational à la recherche de la rente frontalière. Il faut d'ailleurs reconnaître que le commerce transfrontalier, pour le cas de l'Afrique notamment, est souvent ancien et fondé entre autres sur le fait que, de part et d'autre de la frontière,

²⁶ STARY B., « De la rente agricole à la rente frontalière... », *op. cit.*, p. 83.

²⁷ IGUE J.O., 1995, *op. cit.*, pp. 51-58.

²⁸ *Ibidem*.

les acteurs socio-économiques appartiennent à des groupes ethniques identiques et solidaires, qui partagent un sentiment de communauté de destin et une confiance réciproque²⁹.

Du point de vue de l'analyse de longue période, en Afrique, les frontières constituent des catégories historiques de l'État moderne colonial et post colonial. C'est dans ce cadre que Bertrand Badié estime que l'informel transnational est une manifestation de « la fin des territoires ». En effet, indique-t-il, si les relations internationales sont aujourd'hui plus ou moins conformes au modèle interétatique aronien, c'est d'abord parce qu'elles se sont constituées à partir de l'universalisation forcée de l'idée de territoire. Le territoire est conçu ici comme espace de souveraineté de l'État nation. Fondamentalement la présence de l'État dominant est territoriale. Mais les flux transnationaux contribuent à bousculer les frontières et les souverainetés fondées sur ce modèle territorial. Cet auteur estime donc que de plus en plus les ressources transitent d'un lieu à l'autre en ignorant les frontières, en bafouant les souverainetés, en contournant les États³⁰. C'est la dynamique transnationale qui traduit d'une certaine façon ou dans certains cas, l'échec de la logique territoriale. Fernand Braudel souligne pour sa part que : « *L'espace économique déborde toujours très largement les espaces politiques. De sorte que les 'nations', les marchés nationaux ont été construits à l'intérieur d'un ensemble économique plus vaste qu'eux, plus exactement contre cet ensemble* »³¹.

Mais le fait frontalier n'est pas nié ; il reste une réalité qui est d'autant plus importante qu'en tant qu'institution elle produit des effets réels qui nécessitent des adaptations des acteurs.

Selon différents acteurs, l'espace est donc chargé de sens et de référence différents. Cette perspective est importante et constitue pour nous une autre approche de l'économie transnationale qui s'écarte du paradigme qui n'y voit que de la fraude à endiguer.

²⁹ GREGOIRE E., « La trilogie des réseaux marchands haoussa. Un clientélisme social, religieux et étatique », in GREGOIRE E. et LABAZEE P., 1993, *op. cit.*, p. 82.

³⁰ BADIE B., *L'État importé. Essai sur l'occidentalisation de l'ordre politique*, Fayard, 1992, pp. 51 et 82.

³¹ BRAUDEL F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XV^e-XVIII^e siècle. 3, Le temps du monde*, Paris, Armand Colin, 1979, p. 391.

2.1.4 Acteurs et facteurs

Différents facteurs sont évoqués comme éléments incitatifs ou favorisant l'informel transnational. Selon la conception qu'on a de l'informel, on avancera un certain type de facteurs. Bhagwati évoque quelques facteurs de « l'informel illégal » :

« These illicit phenomena are important in scope in the less developed countries, in particular, where frequently the methods of enforcement are lax, the frontiers many and large, and the rewards from illegal activity high relative to the returns from legal activity [...] Where the latter price exceeds the former, there is clear presumption that the goods are being smuggled and tariffs evade »³².

Il s'agit en fait des facteurs en termes d'opportunités qui facilitent des activités informelles. Dans cet ordre d'idées, Simkin a présenté la situation en Asie du Sud-est :

« [...] There is plenty of opportunity for smuggling [...] Indonesia has 50 substantial and many more smaller ports...Malaya has a coastline which its own navy cannot effectively patrol, and the Philippines is unable to suppress the brisk smuggling trade between its myriad islands and Hong Kong. Nor is it in these countries' own interests to check trade, legal or illegal, with Indonesia, whose navy has had neither the capacity, nor always the enthusiasm, to police the archipelago's extensive waters [...] Besides opportunity, there is motive. Legal exports bear tax, and have to be surrendered at exchange rates well below the free market rate. Legal imports [...] too, bear taxes [...] »³³.

Ces facteurs sont davantage liés à une certaine incapacité des États à assurer le contrôle qui ouvre des brèches à la fraude ou à la contrebande. Par ailleurs, selon une analyse libérale courante, le facteur dominant c'est l'excès d'État qui conduit à une prolifération des comportements corruptifs et des marchés parallèles³⁴. L'État est dans ce cas caractérisé par l'abondance et la complexité des réglementations en matière économique et commerciale qui pèsent sur les agents économiques en termes de coûts, de temps, de tracasseries, de procédures ou de lourdeur administrative. En

³² BHAGWATI J.N., « Introduction », 1974, *op. cit.*, pp. 1 et 5.

³³ SIMKIN C.G.F., 1974, *op. cit.*, p. 158.

³⁴ – SALAMA P. et SCHIRAY M., « Drogues et développement. Introduction », *Revue Tiers Monde*, t. XXXIII, n° 131, juillet-septembre 1992, pp. 485-486 ;
– DE SOTO H., *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, éd. La découverte, 1994.

réaction, ils cherchent des brèches ou développent des procédures de contournement. C'est l'intervention ou mieux l'interventionnisme de l'État qui est donc en cause. Autrement, en termes de politique économique, cela signifierait qu'un retrait de l'État, la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires, la libéralisation, suffiraient à éradiquer l'économie informelle, au sens courant. Ce qui n'est pas certain.

Nous reconnaissons que l'inadaptation de la réglementation, des procédures et des institutions, constitue également un des facteurs de l'accroissement des pratiques auxquelles recourent les acteurs pour les contourner.

Catherine Veglio, pour sa part, élargit la liste de facteurs dont plusieurs sont liés au contexte d'économie mondialisée : l'ouverture d'un grand nombre de régions du monde au commerce international, l'instantanéité de l'information, la rapidité des transports et la baisse de leur coût, mais aussi des frontières de plus en plus poreuses et les déplacements importants de population³⁵. En fait, il faut reconnaître qu'avec la mondialisation, l'accroissement des mouvements des personnes, des marchandises, des capitaux, des informations induit aussi celui des flux et des transactions transnationaux, pas uniquement souterrains contrairement à ce qu'écrit Veglio.

Parmi les facteurs purement économiques, Jean-paul Azam et Timothy Besley citent la différence de quantités de biens – et aussi sans doute de qualité, et de prix entre des espaces économiques. Ils affirment en effet :

*« Parallel markets are common as a response to shortage, i.e., as a means of venting excess demand. In particular, incentives are created to acquire foreign exchange through illegal channels, in order to supplement allocations of scarce imported consumer goods. Smuggling is one means by which illegal foreign exchange acquisitions are made [...] The incentives to smuggle are often fueled additionally by the fact that the producer price of cash crops is kept below the world price in order to tax producers »*³⁶.

Des commerçants sont donc en situation d'arbitrer entre le marché officiel et les circuits illégaux pour chaque opération, en fonction des perspectives de profit et des risques encourus, créant de fait des espaces de circulation des hommes, des informations et des capitaux qui échappent aux appareils administratifs³⁷.

³⁵ VEGLIO C., art. cit., pp. 31-32.

³⁶ AZAM J.P. et BESLEY T., art. cit.

³⁷ LABAZEE P., « Un terrain anthropologique à explorer : l'entreprise africaine », *Cahiers d'Etudes africaines*, 124, XXX-4, 1991, pp. 541-542.

Ces approches restent traversées par un dualisme légaliste qui découpe l'activité économique et les marchés en légal et illégal, en officiel et parallèle.

On peut par ailleurs partir d'une approche qui prend en considération également des aspects sociaux. Dans cet ordre, Bruno Stary met en exergue un élément lié aux institutions et aux acteurs : les réseaux ethniques³⁸. Aux facteurs économiques s'ajoute donc un fait ethnique important du fait de la présence de part et d'autre de la frontière des mêmes communautés ethniques entretenant des relations familiales, lignagères et marchandes depuis toujours. Un agent économique situé dans un pays peut ainsi avoir, pour ses opérations marchandes, des correspondants et autres contacts réticulaires dans différents pays.

On ne peut nier non plus que, pour les flux transnationaux des acteurs recourent à différentes pratiques, officielles et/ ou non officielles. Il faut donc admettre qu'il y a pluralité de facteurs selon différents contextes. Il faut également reconnaître que ces différents facteurs sont à prendre en compte ainsi que leur conjonction, mais en évitant d'avancer une stricte causalité ou de réduire cette réalité socio-économique.

Ainsi, conçu seulement par rapport aux institutions de l'État moderne, on risque de s'arrêter aux facteurs liés au code de commerce, au code douanier, à la réglementation de change, etc. Dans cette perspective, l'économie informelle ne serait en fait qu'illégale. Mais on peut aussi prendre en considération la base culturelle et sociale de laquelle sont issus les acteurs de cette économie. De cette base s'inspirent leurs pratiques dans les échanges. Ainsi, ce que dit Olivier de Sardan de la corruption par exemple peut l'être aussi de l'économie informelle :

« Ce qui est corruption du côté des normes officielles ne l'est pas ou si peu du côté des pratiques »³⁹.

Il est clair que dans le chef de ceux qui s'adonnent à ces pratiques, elles sont chargées positivement. Dans ce sens, Nassirou Bako-Arifari affirme :

« Fraudes et dissimulation (fausses déclarations souvent par minoration de valeur) sont des pratiques considérées comme positives dans l'éthique populaire du commerçant ou de l'entrepreneur »⁴⁰.

³⁸ STARY B., 1997, *op. cit.*, pp. 83 et 84.

³⁹ DE SARDAN J.P.O., « L'économie morale de la corruption en Afrique », *Politique Africaine*, n° 63, oct. 1996, pp. 113-114.

⁴⁰ BAKO-ARIFARI N., « La corruption au port de Cotonou : douaniers et intermédiaires », *Politique africaine*, n° 83, octobre 2001, p. 39.

On ne peut pas dire bien entendu que la fraude soit une valeur culturelle.

En somme, ce ne sont pas ces facteurs qui ont créé le commerce transnational en Afrique ou l'économie informelle en général. Ils contribuent à son émergence, à son expansion.

Plusieurs acteurs interviennent dans l'économie transnationale : les commerçants mais aussi tous ceux qui jouent l'un ou l'autre rôle dans les échanges. Ils peuvent différer selon les contextes de temps et de lieu. À titre illustratif, pour Simkin⁴¹, sont impliqués dans les pratiques de cette économie en Indonésie : les paysans, les marchands, des intermédiaires commerciaux (entre le Penang, Singapore ou Hong Kong), des commandants militaires, des administrateurs provinciaux, etc.

Si on considère la dynamique transnationale comme un prolongement de l'économie locale articulée autour des relations, les acteurs sont des individus, des réseaux, dont les pratiques sociales permettent les transactions marchandes et dont l'espace d'action déborde les frontières des États. Ces acteurs sont situés dans différents pays et développent des contacts réticulaires.

Pour comprendre le fonctionnement de ce type d'économie et l'articulation entre ses acteurs, nous reconnaissons, à la suite de Jean Cartier-Bresson, que les analyses en termes de réseaux sont prometteuses⁴². Nous avons adopté une approche en termes de réseau ; elle est d'autant plus indiquée qu'il s'agit de phénomènes où l'articulation de l'économique et du social est importante, comme c'est le cas de cette étude.

2.2 Acteurs et organisation en réseaux

On ne le dira jamais assez, les pratiques économiques, notamment en Afrique, sont encadrées dans des pratiques socio-culturelles. Parmi celles-ci il y a, dans le domaine du commerce, l'insertion au sein des réseaux. C'est en leur sein que des acteurs socio-économiques agissent, ont accès à l'information, aux modalités d'offre et de demande, etc. Les réseaux sont basés sur des liens sociaux.

⁴¹ SIMKIN C.G.F, *op. cit.*, p. 157-158.

⁴² CARTIER-BRESSON J., « Éléments d'analyse pour une économie de la corruption », *Revue Tiers Monde*, t. XXXIII, n° 131, juillet-septembre 1992, p. 581.

2.2.1 Notion de réseau et importance théorique

La notion de réseau est généralement mise en évidence par la sociologie relationnelle. Elle est cependant utilisée dans plusieurs domaines : la psychologie, la géographie urbaine, l'histoire, l'économie, l'ingénierie des télécommunications...

Les sciences sociales utilisent le terme réseau dans le sens de liens entre individus et de situation collective faite de connexions et d'acteurs⁴³. Il s'agit en fait des systèmes de contacts et de connexité des acteurs de façon formelle ou informelle pour faciliter leurs transactions⁴⁴. La réalisation des transactions est fondamentale dans les réseaux marchands.

On peut retrouver dans le réseau une multiplicité de liens entre ses différents composants ; mais il ne suppose pas nécessairement, contrairement à l'institution, un centre hiérarchique et une organisation verticale. Différents rapports sociaux peuvent déterminer la connexion à un réseau, comme le fait observer Birmingham :

*« Networks involve families, ethnic identities, racial affinity, religious brotherhood, caste membership, and professional associations »*⁴⁵.

Sur base de leur fonctionnalité, on peut distinguer⁴⁶ :

- des réseaux de communication : la finalité est principalement la transmission des ressources informationnelles ;
- des réseaux de parenté : les membres sont connectés grâce aux liens familiaux, aux rapports de parenté ;
- des réseaux d'affinité : il s'agit des réseaux qui relient des amis, des voisins et des proches pour la transmission des ressources matérielles notamment ;
- des réseaux de soutien : il s'agit ici de la mobilisation des relations en vue d'assurer une captation de soutien ;
- des réseaux marchands : les relations sont mobilisées pour des transactions commerciales.

Selon Braudel, dans l'histoire de l'Europe du XVI^e au XVIII^e siècle, la collaboration marchande a toujours été basée sur des réseaux :

⁴³ BAKIS H., *Les réseaux et leurs enjeux sociaux*, Paris, P.U.F., Coll. « que sais-je ? », 1993, pp. 4, 9-10.

⁴⁴ MONNOYER M.C. et MAYERE A., "Le conseil : un développement en réseau", in SAVY M., et VELTZ P., (dir.), *Economie globale et réinvention du local*, éditions de l'Aube, 1995, note 3, p. 140.

⁴⁵ BIRMINGHAM D., "Final comment on the conference", in KIPRE P. et HARDING L. (dir.), *Commerce et commerçants en Afrique de l'Ouest. La Côte d'Ivoire*, Paris, éd. L'Harmattan, 1992, p. 32.

⁴⁶ LEMIEUX V., *Les réseaux d'acteurs sociaux*, Paris, P.U.F., 1999, pp. 35-77.

« Tout réseau marchand lie ensemble un certain nombre d'individus, d'agents, appartenant ou non à la même firme, situés en plusieurs points d'un circuit, ou d'un faisceau de circuits. Le commerce vit de ces relais, de ces concours et liaisons... »⁴⁷.

Le réseau assure dans ce cas une série de fonctions comme l'hébergement des marchands itinérants, le stockage des marchandises, le courtage, la transmission de l'information sur les prix, le contrôle de ceux qui convoient les marchandises et qui effectuent les transactions⁴⁸. Le réseau traduit alors une certaine solidarité marchande.

Au sein des réseaux transnationaux, on retrouve différents acteurs, aux rôles divers dans les transactions marchandes : des commerçants, des transporteurs, des pisteurs, des colporteurs, des informateurs, des logeurs, des intermédiaires commerciaux et financiers, des représentants, des correspondants, des dépositaires, des transitaires, des agents des services publics, etc. Certains acteurs peuvent aussi jouer plusieurs rôles simultanément. Ces acteurs sont localisés dans différents pays.

On différencie parfois le commerce de *réseau* de celui de *relais*. En effet, pour le réseau, le marchand contrôle sa marchandise tout le long du trajet transnational. Le produit peut circuler à travers le même circuit mais de marchand à marchand ; il s'agit de commerce par relais⁴⁹. Cependant, par généralisation, on parle de réseau dans les deux cas. Réseaux et relais à différentes étapes du circuit, font vivre le commerce de longue distance. Pascal Labazée qualifie ces étapes d'« unités-relais », répartis dans l'espace en fonction d'impératifs commerciaux des réseaux⁵⁰. Ainsi donc une des fonctions fondamentales des réseaux, c'est l'intermédiation, comme structure canalisant les flux⁵¹.

Les réseaux peuvent être occasionnels, opportunistes, permanents, durables tout en s'adaptant. Ils peuvent entrer en conflit, disparaître et laisser place à d'autres. Les réseaux, comme le fait remarquer Braudel, se complètent, s'associent, se relaient, s'affrontent aussi. S'affronter, cela ne veut pas toujours dire se détruire. De même tous les réseaux, même les plus forts, connaissent un jour ou l'autre des reculs, des fluctuations, et à la place

⁴⁷ BRAUDEL F., 1979, 2, *op. cit.*, p. 125.

⁴⁸ 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, p. 232.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ LABAZÉE P., *art.cit.*, p. 538.

⁵¹ CODUR A.-M., « Approche systématique et modélisation des systèmes sociaux : un système sociétal unique ou des sous-systèmes hiérarchisés ? », in LORIAUX M. (dir.), *Populations et développements : une approche globale et systémique*, Louvain-la-Neuve, Academia-Bruylant, 1998, p. 191.

émergent des structures de remplacement. Toutefois, un réseau actif, mis en échec dans un créneau a tendance à compenser ses pertes en développant une capacité d'adaptation et d'innovation vers d'autres filières⁵². Ainsi les réseaux évoluent, s'adaptent, se composent et se recomposent au gré des contextes. À ce propos, Grégoire a observé, en ce qui concerne les réseaux marchands transfrontaliers haoussa, que ceux-ci se font ou se défont en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des législations adoptées par les États⁵³.

Du point de vue théorique, les réseaux peuvent être analysés de différentes façons. Retenons qu'en sciences sociales, l'analyse représente les réseaux comme des ensembles de nœuds, en tant qu'éléments du système social, et comme des lignes figurant l'interconnexion des éléments. Les *nœuds* peuvent représenter des individus, mais aussi des groupes, des ménages, des collectivités, des États... Les *liens* peuvent, pour leur part, représenter des flux de toute nature : informations, ressources, relations...⁵⁴ En schématisant, un segment de ligne entre un commerçant et un intermédiaire commercial peut représenter leur connexion au sein d'un réseau. Les degrés de connexité et les rôles peuvent être différents. Ainsi on peut distinguer des contacts, des relais et des sous-contacts. Mark Granovetter⁵⁵ a envisagé la possibilité de liens faibles qui peuvent coexister chez des acteurs, avec des liens forts.

Cette étude, tout en relevant la pertinence de la notion de réseau du point de vue de l'organisation des acteurs, n'a pas la prétention d'en réaliser une sociométrie structurale. En effet, l'analyse des réseaux sociaux est une méthode sociologique rigoureuse de modélisation, le plus souvent inductive, de structures relationnelles⁵⁶. Nous envisageons le réseau plus comme mode de connexion relationnelle des pratiques marchandes.

L'approche de l'économie institutionnelle, ou néo-institutionnelle porte aussi un intérêt théorique à la notion de réseau. Le réseau structure les relations contractuelles inter organisations, inter entreprises, où la coopération est basée davantage sur des institutions telles que la confiance, la crédibilité et la réputation⁵⁷.

⁵² BRAUDEL F., *op. cit.*, pp. 137-138.

⁵³ GREGOIRE E., « La trilogie des réseaux marchands haoussa. Un clientélisme social, religieux et étatique », in GREGOIRE E. et LABAZEE P., *op. cit.*, p. 81.

⁵⁴ BAKIS H., *op. cit.*, p. 100.

⁵⁵ GRANOVETTER M., « The Strength of Weak Ties », *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, mai 1973, pp. 1360-1380.

⁵⁶ LAZEGA E., *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, P.U.F., 1998, p. 117.

⁵⁷ JOLY P.B. et MANGEMATIN V., « Les acteurs sont-ils solubles dans les réseaux ? », *Economies et Sociétés*, Dynamique technologique et organisation, w. n° 2, 9/1995, pp. 19-23.

Un autre intérêt théorique est lié à la perspective méso-économique. En effet, des études économiques envisagent généralement deux niveaux d'analyse des agents : le niveau microéconomique, qui est celui des agents individuels, et macroéconomique, celui des États. D'autres structurations des agents nécessitent d'autres approches. La théorie des filières et des réseaux peut s'inscrire dans une *analyse méso-économique*. On n'est pas en face des comportements des agents individuels, solitaires, anonymes, mais plutôt un regroupement d'agents économiques qui peut influencer le fonctionnement du marché⁵⁸.

La notion de réseau présente donc un intérêt du point de vue de la théorie en sciences sociales, comme le reconnaît Bruno Lautier⁵⁹. La question qu'il pose est celle de savoir si le réseau n'est qu'un (utile) élément complémentaire d'explication, ou si l'on ne peut que raisonner à partir de trois concepts de même statut : État, marché et réseau⁶⁰. Pour nous, dans le cadre de cette étude, la question n'est pas de savoir s'il faut accorder à la notion de réseau le même statut théorique qu'à celles d'État et de marché. Nous n'avons pas l'impression que le réseau est érigé en régulateur au même titre ou de même statut. Nous ne pensons pas non plus qu'il faille réduire le réseau en stratégie de reproduction de l'un ou de l'autre. Nous ne pensons pas nous inscrire dans le débat entre « étatistes » et « libéraux » au sein duquel la notion de réseau devient résiduelle : soit pour expliquer comment il pallie certaines carences de l'État dans l'accomplissement de ses fonctions, soit pour expliquer certains modes de fonctionnement du marché (par exemple la sous-traitance) ou des dysfonctionnements de l'État (clientélisme, corruption, etc).

Par ailleurs, le concept de réseau apparaît de plus en plus dans l'histoire économique et sociale du capitalisme, dans le sillage de Fernand Braudel. Anthony Molho et Diogo Ramada Curto⁶¹, estiment que Braudel fait ressortir l'importance historique des réseaux marchands même en Occident, autour de la Méditerranée du 15^e au 17^e siècle. Ce monde méditerranéen existe autour de la circulation des personnes. Dans ce monde comme dans l'océan indien, Braudel a apporté un éclairage sur l'organisation du commerce qui remet en question l'ancienne conception admise de l'histoire économique européenne, estiment Molho et Curto. Des marchands se sont organisés en groupe, ont créé et contrôlé des circuits et

⁵⁸ GABSZEWICZ J.-J., « Théories de la concurrence imparfaite : illustrations récentes de thèmes anciens », *Revue d'économie politique*, n° 2, 1980, p. 109.

⁵⁹ LAUTIER B., « État, marché et réseau (le rôle résiduel du réseau dans la théorie socio-économique) », in HAUBERT M. et REY P.-P., (coord.), *Les sociétés civiles face au marché. Le changement social dans le monde postcolonial*, Paris, éd. Karthala, 2000, pp. 87-114.

⁶⁰ *Idem*, pp. 88-89.

⁶¹ MOLHO A. et RAMADA CURTO D., art. cit.

réseaux. Des historiens après Braudel, ont ainsi montré qu'entre le 15^e et le 18^e siècle, des marchands européens ont opéré en Asie au sein des réseaux de commerce locaux, établis de longue date et gérés par des entrepreneurs autochtones. Ces études d'histoire économique et sociale, remettent donc en question l'histoire du capitalisme occidental souvent présentée comme une exaltation de la rationalité européenne individualiste. Ainsi Studnicki-Gizbert montre que les rapports marchands ont fonctionné grâce aux liens sociaux. Parlant de la « nation » portugaise du 16^e au 17^e siècle, il indique que :

« Les liens noués par la parenté, les associations commerciales, les services et les obligations, ainsi qu'une origine commune et une même appartenance religieuse, constituèrent les vecteurs d'un tissu de relations dynamiques »⁶².

Si l'existence des réseaux est reconnue dans l'histoire occidentale, les approches d'analyse sont différentes. Studnicki-Gizbert⁶³ distingue deux approches d'examen des réseaux de l'économie atlantique à l'époque moderne. L'une consiste à montrer que les réseaux commerciaux regroupent des individus qui partagent une identité commune, qu'elle soit fondée sur la parenté, l'origine ethnique ou la confession. Une deuxième, qui est fonctionnaliste, tout en reconnaissant l'importance des liens sociaux et leur influence dans le fonctionnement des réseaux marchands, soutient que leur structure dépendait de leur caractère économique. La sphère économique est donc prioritaire. Les marchands étaient avant tout des acteurs individuels, qui organisèrent leurs relations sociales et familiales de manière instrumentale et en vue de leur strict intérêt personnel. Cette dernière conception est économiciste, proche des approches du capitalisme de type Weber.

Nous nous inscrivons dans la première approche de la nature des réseaux qui considère l'articulation des rapports marchands autour des liens sociaux. Notre étude reprend à son compte ce type d'approche dans le contexte des acteurs contemporains du Nord-Est du Congo. En effet, il est important de montrer que des acteurs utilisent des contacts personnalisés en réseaux pour leurs opérations marchandes. Pour nous donc, une importance empirique et théorique est à reconnaître au réseau à la fois dans la perspective anthropo-historique, socio-économique et institutionnelle, pour rendre compte du fonctionnement des interactions entre acteurs socio-économiques. L'épistémologie des réseaux se construit encore. Mais l'on ne peut s'attendre, en sciences sociales, à ce que pareille construction soit définitive, unique, achevée.

⁶² STUDNICKI-GIZBERT D., art. cit., p. 628.

⁶³ *Idem*, pp. 629-630.

2.2.2 Réseaux, économie informelle et institutions

D'après Vincent Lemieux, la plupart des auteurs qui se sont interrogés sur la finalité des réseaux d'acteurs sociaux ont noté que grâce à un réseau un acteur avait accès à des informations, des biens, ou d'autres ressources auxquels il n'aurait pas accès autrement⁶⁴. C'est donc dire combien le capital social connexionnel d'un acteur est mis à profit pour la mobilisation ou l'accès aux ressources. Comme le font remarquer Pierre-Benoît Joly et Vincent Mangematin, des relations informelles peuvent conduire à des relations de réseau et elles jouent fort probablement un rôle très important dans le cadre des accords formels⁶⁵.

La logique de réseau est mise en œuvre par différents acteurs. Les entreprises modernes évoquent de plus en plus l'organisation en réseau. En fait il s'agit de la mise en place de synergie au sein des structures relationnelles institutionnelles⁶⁶. Le contrat est formalisé. Des acteurs socio-économiques, notamment au Sud, évoluent pour leur part au sein des réseaux de relations peu ou pas institutionnelles. Pour Pecqueur, ce type de réseau qu'il estime par ailleurs plus efficace, rassemble les relations personnelles et informelles caractéristiques des cultures locales, à savoir des relations de solidarité. Au premier rang de ces relations on trouve des réseaux familiaux. La solidarité familiale est de fait à la base de la création de nombreuses entreprises et de leur développement. Elle permet de mobiliser du capital et de l'énergie humaine en dehors d'un rapport marchand strict⁶⁷. C'est dans ce cadre qu'Ariel Colonomos⁶⁸ estime que la souplesse de l'économie informelle en fait un espace de constitution des réseaux. En effet, la sphère informelle est un espace d'interactions où les rapports sociaux font l'objet d'une codification moindre que dans l'espace institutionnel. L'informel y apparaît donc comme un gage de souplesse. En conséquence, la sphère informelle est un espace privilégié de constitution des réseaux initiés à partir de la prise de conscience d'une communauté d'intérêts et/ou de valeurs de la part des participants. Ils peuvent évoluer au niveau local, régional ou transnational. En même temps, le réseau peut être un lieu d'interaction entre des acteurs de l'économie populaire, de l'État et du marché qui se rendent régulièrement services.

⁶⁴ LEMIEUX V., *op. cit.*, p. 128.

⁶⁵ JOLY P.-B. et MANGEMATIN V., *art.cit.*, p. 23.

⁶⁶ C'est le cas des relations entre industries et sous-traitants, entre bureaux de recherche et développement de différentes firmes d'un même secteur, etc.

⁶⁷ PECQUEUR B., *op. cit.*, p. 54.

⁶⁸ COLONOMOS A., « La sociologie des réseaux transnationaux », in COLONOMOS A. (dir.), *Sociologie des réseaux transnationaux. Communautés, entreprises et individus : lien social et système international*, Paris, L'Harmattan, 1995, p. 22.

Nous l'avons déjà dit, les acteurs socio-économiques, en Afrique comme sans doute ailleurs, ont des pratiques économiques encadrées dans des pratiques socioculturelles. Parmi celles-ci il y a, surtout dans le domaine du commerce, l'insertion au sein des réseaux. Ils sont généralement basés sur des liens sociaux : parenté, amitié, religion, affinité, cooptation, etc. Ces liens et leur fonctionnement ne sont pas institutionnels. Par conséquent les flux qu'ils permettent peuvent être en marge des institutions au sens des États modernes. C'est dans ce cadre que nous parlons de réseaux informels.

Pour Badié, le lien social défie l'institutionnel moderne. Ainsi le réseau peut être conçu comme un lien qui tire sa force de sa faible institutionnalisation, de la promotion de la logique associative sur celle de l'autorité hiérarchisée et administrée, de la revanche de l'informel sur le formel⁶⁹. Cet auteur ajoute que le progrès de l'économie informelle, particulièrement en Afrique, passe souvent par l'activation de flux économiques transfrontaliers mettant en échec la capacité de contrôle des États et substituant à la relation citoyenne d'autres solidarités qui combinent couramment l'appartenance ethnique et des objectifs utilitaires⁷⁰. Il y a une combinaison du lien social avec des objectifs purement économiques. Nous sommes donc en présence des formes d'unités économiques atypiques, par rapport à l'approche dominante. Cet atypisme est caractéristique des pratiques informelles.

Nous ne parlons pas de l'« *informel transnational* » au sens des mouvements qui transgressent les cadres étatiques car dans ce cas il s'identifierait à l'illégal. Mais nous faisons plutôt référence aux flux des personnes et des biens à travers des espaces de plusieurs États, qui évoluent malgré les institutions de ces États, au travers de leurs cadres. Les acteurs y évoluent grâce à d'autres institutions, d'autres pratiques qui peuvent paraître atypiques.

L'encastrement de l'économie dans le social, en marge de l'institutionnel, favorise ainsi des pratiques atypiques, informelles via le réseau. Ces pratiques se fondent alors sur d'autres institutions. Si l'économie institutionnelle lie plus le concept d'institution à celui d'organisation, les institutions peuvent être aussi entendues comme valeurs et normes sociales, « règles du jeu » et conventions qui garantissent les relations entre divers acteurs sociaux et économiques⁷¹. Dans les économies et sociétés où les institutions formelles fonctionnent peu ou pas comme en Afrique, il existe

⁶⁹ BADIE B., « Préface », in COLONOMOS A. (dir.), *op. cit.*, p. 16.

⁷⁰ BADIE B., 1992, *op. cit.*, pp. 242-243.

⁷¹ VAN DURME P., « Le rôle des institutions dans l'économie informelle », in LALEYE I.P., PANHUYS H. et al., *Organisations économiques et cultures africaines. De l'homo oeconomicus à l'homo situs*, Paris, L'Harmattan, 1996, p. 335.

d'autres règles, conventions, « modus operandi », habitudes, etc., auxquels se réfèrent les acteurs socio-économiques dans les échanges. En effet,

« Dans le secteur informel, les relations d'échange sont davantage déterminées par les conventions informelles et les usages sociaux que par la loi formelle »⁷².

On peut parler de contrats implicites. Les relations, et donc un certain contrôle social et la confiance, sous-tendent ces contrats.

La manière dont on produit et on échange en économie informelle fait que les arrangements, les interactions entre acteurs sont fondés sur des institutions, des formes organisationnelles spécifiques. On pourrait en énumérer beaucoup ; nous allons faire cas de celles que nous considérons comme fondamentales dans le cadre de cette étude.

Un des éléments sur lesquels se fondent des réseaux marchands, c'est la *confiance*. Les relations commerciales s'établissent souvent sur base des liens sociaux interpersonnels. Ces liens font que chaque intervenant est censé tenir parole même si des opérations peuvent se réaliser dans l'oralité. Comme le dit Jean-Michel Servet,

« Sans confiance, pas de commerce possible [...] L'histoire du commerce et de la grande finance s'est souvent établie sur des bases ethniques et familiales parce que les gens se connaissaient et nouaient entre eux des relations de fidélité »⁷³.

Par ailleurs, les acteurs du commerce transnational sont assez discrets sur leurs opérations. En fait l'accès à une information commerciale ou financière exige au préalable que celui qui veut s'informer inspire confiance. Dans le cas contraire, il faut qu'il soit parrainé. Cette confiance permet d'éviter des dénonciations. La confiance entretient la confiance. En plus, du fait que beaucoup de transactions peuvent se négocier dans l'*oralité*, il n'y a que la confiance qui fonde l'issue heureuse des opérations⁷⁴. Celles-ci peuvent parfois porter sur des sommes considérables, notamment en cas d'emprunt. La confiance, souvent renforcée par un contrôle social, constitue la garantie de solvabilité. Nous évoquerons par exemple un système de transfert transnational de devises par des acteurs du Nord-Est du Congo, basé essentiellement sur la confiance.

⁷² *Idem*, p. 336.

⁷³ « Du troc au réseau : les marchés dans l'histoire ». Entretien avec Jean-Michel Servet, propos recueillis par Jean-François DORTIER, in CABIN P., (coord.), *L'économie repensée*, Auxerre, éd. Sciences Humaines, 2000, p. 104.

⁷⁴ KI-ZERBO J., « Les identités culturelles africaines », *Genève-Afrique*, vol. XXIII, n° 1, 1985, p. 19.

L'entraide et la redistribution constituent également des institutions en Afrique. Elles sont à l'œuvre dans les relations de parenté, le parrainage commercial, la dynamique associative, etc. En effet, des acteurs socio-économiques ont souvent tendance à se structurer en association autour des intérêts ou des valeurs. On peut ainsi retrouver en milieu urbain, des associations des originaires, qui organisent une redistribution au profit de leur village. Le réseau revêt donc une dimension sociale et économique importante, comme le note Abdou Salam Fall :

« Quelle que soit leur forme, les réseaux sociaux sont un cadre de la circulation des biens et services... Leur intérêt réside dans le croisement de différents domaines du social et dans la dynamique économique qui en résulte, dans les possibilités de conversion du capital social en capital économique (et réciproquement) »⁷⁵.

En partant des acteurs de la base, on se rend donc compte de l'importance des liens sociaux dans la dynamique économique. Même ceux de l'accumulation sont dans le marché sans rompre avec certaines pratiques populaires. On est donc loin de l'entrepreneur webérien, rationnel, rendu autonome des déterminants socioculturels. En effet Weber soutient que :

« Le marché est en opposition complète avec toutes les autres communalisations qui présupposent toujours une fraternisation personnelle et la plupart du temps des liens du sang ; il est radicalement étranger à toute fraternisation... L'échange libre se passe en dehors de la communauté de voisinage et de tous les liens personnels... »⁷⁶.

L'entrepreneur, comme agent économique isolé⁷⁷, n'est pas le prototype dans les sociétés africaines. Il ne s'agit nullement d'un entrepreneur moderne, qui s'est détaché de son milieu originaire familial et artisanal, comme le décrit François Perroux et qu'il en a résulté un anonymat, une dépersonnalisation des relations économiques⁷⁸. Ceci signifierait une absence d'articulation entre différents niveaux d'activités : la civilisation matérielle, l'économie marchande et l'accumulation ; ce qui n'est pas le cas en ce qui concerne les réalités socio-économiques africaines. Nous ne pensons donc pas que des acteurs socio-économiques africains sont strictement des capitalistes. Il nous semble important de nuancer l'approche

⁷⁵ SALAM FALL A., « Et si l'insertion urbaine passait par l'investissement dans des réseaux sociaux ? », in JACOB J.P. et DELVILLE P.L. (dir.), *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris, Karthala, 1994, p. 302.

⁷⁶ WEBER M., *Economie et société. Tome I*, Paris, Librairie Plon, 1971, p. 634.

⁷⁷ *Idem*, p. 214.

⁷⁸ PERROUX F., *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier Montaigne, 1981, p. 67.

d'« indigenous capitalism »⁷⁹, dont les observations sont pertinentes par ailleurs. MacGaffey estime incomplète la pénétration du capitalisme du fait des modes non capitalistes qui freinent l'autonomie des petits producteurs⁸⁰. Ceux qu'elle considère comme entrepreneurs capitalistes, pour nous ce sont des acteurs de l'accumulation, certes à la recherche de profit mais dont le comportement ne se réduit pas à la rationalité capitaliste.

Au contraire, tout en recherchant le profit, ces acteurs recourent aux pratiques populaires sous différents aspects. Dans beaucoup de cas il s'agit d'entreprises familiales. Les relations de parenté interviennent dans la mobilisation des capitaux de démarrage, l'emploi, la redistribution, etc. Au-delà de la famille, des acteurs socio-économiques effectuent également une redistribution dans le cadre des communautés de village ou des associations diverses. On peut ainsi retrouver des acteurs collectifs, comme des mutuelles des marchands, des groupements d'achats, des associations destinées à jouer différents rôles. Comme le note Peemans, « *au niveau local, naissent des associations de micro-entrepreneurs qui leur permettent de mener des actions collectives vis-à-vis des fournisseurs, de l'État, etc.* »⁸¹. Certaines associations se constituent spontanément pour s'institutionnaliser petit à petit. Souvent ce type d'associations combine des objectifs d'assistance mutuelle, de crédit et de syndicat.

Il faut également ajouter que, dans le cadre de l'économie transnationale, les circuits marchands s'organisent autour des *diasporas marchandes* au sein desquelles se vit la solidarité. Pour Braudel, il est clair qu'en diaspora, toute minorité a un penchant naturel à la cohésion, à l'entraide, à l'auto-défense⁸². La diaspora favorise ainsi les réseaux, facilités entre autres par l'usage d'une même langue et le partage des mêmes valeurs.

On ne peut donc pas généraliser et uniformiser la réalité économique comme celle à laquelle pensait Max Weber soutenant que :

« *Dans le cadre de l'économie transactionnelle toute activité économique est toujours le fait d'agents économiques isolés qui entendent satisfaire leurs propres intérêts idéaux ou matériels* »⁸³.

L'acteur isolé ne paraît donc pas réaliste pour l'approche en termes d'articulation entre acteurs, en termes de réseaux.

⁷⁹ MACGAFFEY J., 1987, *op. cit.*

⁸⁰ *Idem*, p. 25.

⁸¹ PEEMANS J.-P., 2002, *op. cit.*, p. 386.

⁸² BRAUDEL F., *op. cit.*, pp. 139-140.

⁸³ WEBER M., *op. cit.*, p. 214.

2.2.3 Brève illustration des réseaux dans l'histoire

La dynamique des réseaux commerciaux s'observe en Afrique comme en d'autres milieux, notamment là où s'est développé un commerce de longue distance séculaire.

En Afrique de l'Est et dans l'océan Indien, on peut évoquer le *réseau omano-zanzibarite*⁸⁴. Les Omanais seraient partis en Afrique pour un motif de propagation de l'Islam. Ils ont ensuite contrôlé le commerce sur la côte de l'Afrique orientale créant un véritable réseau commercial avec des autochtones Bantous. À ce propos, Léon de Saint Moulin parlant d'une zone swahili à l'est du Congo, indique qu'elle trouve son origine dans l'occupation arabe de la côte orientale de l'Afrique, qui dès le XII^e siècle avait atteint Mombasa, et un commerce transocéanique qui prit une importance considérable au XIX^e siècle⁸⁵. Des marchands arabes musulmans, issus de grandes familles d'Arabie du Sud (Hadramaout, Oman) assuraient sur le marché international le commerce des « produits » recherchés à l'époque comme l'or, l'ivoire, les esclaves⁸⁶. Pendant plusieurs années, l'île de Zanzibar, pôle du réseau, connaîtra un essor commercial au point d'être comparé par Wesseling à une espèce de Singapour du commerce afro-asiatique, avec une population mixte d'Arabes, d'Africains, d'Indiens et d'Européens⁸⁷.

Le *réseau mouride* met en contact des Africains disséminés dans différents pays, appartenant à cette confrérie musulmane. L'appartenance à cette confrérie permet la connexion et le développement d'un réseau commercial transnational. Dans les villes d'Occident par exemple, les nouveaux émigrés sont accueillis et encadrés par des membres de la confrérie. Victor Ebin⁸⁸ a révélé le développement des réseaux commerciaux des Mourides à Marseille et à New York. Il s'agit d'une continuité du commerce à longue distance pratiqué en Afrique de l'Ouest depuis au moins le XIV^e siècle. Les diasporas mourides contemporaines se livrent, elles, à des activités diversifiées utilisant le fret aérien et les conteneurs plutôt que des caravanes. Le réseau informel devient une composante indispensable du commerce :

⁸⁴ REY P.-P., « Introduction », in HAUBERT M. et REY P.-P. (coord.), *op. cit.*, pp. 117-127.

⁸⁵ DE SAINT MOULIN L., « L'organisation de l'espace en Afrique centrale à la fin du XIX^e siècle », *Cultures et développement*, vol. XIV, 2-3, 1982, p. 270.

⁸⁶ CONSTANTIN F., « Communautés musulmanes et pouvoir politique en Afrique orientale (XIX^e-XX^e siècles) », *Histoire sociale de l'Afrique de l'Est (XIX^e-XX^e siècles)*, Paris, Karthala, 1991, p. 105.

⁸⁷ WESSELING H. L., *Le partage de l'Afrique 1880-1914*, traduit du néerlandais par Patrick Grilli, Paris, éd. Denoël, 1996, pp. 184-185.

⁸⁸ EBIN V., « Les commerçants mourides à Marseille et à New York. Regards sur les stratégies d'implantation », in GREGOIRE E. et LABAZEE P., *op. cit.*, pp. 101-123.

« Ces diasporas reposent toujours sur des alliances informelles et des liens sociaux pour exercer efficacement le commerce à longue distance [...] Quand les gens n'ont pas d'autres possibilités, ils se servent des obligations de solidarité, des réseaux d'assistance mutuelle, comme support de leur propre travail [...] »⁸⁹.

Il faut souligner également l'importance de la redistribution au sein des réseaux mourides notamment à travers des transferts informels de capitaux des immigrés vers leurs pays ou régions d'origine. Ainsi donc les opérations économiques sont portées par des relations sociales sur base d'appartenance ethnico-religieuse dans ce cas des mourides.

Nous pouvons enfin évoquer le cas des *réseaux chinois*, en nous appuyant sur une étude de François Raillon⁹⁰. Ils sont liés à l'émigration des Chinois depuis le XVII^e siècle, vers le Sud-Est asiatique (Hongkong, Malaisie, Singapour, Indonésie et Thaïlande). Le plus grand nombre exerce de petits métiers : petits commerçants, artisans, agriculteurs, ouvriers, etc. Actifs et très entreprenants, des hommes d'affaires chinois ont fini par occuper une place importante dans la vie économique locale en Malaisie, en Thaïlande, en Indonésie⁹¹.

Dans ces pays, cette diaspora chinoise, les *hoaqiao*, entretient un réseau commercial fondé sur l'ethnicité. Le réseau se développe autour des associations, les *huiguan*, selon un modèle ancien. Ces associations se constituent sur base d'un dialecte commun, d'un clan, ou d'un patronyme, à des fins religieuses, éducatives, commerciales ou professionnelles. En effet, « par-delà les variations d'un pays à l'autre, les communautés *hoaqiao* sont marquées par un élément commun, le recours aux associations ou *huiguan*, qui explique en grande partie leur survie, voire leur réussite économique [...] Leur vocation initiale est l'entraide et la protection des membres face à un milieu jugé hostile »⁹².

Ces associations aident les migrants à s'implanter. Elles constituent aussi une institution de pérennisation de la culture chinoise. Plusieurs associations sont nées autour des temples, visant à organiser le culte, puis se sont transformées en *huiguan*, fondées sur des métiers et des liens de parenté. Dans ce cadre, elles dispensent des soins de santé et établissent des écoles, règlent les conflits internes, s'occupent de l'immigration, lèvent des taxes, tiennent des registres familiaux et gèrent des œuvres sociales. Ces associations chinoises fournissent aussi du crédit aux entreprises et tiennent à renforcer la solidarité ethnique. Les firmes chinoises qui sont pour une

⁸⁹ *Idem*, pp. 102 et 110.

⁹⁰ RAILLON F., « Les réseaux chinois en Asie du Sud-Est : sociétés secrètes, sociétés commerciales, sociétés civiles ? », in HAUBERT M. et REY P.-P., *op. cit.*, pp. 163-184.

⁹¹ GERNET J., *Le monde chinois*, 4^e édition, Paris, Armand Colin, 1999, p. 536.

⁹² RAILLON F., p. 169.

grande part familiales, dans cette partie de l'Asie, se déploient au sein de cet espace grâce au puissant réseau bancaire, commercial, industriel qui s'est constitué à partir de ces associations, les *huiguan*⁹³.

Ces réseaux demeurent informels⁹⁴. Ils sont actuellement locaux, régionaux et internationaux. En effet, dans la dernière décennie du XX^e siècle, les *hoaqiao* ont édifié de véritables multinationales sud-est asiatiques, voire mondiales, au point de parler de *capitalisme de réseau*, certes moins exclusivement ethnique⁹⁵.

Bien d'autres réseaux existent et se développent ailleurs dans le monde, avec sans doute des caractéristiques semblables, bien que des particularités existent selon les contextes. Ces illustrations, certes insuffisantes, font ressortir l'importance historique de l'évolution des acteurs socio-économiques au sein des structures relationnelles. On est loin du paradigme libéral et de la démarche walrassienne dans l'optique de l'efficacité et de la rationalité qui renvoient aux décisions privées individuelles des agents économiques, avec le risque de les percevoir comme des êtres économiques vides d'histoire, de représentations, de déterminations sociales⁹⁶. Au contraire, l'analyse des réseaux permet de prendre en compte les acteurs économiques dans leurs interactions, dans leur contexte historique. Elle constitue un outil fondamental pour l'étude des structures sociales dans lesquelles peuvent s'enchâsser des réalités économiques. Le réseau constitue pour nous un outil d'analyse de structuration des acteurs et des liens commerciaux de longue distance.

⁹³ *Idem*, pp. 172 -173.

⁹⁴ *Ibidem*.

⁹⁵ *Idem*, pp. 174 -175.

⁹⁶ GREGOIRE E. et LABAZEE P. (dir.), *op. cit.*, p. 11.

2.2.4 Le réseau, le local, le transnational

Nous l'avons dit, les opérations d'approvisionnement, de distribution, de transport, de financement, d'importation ou d'exportation, sont réalisées largement grâce aux liens sociaux, aux contacts réticulaires. Pascal Labazée, Emmanuel Gregoire, John Igue et d'autres l'ont mis en évidence particulièrement pour l'Afrique occidentale. Pascal Labazée y a observé par exemple que les liens familiaux, territoriaux, confessionnels, politiques et financiers tissés de part et d'autre des frontières, sur plusieurs générations par des marchands, constituent des opérations de liaison au cœur des filières par lesquelles circulent les informations, les crédits, les marchandises⁹⁷.

Des acteurs locaux pour effectuer des opérations transnationales, ont donc besoin des contacts dans d'autres pays. Dans la mesure où ces différents acteurs sont interconnectés, nous sommes en présence de réseaux. Chacun de ces acteurs a un rôle à jouer dans le réseau et y est connecté selon un ou plusieurs éléments structurants. Ils sont localisés au sein d'un espace marchand qui peut s'étendre à différents territoires nationaux. Le réseau assume ainsi une fonction d'intermédiation pour connecter le local au transnational. Bruno Stary estime par ailleurs qu'au sein de l'espace transnational, les flux esquissent une organisation régionale à l'échelle de plusieurs États, notamment en Afrique centrale et occidentale⁹⁸. Les réseaux qui y sont en relation peuvent laisser penser à une « *intégration commerciale par le bas* » au-delà de celle initiée par des États.

Des zones frontalières étant généralement éloignées du marché national, peuvent se trouver marginalisées par les politiques nationales de développement. Il arrive alors que les populations frontalières, laissées à elles-mêmes, développent une dynamique locale propre qui s'appuie largement sur la proximité avec leurs voisins. Des échanges informels peuvent ainsi se développer. Il peut arriver que ces territoires frontaliers deviennent des axes de pôles de développement sur un espace qui touche à différents États ; John Igue parle de « *périphérie nationale* ». L'espace frontalier est alors un espace de contact⁹⁹. On peut dès lors dire que des peuples frontaliers initient ainsi une sorte d'intégration régionale des échanges par le bas, en dehors du cadre institutionnel des États. Ils n'attendent pas l'institutionnalisation d'un cadre d'intégration pour entrer librement en contact. Dans bien de cas, ces contacts sont anciens, ancrés dans l'histoire longue des populations. Par conséquent, la perspective

⁹⁷ LABAZÉE P., « Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et le nord de la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique », in GREGOIRE E. et LABAZÉE P., *op. cit.*, p. 144.

⁹⁸ STARY B., 1997, *op. cit.*, pp. 82-83.

⁹⁹ COURLET C., « La frontière : couture ou coupure ? Approches de théorie économique », *Economie et Humanisme*, n° 301, mai-juin 1988, pp. 5-12.

économique en termes de réseau peut être porteuse d'une capacité d'intégration au sein d'un espace de transactions. Bien que l'intégration spatiale et l'économie géographique soient analysées surtout dans un cadre formel, il y a lieu de noter que des aspects s'appliquent aussi à l'informel. Au-delà de l'intégration comme politique des États et des organismes internationaux, des peuples entrent aussi en contact en débordant le cadre des frontières stato-nationales, avons-nous déjà indiqué.

Depuis un demi-siècle, des regroupements économiques régionaux comme cadres de développement, prolifèrent en Afrique. Cependant les résultats de plusieurs de ces expériences ne sont pas probants. Parmi les raisons de l'insuccès, outre la lourdeur bureaucratique, le manque de volonté politique, la prépondérance des objectifs autres qu'économiques, il faut citer l'inadéquation d'une intégration institutionnelle par le haut qui méconnaît les contacts, les relations, les flux, les échanges souvent très anciens, au-delà des structures étatiques, entre des acteurs économiques de différents espaces nationaux. À ce propos nous nous demandons si, pour l'avenir, l'intégration ne se situe pas plus de côté des initiatives des populations de la base, dont les contacts transfrontaliers configurent souvent des espaces de dynamique régionale. John Igue abonde dans ce sens :

« Les difficultés d'intégration régionale au niveau officiel sont pourtant contradictoires avec le dynamisme dont font preuve les populations africaines. On peut, sans exagérer affirmer que les populations africaines ont déjà réalisé une intégration de fait ; celle-ci est fondée sur l'extraordinaire développement des échanges traditionnels souvent qualifiés d'informels et des mouvements des populations notamment en faveur des pays côtiers »¹⁰⁰.

On peut en effet envisager des espaces économiques régionaux alternatifs où se développent de réelles opportunités d'échanges régionaux dans les zones à cheval sur différents territoires nationaux. Il est paradoxal de constater que les programmes d'intégration régionale, dont un des objectifs est d'éliminer des entraves tarifaires et indirectes aux échanges, n'ont pas endigué l'économie informelle, du moins pour ceux qui pensent qu'il s'agit d'une économie palliative nocive aux entreprises formelles. Ceci montre encore une fois la juxtaposition des logiques d'acteurs. En effet, au plan institutionnel les Nations négocient un cadre harmonieux favorable aux échanges, au marché régional. Mais il faut au préalable se demander : qui sont les acteurs de ce marché, quelles sont leurs logiques, leurs stratégies, leur zone d'action ? Nous pensons qu'il est important de prendre en compte non seulement des conditions du marché, mais aussi certains facteurs

¹⁰⁰ IGUE J.O., « Commerce informel et intégration régionale », *Le Courrier ACP-CE*, n° 142, novembre-décembre 1993, p. 63 col. 1.

d'affinités culturelles, historiques qui peuvent être à la base des compositions ou des décompositions des réseaux d'échanges entre différents espaces nationaux.

Mais il faut éviter de verser dans une idéologie d'angélisme vis-à-vis des pratiques populaires et prétendre que cette intégration s'est déjà réalisée. À notre avis c'est un long processus. Par ailleurs, des peuples de différentes nations peuvent développer des espaces de contact transfrontaliers tout en gardant chacun le sentiment d'appartenance nationale. Nous ne voulons pas non plus relancer ici la polémique autour de la remise en question des frontières étatiques. C'est un autre débat politique autour de la déconstruction des frontières ou des territoires hérités de la colonisation¹⁰¹, même si le développement des échanges transnationaux informels suscite un questionnement sur la nature des constructions étatiques actuelles.

Quoi qu'il en soit, l'analyse des échanges transnationaux informels soulève ainsi, d'une manière ou d'une autre, la question de l'intégration spatiale, de l'intégration régionale, comme nous l'avons déjà insinué plus haut. D'autre part, le local peut être branché sur la sphère de mondialisation¹⁰². Les techniques de l'information, les télécommunications, le développement des moyens de transport et des services (agences de voyages, de transfert d'argent, d'intermédiaires commerciaux...), utilisés par des réseaux, permettent ainsi aux acteurs locaux de développer leurs pratiques dans la sphère globale. De cette façon, par les réseaux passent des flux qui sont d'une façon ou d'une autre reliés à la dynamique de mondialisation des échanges. Il y a donc lieu de penser que dans le domaine des échanges, le local n'est pas dans une tour d'ivoire, au contraire il subit des influences de la mondialisation. Il faut donc éviter d'enfermer le local dans un « localisme » car sa dynamique est aussi liée à son ouverture sur le régional, le national, et le transnational. On peut donc dire que le fonctionnement des réseaux traduit l'inscription des individus dans la mondialisation. C'est sans doute ce qui fait dire à Sandrine Tolotti que les réseaux constituent une des modalités de l'insertion de l'Afrique dans le système international¹⁰³.

¹⁰¹ MBEMBE A., « Mouvements de populations, éclatement des États, recompositions géopolitiques. Les frontières mouvantes du continent africain », *Le monde diplomatique*, novembre 1999, pp. 22-23.

¹⁰² GONTCHAROFF G., « Valeurs et limites du 'local' », *Economie et humanisme*, n° 350, octobre 1999, pp. 12-17.

¹⁰³ TOLOTTI S., « Il y a l'ami commerçant, le fils émigré ou bien encore la relation politique », *Croissance*, n° 386, octobre 1995, p. 36.

Conclusion

Pour conclure, nous rappelons que l'international constitue le champ des institutions de régulation par les États et des organisations supranationales. À notre avis, parler donc d'économie *transnationale*, c'est évoquer des relations marchandes personnalisées des acteurs non étatiques appartenant à différents États nations, relations qui canalisent des flux (d'informations, de capitaux, de marchandises, de services, etc.) qui traversent les espaces nationaux ou continentaux. Il ne s'agit pas seulement d'une réalité économique mais aussi sociale. Pour nous la dimension *informelle* est liée aux pratiques atypiques des acteurs. Cet atypisme n'est pas exclusivement lié à la référence aux institutions de l'État moderne et du marché – ce qui reste fondé par ailleurs, mais aussi à d'autres institutions socioculturelles. Il y a au sein de cette réalité une pluralité d'acteurs, pluralité de logiques. Le recours à l'accessible par des relations personnalisées n'exclut pas par exemple une rationalité économique de rentabilité. Par ailleurs, les acteurs articulent toujours des pratiques formelles et informelles. Par conséquent, nous préférons parler de pratiques informelles plutôt que d'économie informelle.

Enfin, nous entendons par *réseau d'économie transnationale* : des acteurs sociaux, commerciaux, financiers, administratifs, etc., entretenant des relations personnalisées, en connexion au-delà des territoires nationaux, et qui utilisent régulièrement cette structure relationnelle pour la transmission des ressources (capitaux, informations, marchandises, services...), souvent en dehors des institutions formelles.

La socio-économie des réseaux constitue donc un outil de la compréhension de la structuration de l'économie transnationale. Des mailles du réseau peuvent permettre des connexions au niveau local, régional, national et/ou international. Ce qui est central dans la conceptualisation du rapport entre économie locale et commerce transnational, c'est finalement le réseau. C'est pratiquement une autre échelle d'acteurs comparativement à l'approche de la théorie de l'échange international qui conçoit des États en échange et prend comme cadre le système national et ses institutions.

Ces acteurs peuvent également prendre des initiatives d'amélioration de leur cadre de vie à la base. Il s'agit du développement local. Cette notion pose la question du rapport entre commerce et développement en partant de l'échelle locale.