ACADÉMIE ROYALE DES SCIENCES D'OUTRE-MER

Classe des Sciences Morales et Politiques Mémoires in-8°, Nouvelle Série, Tome 51, fasc. 2, Bruxelles, 1991

Activités commerciales et dynamisme socio-économique au Darfûr

par

Fatima ABDEL-RAHMAN EL-RASHEED

Chargé de cours à l'Université de Juba (Centre de Khartoum)



KONINKLIJKE ACADEMIE VOOR OVERZEESE WETENSCHAPPEN

Klasse voor Morele en Politieke Wetenschappen Verhandelingen in-8°, Nieuwe Reeks, Boek 51, afl. 2, Brussel, 1991

ACADÉMIE ROYALE DES SCIENCES D'OUTRE-MER

Classe des Sciences Morales et Politiques Mémoires in-8°, Nouvelle Série, Tome 51, fasc. 2, Bruxelles, 1991

Activités commerciales et dynamisme socio-économique au Darfûr

par

Fatima ABDEL-RAHMAN EL-RASHEED

Chargé de cours à l'Université de Juba (Centre de Khartoum)



KONINKLIJKE ACADEMIE VOOR OVERZEESE WETENSCHAPPEN

Klasse voor Morele en Politieke Wetenschappen Verhandelingen in-8°, Nieuwe Reeks, Boek 51, afl. 2, Brussel, 1991 Mémoire présenté au Concours annuel 1988 et couronné par la Classe des Sciences morales et politiques en sa séance du 21 juin 1988 Rapporteurs : M. F. Bézy, M^{me} A. Dorsinfang-Smets, M^{me} Y. Verhasselt

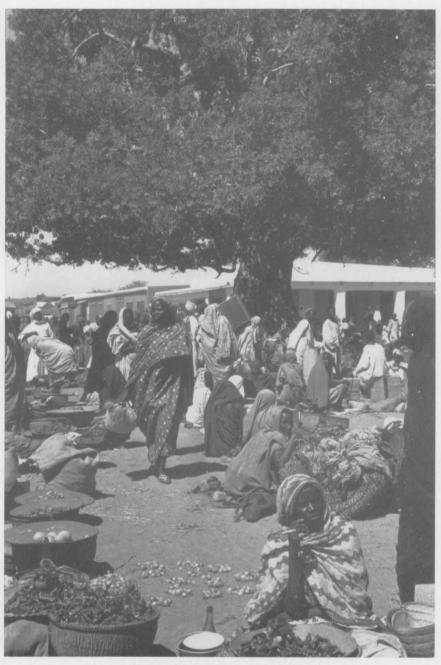
Texte définitif déposé le 30 septembre 1990

ACADÉMIE ROYALE
DES
SCIENCES D'OUTRE-MER

Rue Defacqz 1 boîte 3 B-1050 Bruxelles Tél. (02)538.02.11 Fax (02)539.23.53 KONINKLIJKE ACADEMIE VOOR OVERZEESE WETENSCHAPPEN

> Defacqzstraat 1 bus 3 B-1050 Brussel Tel. (02)538.02.11 Fax (02)539.23.53

D/1991/0149/6



Le marché de Kutum, janvier 1970 (Photo Marie-José Tubiana, CNRS)

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	7
Présentation du pays	7
Démographie et anthropologie sociale	8
Méthodologie et techniques d'enquête	10
Problèmes locaux d'enquête	11
Position du chercheur	12
Remarques sur le questionnaire	13
Réflexions sur le choix du sujet	14
La commercialisation et ses problèmes	15
Fonctions de la commercialisation	16
Plan d'étude	17
Le poids de l'histoire	18
Hier et aujourd'hui	19
Relations entre ethnies et avec les pays voisins	20
Crédit et prix	21
Le marchandage en tant que technique	22
Division du travail	23
CHAPITRE I : LE COMMERCE TRADITIONNEL AU DARFÛR	25
Introduction	25
Avantages et inconvénients de la route des Quarante Jours	26
Route des Quarante Jours : Points d'arrêt, caravansérails	27
Caravanes vers l'Égypte par la route des Quarante Jours	28
Exportation d'esclaves	28
Organisation de la traite des esclaves	30
Commerce extérieur : exportation de marchandises	32
Importation de l'Égypte vers le Darfûr	32
Commerce extérieur et relations politiques du Darfûr	36
Routes commerciales	38
Darfûr-Ouadaï	38
Route vers le sud	41
Route vers l'est	43

Marchés traditionnels	44
Monnaies traditionnelles au Darfûr	47
CHAPITRE II: IMPORTANCE DU COMMERCE INTERNATIONAL AU	
Darfûr	53
Introduction	53
Échanges dans la zone de Malit	55
Échanges entre ethnies	55
Commerce du natron et artisanat	58
Rôle pacificateur de ces échanges	59
Volume du commerce et rayon d'attraction	60
Route vers la Libye par Malit et Koufra	62
Réouverture de la route de Koufra	62
Importance actuelle de la route de Koufra	62
Transport entre le Darfûr et la Libye	63
Durée et risques des voyages	64
Caractéristiques des relations commerciales internationales	65
Diversité d'origine des commerçants participant au trafic	
avec la Libye	65
Problèmes de contrebande	67
Contrebande et troc international	69
Stratégies de contrebande	71
Sanction de la contrebande	74
Contrebande et marché monétaire	76
Solidarité ethnique et réussite commerciale	82
Le cas des Zaghawa	82
Difficulté des pratiques commerciales au Darfûr	83
Attraction de la Libye — Phénomène du « Hosh »	85
Vues sur le commerce interrégional au Darfûr	90
CHAPITRE III : PROBLÈMES DE CAPITAL, CRÉDIT ET PRIX	95
Capital et investissements	95
Crédit	97
Le problème du crédit au Darfûr	97
Crédit journalier	97
Crédit saisonnier	100
Crédit en argent	102
Observations sur le crédit saisonnier	103
Crédit sur la vente de marchandises	105
Crédit rotatif — le « sanduk »	108

ACTIVITÉS COMMERCIALES AU DARFÛR	5
Crédit occasionnel — Obligations sociales Détermination des prix dans les marchés Différents facteurs Détermination du prix de la viande « shishna » La publicité comme élément du coût et donc du prix Variation locale des prix	110 111 111 129 131 132
Chapitre IV : Rapports sociaux sur les marchés et dans les transactions	135
Le commerce de la viande Introduction Organisation et caractéristiques du marché du bétail Division du travail Rôle des intermédiaires « Sebaba » et « Samasra » Stratégie des intermédiaires et formation des prix Rôle des « Woukala » — Agents du commerce Transactions sur le bétail — Rôle du « damine » (garant) Comparaison « damine » et « mai-gida » Le commerce des produits agricoles Introduction Marchés et division du travail	135 135 136 140 144 146 149 151 156 157 161
Chapitre V : Signification sociologique des marchés Contrôle politico-social Introduction Rôle religieux du marché Santé publique et consommation Structuration des marchés Fréquentation des marchés — Motivations sociales Périodicité des marchés Marchés et conditions climatiques	169 169 170 171 171 175 186 190
Chapitre VI : Conclusions générales sur le commerce au Darfûr	197
Sources primaires d'information	216
BIBLIOGRAPHIE	217

INTRODUCTION

Présentation du pays

Situé entre les 9° et 22° degrés N, 22° et 27° degrés E, le Darfûr (ou Dar For, selon la graphie de la plupart des auteurs français) est le plus oriental des anciens royaumes du Sahel. C'est en fait un pays « enclavé » (quoique non reconnu comme tel par suite de son incorporation au Soudan, en 1916), et constituant aujourd'hui une « Région » d'un demi-million de km², superficie presque égale à celle de la France, entourée par celles du Kordofan et du Bahr-el-Ghazal, et par les républiques de Libye, du Tchad et Centrafricaine. Dans l'ensemble, c'est un pays tropical couvert par le « qoz », sol de dunes et de collines sablonneuses où l'eau doit être retenue au sol par un travail constant et qui, vers le 16° degré, cède la place au désert Libyque en progrès constant. Au centre, cependant, le massif du Djebel Marra s'élève jusqu'à 3024 mètres d'altitude et ses pentes sont couvertes d'alluvions fertiles (NELSON et al. 1973).

On distingue deux provinces, géographiques et administratives en même temps. Notre étude a porté sur celle du Nord, parce que là se situent les centres stratégiques où notre travail a été le plus fructueux. Elle contient la capitale d'El-Fasher, outre le chef-lieu provincial d'El-Geneina, et c'est d'elle que partent les plus importantes routes commerciales traditionnelles. Il n'y existe aucune rivière navigable mais de nombreux cours d'eau saisonniers, les « wadi », dont le plus important, le Wadi Hawar, a exercé une grande influence sur l'économie de l'ancien royaume en pointant en direction de l'Égypte. Un lac, le Tendelti, a déterminé la localisation d'El-Fasher.

Les principales activités économiques et donc les bases de la commercialisation sont l'agriculture et l'élevage. La première consiste en culture de céréales résistant à la sécheresse comme le sorgho « durra » et le millet « dukhn », d'oléagineux : arachide, sésame, graines de melon, de tabac, d'arbres fruitiers : dattes, mangues, goyaves et autres, et en exploitation de forêts connues surtout par leur production de gomme arabique. D'autre part, l'élevage comporte bovins, caprins,

ovins, équidés et camélidés sur lesquels l'étude de la commercialisation nous a amenée à donner des détails.

Les activités artisanales sont, depuis longtemps, très variées et constituent un facteur primordial pour assurer des échanges complémentaires, tant avec l'étranger qu'à l'intérieur de la région. Elles sont traditionnellement assurées par des groupes sociaux spécialisés dont l'interaction est indispensable à la bonne marche de l'économie régionale.

Démographie et anthropologie sociale

Le Darfûr entier semble avoir une densité de population de dix fois inférieure à celle de la France, mais les données sont imparfaites, d'après le Cairo Demographic Centre, et notre terrain d'enquête avait une population relativement dense et urbanisée. Au niveau de la Région, le recensement de 1983 indiquait 3 093 699 habitants, dont un dixième dans les villes (316 152), avec un taux de croissance sensiblement supérieur à la moyenne nationale (3,2 % contre 2,8) qui aurait suffi à faire prévoir un certain exode rural si la famine de 1984/1985 ne l'avait pas accéléré. Une étude détaillée de ces questions a été faite par un Soudanais, Yacoub Balamoan, analysant notamment une importante immigration ouest-africaine (BALAMOAN 1981). Au Nord-Darfûr, il y avait alors 1 149 557 sédentaires et 178 390 nomades.

Des inventaires de la bibliographie ethnographiques n'ont suffi à rendre compte ni des rapports des ethnies avec leurs voisines, ni de l'enchevêtrement des territoires qu'elles occupent. Pour Westermann & Baumann (1962, p. 298), « les planteurs paléonigritiques ont dû se réfugier en des îlots » et « il y a eu constamment formation d'États nouveaux... dus à la fusion d'éléments de la race blanche africaine avec des populations hamitiques, berbéro-libyques et arabes ». De son côté, Murdock (1959) distingue les Sahéliens (« Negroes of the Sudan fringe ») et les Sahariens (« Saharan Negroes ») et dit que des raisons climatiques et technologiques ont amené les Sahariens à adopter une civilisation proche de celle des peuples méditerranéens (pp. 129-135). Ces auteurs ne s'entendent pas non plus sur la répartition des ethnies entre les deux groupes. Les Fûr, qui ont donné leur nom à la Région, et les « Fellata » (Peuls) sont rangés par Murdock parmi les Sahéliens.

Suivant un recensement de 1956, l'arabe était la langue de 54,50 %

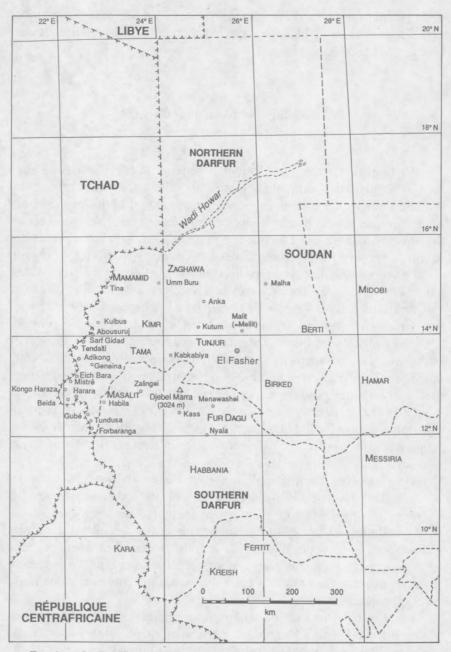


Fig. 1. — Le Darfûr, populations et marchés frontaliers. — Les groupes ethniques sont indiqués en petites capitales (les Fellata et Takarir, venus de l'Ouest-Africain, sont dispersés).

de la population et les dialectes « darfuriens » de 47,70 %. La proportion d'arabophones à El-Fasher (90 %) montre qu'urbanisation et arabisation vont de pair.

Méthodologie et techniques d'enquête

Au Darfûr, comme en Afrique en général, le chercheur sur le terrain rencontre des difficultés quand il veut se concentrer sur un domaine particulier du système économique. D'un côté, les méthodes ou techniques de recherche généralement reconnues relèvent d'écoles de pensée occidentales et « collent » mal au sujet. De l'autre, il reste à savoir si un « système commercial » quelconque existe dans la région.

Les stratégies de commercialisation auxquelles nous nous intéressions, constituant un thème vaste et assez flou, nous avons diversifié nos techniques, dans l'espoir de cerner tous ses aspects. Il ne s'agissait pas seulement, pensions-nous dès l'abord, de marchés et de transactions, mais avant tout d'êtres humains occupés à ces transactions. Les réalités de l'environnement au Darfûr nous ont confirmée dans cette conviction qui, d'ailleurs, ne nous a pas empêchée d'étudier les problèmes économiques posés à la population par la nécessité de vendre et d'acheter. Travaillant dans notre pays natal, notre « observation-participation » a bénéficié d'une longue connaissance du terrain et de ses habitants sans souffrir trop de restrictions inhérentes à notre position personnelle dans cette société.

De fait, avec l'aide supplémentaire d'une expérience acquise en d'autres lieux (Fatima 1984) nous avons tiré profit de nombreuses discussions informelles à côté d'entretiens systématiques, d'« interviews » et de l'administration d'un questionnaire arabe détaillé. Ce dernier s'est imposé à nous pour tenter de quantifier certaines données mais, en l'occurrence, sa valeur nous a paru contestable et nous ne le recommanderons pas sans réserve à ceux qui voudront travailler dans notre pays ou ailleurs.

Par contre, il ne faut pas, selon nous, exagérer la gravité du problème du chercheur « indigène », particulièrement celui d'une femme en terre d'Islam, comparé à celui de l'occidental qui, chez lui comme ailleurs, est bien forcé de respecter la culture dans laquelle il se plonge et qui fait partie inséparable de son travail. Disons plutôt qu'une société croyante tend à se montrer plus stricte que d'autres sur le sujet des convenances.

Problèmes locaux d'enquête

Premièrement, il n'y a pas de place dans l'esprit des habitants pour un chercheur et, moins encore, pour « une chercheuse ». Le seul fait d'interroger de façon systématique sur des choses regardées comme personnelles et que seuls les proches sont censés savoir choque la réalité sociale et la civilité, au Darfûr comme en beaucoup d'autres pays. On ne comprend pas assez en Occident que nos gens ont un esprit pragmatique et qu'il s'interrogent sur l'utilité et sur l'usage immédiat des informations qu'on leur demande. Quand, par exemple, pour les mettre à l'aise, nous les dispensions de mentionner leurs noms, ils s'interrogeaient sur l'utilité de notre travail. Si nous insistions sur l'aspect pratique d'une enquête qui concernait tout le monde, certains y cherchaient un avantage pour eux-mêmes seulement.

Un vendeur de bétail, par exemple, nous a dit : « Écoutez-moi, mon nom est Un Tel, j'habite tel village et possède tel nombre de bêtes. J'ai besoin d'eau et de médicaments pour elles. »

Certains chercheurs ont dénoncé le marché comme un terrain difficile d'enquête parce qu'une bonne volonté éventuelle y est trop facilement entravée par ses partenaires dans une transaction ou par de simples curieux (HILL 1963), mais cette difficulté a été minimisée pour nous par des gens bienveillants jusqu'au point de nous inviter parfois à venir chez eux, pour y poser nos questions.

Deuxièmement, nous avons travaillé au cours d'une année de famine et de révolution. Bien des gens ne s'intéressaient à nous que dans la mesure où nous pouvions leur parler des problèmes du jour et de l'aide que nous pouvions leur apporter. Nous étions alors forcées de biaiser et d'aborder des thèmes indirectement liés à notre sujet, mais l'espoir mis en nous par les victimes des événements ne pouvait que nous gêner.

Cette situation du moment accentuait le problème permanent du statut du chercheur par rapport aux responsables administratifs qui évaluent les revenus des contribuables en vue de leur imposer taxes et impôts. Dès notre arrivée dans certains marchés proches de Kattal, la rumeur a circulé que le conseil local nous avait chargée d'évaluer les

revenus des vendeuses. Nous avons dû, pour les rassurer, renoncer à certaines questions, telles que celle de savoir si une femme possédait une autorisation de commerce.

Troisièmement, l'attitude négative des interrogés est encouragée, dans une large mesure, par le peu de cas que les théoriciens que nous avons pu lire font de l'action. Cette lacune n'est pas seulement décevante pour le chercheur, dont elle dévalorise un statut déjà précaire, elle remet en cause les fondements de la recherche socio-anthropologique, aussi bien que les méthodes préconisées pour les enquêtes. Il y a lieu de réfléchir à une meilleure adéquation de la théorie de la recherche aux conditions de travail.

Position du chercheur

Tout cela nous conduit à juger qu'aucune méthode actuellement connue n'est parfaitement appropriée à la recherche dans une communauté telle que celles que nous avons étudiées en Équatoria comme au Darfûr. N'appartient-il pas dès lors au chercheur d'inventer sa propre méthode et de travailler de manière à se faire accepter par tous moyens appropriés aux conditions locales? Si, comme en notre cas, il est déjà familier de la société à étudier, et dont il est membre, il lui reste à se faire accepter comme « étranger » par la logique même de son travail.

De cette double appartenance résultent des comportements parfois contradictoires ou ambigus de la part de ceux qu'il interroge. Familier de tous, il est censé connaître les problèmes de la vie locale, et la raison même de sa recherche se trouve ainsi mise en cause. Comme Malinowski l'a suggéré, l'implication psychologique du chercheur est nécessaire pour saisir l'aspect réel de la vie au-delà des informations qu'il reçoit, démarche dont la valeur est inestimable. De cette implication, néanmoins, découle la subjectivité, et d'autant plus si le terrain est le sien. Le chercheur dévoile sa subjectivité dans sa relation avec les interrogés, sans oublier le rôle « protecteur » des parents, amis, collègues, etc.

Il est, sans doute pour nous, trop tôt pour songer à une analyse exhaustive d'une expérience trop récente, mais nous avons considéré comme un devoir d'en souligner dès à présent cet aspect.

Remarques sur le questionnaire

La nature de notre sujet, et le besoin d'en cerner les multiples aspects, nous a conduite à combiner anthropologie et sociologie et à recourir à la méthode du questionnaire, en dépit de son caractère relativement superficiel. Le nôtre s'est avéré un peu long mais qu'y faire?

En effet, le souci de poser toutes questions utiles nous a fait sentir parfois que nous devenions gênante, surtout quand des vendeurs de denrées périssables nous répondaient hâtivement, de peur de voir des clients leur échapper. D'autre part, certaines contradictions étaient évidentes mais le problème était de les faire remarquer sans se montrer désagréable. Certains, par exemple, affirmaient n'avoir d'autre activité que le commerce, pour parler ensuite de déboires avec leur bétail ou de mauvaises récoltes dans leurs champs.

Avec toute la patience et la fermeté dont nous étions capables, nous avons réussi à faire parler certaines personnes difficiles, les retrouvant, dans les cas extrêmes, pour leur faire compléter leur réponse, le lendemain ou le jour du marché suivant. Le niveau de la scolarité nous a parfois semblé influencer les attitudes masculines. Il fallait tenir compte aussi des lieux où nous avions à opérer. Les vendeurs disposant d'un bon espace nous accueillaient, la plupart du temps, mieux que ceux qui s'entassaient les uns contre les autres en des lieux où l'on ne pouvait pas marcher sans bousculer ou piétiner la marchandise. Ceci était particulièrement gênant aux marchés de Beida et de Forbaranga, en dépit de la présence d'un agent responsable de l'organisation du marché et des passages à réserver à la circulation.

Là où l'accueil était aisé, fût-ce dans un humble abri de paille, un « rakouba », on étalait un tapis (« birsh »), on nous offrait un tabouret (« banbar »), on allait même jusqu'à aller nous acheter une tasse de thé s'il n'y en avait pas sur place. Certains, jugeant mauvais ou indigne d'une femme bien élevée de manger au marché; nous offraient quelques aliments à consommer chez nous. Reste que nous avons parfois reçu des refus catégoriques de répondre à notre questionnaire. C'était surtout le cas dans les marchés au bétail ou en « produits en gros », où la présence d'une femme était inhabituelle et paraissait incompatible avec la complexité des transactions. De plus, c'était là que vendeurs et acheteurs se montraient les plus mobiles et les plus agités.

Le milieu où nous avons évolué ne se prêtait guère à un échantillonnage assez rigoureux pour que sa représentativité ne fasse aucun doute. Aussi, nos échantillons ont-ils été choisis un peu au hasard, quoiqu'avec le souci constant de diversifier nos critères. Parfois, notre choix a pu être influencé par la question de langue, parfois aussi par le sexe, parce qu'il nous était plus facile d'interroger les femmes. Mais, à ce dernier propos, nous avons rencontré des hommes que nos questions intéressaient fortement. C'était pour eux l'occasion de faire preuve de leur compétence en matière de marchés, de prix, d'activités commerciales anciennes et récentes, ou même de contrebande. Il leur arrivait même de réclamer leur tour d'interrogation. Dès lors, il ne s'agissait plus d'un choix au hasard mais d'un choix délibéré de la part de l'intéressé. Parfois aussi, les réponses fusaient de la foule et la conversation devenait générale au point que c'était à notre tour d'être interrogée et de devoir sortir du cadre du questionnaire.

Réflexions sur le choix du sujet

Nous avons dû faire face à une situation doublement inattendue. Au Darfûr, c'était la famine, la révélation de problèmes négligés, désespérante pour une analyse à long terme et plus tard, ce fut la révélation d'une crise de la théorie économique indispensable à cette analyse (Galbraith 1987). Nous faisons néanmoins volontiers nôtre l'affirmation du « caractère fondamental du rôle que devrait jouer — et que ne joue pas assez — dans la sécurité alimentaire des pays tropicaux l'existence permanente d'un bon réseau de commercialisation vivrière » (Harroy 1979, p. 137). Nous en avons noté le caractère prophétique, à quelques années de la famine au cours de laquelle notre enquête a été menée. Pour Harroy comme pour nous, l'essentiel est de fortifier la position du petit producteur, tant urbain que rural, afin de l'encourager à pratiquer des échanges bénéfiques pour les deux parties en cause.

Notre terrain de prédilection a été le « marché-lieu », traduction de l'anglais « market place » désormais courante en anthropologie. Dans les limites de notre expérience, ce concept implique quatre éléments fondamentaux : la présence simultanée de vendeurs et d'acheteurs, celle d'articles échangeables à offrir et acquérir, un site déterminé, ouvert au public pour transactions, un calendrier fixant les moments d'échanges (FATIMA 1984).

Ce marché-lieu est souvent présenté comme chasse gardée des géo-

graphes et des économistes mais son intérêt socio-anthropologique a été reconnu par Malinowski (Malinowski & de la Fuente 1982) et il ne s'est jamais démenti à nos yeux. Étant donné ses multiples aspects, le concours de tous les chercheurs en sciences sociales, économiques, géographiques, et même en d'autres disciplines, n'est-il pas indispensable, et suffisant en même temps, pour en tirer des enseignements valables? Nous avons, pour notre part, tenté d'apporter une modeste contribution à un sujet qui, au Soudan, demande à être abordé dans toute sa complexité et qui a retenu notre attention depuis longtemps.

Les marchés-lieux sont en effet les principaux, souvent même les seuls points de rencontre pour la commercialisation des produits des agriculteurs et éleveurs auxquels nous nous intéressons en premier lieu. Ce sont aussi de véritables miroirs de la culture du Darfûr du point de vue social autant qu'économique et dans ses rapports avec le monde extérieur. Tout le monde au Soudan se fournit au marché, directement ou indirectement. Aussi permet-il, à travers les rapports sociaux qui vont de pair avec le commerce, de soulever des questions fondamentales et, parmi celles-ci, la stratégie adoptée individuellement ou collectivement pour organiser la commercialisation alimentaire.

La commercialisation et ses problèmes

Avant d'évoquer les divers aspects du commerce au Darfûr, il importe de définir ce que nous entendons par « commercialisation ».

L'Académie Française nous invite à en faire la traduction du mot « marketing » mais il y a deux remarques à faire en ce qui concerne notre étude. La première est qu'il ne s'agit pas de créer artificiellement des besoins, le plus souvent sous forme de « gadgets », pour les membres d'une « société de consommation ».

Notre préoccupation est d'analyser la réalité socio-économique du paysan producteur cherchant à écouler ses produits pour acquérir ensuite des articles de première nécessité. Comment choisit-il son acheteur dans le premier cas et son vendeur dans le second? Avec combien de liberté de sa part? Avec quel degré de connaissance de la conjoncture? Le paysan ne vendant que pour acheter, nous nous trouvons devant le cycle de commercialisation défini par Pareto: Marchandise — Monnaie — Marchandise, déclenché par le (ou imposé au?) pro-

ducteur offrant un article détaché d'une production totale constituée en partie par les nécessités de sa propre subsistance, à lui et à sa famille, et en partie par un surplus jugé bon pour l'échange avec des articles trop souvent importés.

Seconde raison: au Darfûr, le problème de la commercialisation est dominé par un facteur géographique, l'« enclavement », imposant, depuis les temps les plus reculés, le commerce à longue distance. Nous avons donc à commencer par l'étude des grandes voies commerciales, même si la géographie paraît y prendre une trop grande place. C'est un problème sociologique puisque les gens ont à s'organiser pour surmonter les obstacles ainsi imposés. Comme Mauss (1968) l'a bien dit : « ... la géographie traitait jusqu'ici des questions de frontières, de voies de communication, de densité sociale, etc. Or, ce ne sont pas là des questions de géographie, mais des questions de sociologie puisqu'il ne s'agit pas de phénomènes cosmiques, mais de phénomènes qui tiennent à la nature des sociétés ».

Un tel commerce implique inévitablement des rapports entre gens d'origines très différentes, même au niveau élémentaire du paysan-producteur et de l'acheteur au marché.

Fonctions de la commercialisation

Les multiples fonctions de la commercialisation commencent alors par l'emploi des moyens reconnus comme susceptibles de faciliter les rapports entre gens sociologiquement et économiquement différents. Le premier de ces moyens consiste à créer une infrastructure comportant des institutions publiques, les marchés, avec leur calendrier et leur emplacement fixes, une ou plusieurs monnaies et systèmes de poids et mesures reconnus par tous, leurs règlements socio-commerciaux applicables aux transactions ou aux transactions effectuées en dehors de ceux-ci.

Le deuxième moyen consiste à déterminer les modes de fixation des prix et du crédit, la liste des articles dont la distribution paraît rentable, ce qui implique la présence des partenaires aux lieux et aux temps favorables à la commercialisation. Pour celle des produits agricoles, il faut compter avec les inconvénients de quantités trop petites, les problèmes de transport et de conservation et, « last but not least »,

au Darfûr sinon ailleurs, l'inévitable intervention d'intermédiaires. Les prix en sont directement influencés.

Le troisième moyen est la division du travail entre sexes et entre différents groupes sociaux. Il s'en suit des stratégies, individuelles ou collectives, pour l'écoulement des produits, pour les services, ou pour la meilleure rentabilité de la commercialisation.

De toute évidence, sur notre terrain d'enquête, l'« enclavement » se présente comme le problème fondamental à résoudre par tous les moyens possibles. On ne peut même pas dire que la situation à cet égard ait été améliorée par le recours à des technologies avancées : camions, ou même avions, remplaçant chameaux ou chemin de fer, ni même espérer qu'elle puisse l'être réellement sans un changement radical d'attitude de la part de ceux qui sont responsables de la bonne marche de l'économie du Darfûr. Si quelque chose n'a pas changé depuis des siècles, c'est bien la grande dépendance du pays par rapport aux voies à longue distance, et c'est pourquoi nous leur avons accordé en premier lieu notre attention. Ces voies restent ouvertes mais non tracées, dans les mêmes cinq directions principales que par le passé. La création d'un véritable réseau routier, tant intérieur qu'international, s'impose, mais l'instabilité des contraintes politico-économiques décourage la planification dans ce domaine.

Plan d'étude

Dans un premier temps, nous nous attachons aux traditions commerciales du Darfûr, afin de mieux connaître les origines et caractéristiques des marchés et, par comparaison et déduction, les répercussions de leurs activités dans les domaines commercial et socio-économique en général. Nous prendrons donc en considération le commerce à longue distance, les routes commerciales et les marchés décrits par les anciens voyageurs. Cet aperçu paraîtra peut-être un peu long et un peu en dehors de notre sujet, mais il s'impose du fait qu'autrefois comme aujourd'hui, les activités commerciales des habitants du Darfûr ne peuvent pas se comprendre autrement.

Les activités commerciales sur les marchés de nos jours demeurent étroitement liées à ces routes, sans qu'on puisse dire si celles-ci déterminent la localisation des marchés ou sont déterminées par les principaux d'entre eux. Notre étude sur le terrain a, en tout cas, confirmé notre mémoire de D.E.A. en ce qu'il postulait l'apparition des marchés et du commerce en général dans des conditions de complémentarité économique accompagnées d'une certaine distanciation sociale entre groupes ou ethnies intéressées. Nous avions alors tiré profit des classiques tels que Bohannan & Dalton (1962), Firth (1967, 1972), Meillassoux (1971), et des « Réflexions sur la pertinence d'une théorie de l'histoire des échanges » de Dupré & Rey (1969), mais la crise des consciences est passée par là comme ailleurs et les réalités de la vie politique africaine ont inspiré de nouvelles vues à Dieng (1985) et, plus modestement, mais d'une manière qui nous a été plus utile, à Rivière (1971).

Ayant aussi reçu un apprentissage anthropologique, nous avons suivi avec intérêt le « détour » de Balandier, ce qui, en raison des origines de l'anthropologie économique (MALINOWSKI, FIRTH, etc.), nous plaçait dans l'orbite anglo-saxonne (Lombard 1972). C'est dans cette orbite qu'un marxiste américain a conclu qu'il fallait repenser l'anthropologie en termes « d'une nouvelle économie politique historiquement orientée » (Wolf 1982) et que le président pour 1987-1988 de l'American Anthropological Association, a déclaré dans son discours inaugural que « la reconstruction historique est essentielle pour le développement de l'anthropologie comme science, et faisable » (ABERLE 1987).

Nous avons accueilli ces déclarations avec d'autant plus d'intérêt, que le retour au passé s'est imposé à notre attention presque à chaque pas de notre enquête. Nous espérons donc qu'il ne nous sera pas trop reproché d'y avoir adhéré.

Le poids de l'histoire

Des hypothèses sur l'histoire et même la préhistoire du Darfûr peuvent être déduites de sites (Van Noten 1960) ou de récits du temps des pharaons (Arkell 1961), mais pour nos besoins, il suffit de débuter avec la création du royaume Fûr, centré sur le Djebel Marra, peutêtre au XV° siècle de l'ère chrétienne, et surtout avec la prise du pouvoir, vers le milieu du XVII° siècle, par la dynastie des Keira, soumettant les agriculteurs sédentaires, puis les chameliers nomades proches du désert Libyque, au nord, et les Arabes éleveurs de bétail, les Baqqâra, au sud.

Un siècle plus tard, ou à peu près, le royaume substituait à des

liens apparemment séculaires avec le Soudan central, une étroite association culturelle et commerciale avec la vallée du Nil, exportant esclaves et chameaux par la route (non tracée) des « Quarante Jours » vers Assyût et au-delà, en Égypte. C'est au cours de la dernière décennie du XVIIIe siècle, que les Keira se constituèrent une capitale permanente près du lac Tendelti, dont le nom devait céder la place au mot « El-Fasher », c'est-à-dire Le-Camp. Cette ville a été décrite dès sa naissance par Browne, le premier voyageur européen au Darfûr, comme un centre de commercialisation et d'urbanisation, en même temps que d'islamisation et d'arabisation (FATIMA 1982). Elle a impressionné les Français de l'Expédition d'Égypte, assistant d'Assyût à l'arrivée de caravanes venues de « Darfour », dont ils prenaient le nom pour celui d'une ville (Description de l'Égypte).

Les Keira, auprès desquels une « reine-sœur », l'Iya Basi Zamzam, joua longtemps un grand rôle, luttèrent contre les Turco-Égyptiens par des recrutements massifs de guerriers recrutés dans le Bahr-el-Ghazal et le Dar-Fertit, aussi bien que dans la région. Vaincus en 1874, ils se retirèrent dans leur berceau ancestral du Djebel Marra pour laisser passer d'abord cette tempête, ensuite la création de l'État Mahdiste. Leur loyauté au Sultan-Caliphe de Constantinople et leur alliance avec le Grand-Senoussi entraîna leur perte définitive par la mort du dernier sultan, Ali Dinar (1898-1916), et l'incorporation du royaume au Soudan anglo-égyptien.

Hier et aujourd'hui

Sans sortir du cadre de l'Histoire, certains ouvrages récents ont éclairé d'une lumière nouvelle certains traits de l'économie actuelle du Darfûr liés à des traits dominants de l'ancienne administration royale. R. S. O'Fahey, étudiant des archives familiales, a constaté que la piste des « Quarante Jours » a contribué à l'islamisation plus complète et à l'arabisation du pays par les marchands et religieux venus d'Égypte et d'ailleurs ou en rapports constants avec l'étranger. Des terres ont été octroyées en abondance aux membres de la famille et de la cour royales, et à des marchands qui ont fait de Cobé un véritable port caravanier, tandis que le régime foncier traditionnel souffrait de l'effacement des chefs locaux résistant mal à une politique de centralisation pour-

suivie après l'effondrement de la dynastie (O'FAHEY 1980, pp. 81 et 91).

Dans un autre ouvrage, fondé sur un gros travail sur le terrain en même temps que sur des documents et la littérature, M^{me} Kapteijns a confirmé l'importance socio-économique du commerce à longue distance dans le Dar-Masalit, région coincée entre le Darfûr et le Tchad, finalement partagée entre Français et Anglais, ceux-ci se présentant au nom de l'Égypte (Kapteijns 1984). Or, pour les Anglais, il s'agissait d'orienter la production vers les cultures commerciales à exporter (Awad Al-Sid Al-Karsani 1987).

Toutes les études que nous avons pu consulter, aussi bien que les témoignages recueillis par nous sur le terrain, confirment comment au Darfûr les activités commerciales ont acquis une importance stratégique fondamentale, reconnue par tous les régimes politiques qui s'y sont succédé, et portant surtout sur les échanges à longue distance. Cet intérêt persiste de nos jours, avec une participation de plus en plus massive des différentes catégories sociales.

Relations entre ethnies et avec les pays voisins

Nous avons ainsi été conduite à la deuxième partie de notre travail, abordant les relations commerciales actuelles entre ethnies et avec les pays voisins du Darfûr, et la façon dont les gens s'organisent sur des bases sociologiques pour vaincre les imperfections du quasi-système commercial. Des difficultés structurellles et fonctionnelles sont liées, par exemple, au réseau de transport entre lieux de production et lieux d'achat pour consommation ou revente. Des blocages désavantagent les producteurs et même parfois les petits commerçants. Il est difficile mais indispensable d'étudier la ou les stratégies de commercialisation face à un système de transports lamentable, où les pluies saisonnières isolent durant des mois des villages et même certaines villes. La réussite d'un commerçant dépend beaucoup des facilités dont il dispose pour se déplacer et déplacer sa marchandise. C'est l'une des raisons pour lesquelles une personne isolée n'a qu'une chance minime de voir prospérer ses affaires. De là, un sentiment de solidarité de groupe qui caractérise les commerçants du Darfûr, mais comment cette solidarité se concrétise-t-elle et quelles sont ses implications? Dans notre troisième partie, nous tentons d'en étudier l'impact sur deux questions fondamentales : le crédit et les prix.

Crédit et prix

En ce qui concerne le crédit, nous avons constaté à quel point il était indispensable à la commercialisation, sur notre terrain d'enquête comme ailleurs, et on nous a demandé, bien entendu : comment organiser le crédit sur une autre base que la perspective pour le prêteur de percevoir des intérêts? La perception d'intérêts ne nous est apparue ni désirable, ni justifiée, ni même tout simplement possible, économiquement parlant, quand il s'agit de sommes minimes engagées à très court terme, comme c'est le cas au Darfûr et ailleurs en Afrique, dans le crédit rotatif connu localement sous le nom de « sanduk », et elle resterait tout à fait incertaine sans un appareil de contrôle qui ferait que « la sauce coûterait plus cher que le poisson ». On parle d'ailleurs d'expériences réussies de prêt sans intérêt au Bangladesh. Affaire à suivre!

Ce serait, d'autre part, folie que d'y compter, dans un pays profondément musulman, de la part d'agriculteurs, d'éleveurs, de tous petits artisans d'un côté, et des acquéreurs de leur production, agissant directement ou recourant à un réseau d'intermédiaires enraciné dans la tradition. Il ne s'agit pas seulement de « Charia'a » mais aussi de sens moral pour des croyants, persuadés qu'il est immoral et condamné par le Coran, sinon par la Bible, d'exiger plus d'argent qu'on en a prêté.

De quels moyens le paysan dispose-t-il, dans le processus de commercialisation, pour évaluer le prix à demander? Sa position est fondamentale, puisque c'est lui qui rend ce processus possible en produisant l'article à commercialiser, mais la commercialisation ne devient une réalité concrète que s'il rencontre un autre individu prêt à conclure un contrat pour l'achat de son produit. À première vue, on s'attend à voir le producteur dominer la situation en choisissant son partenaire et en lui dictant un prix fixé par les coûts de production et par l'espoir d'un achat subséquent, deux éléments connus de lui seul.

De fait, la situation du producteur se dégrade dès qu'on en arrive à la détermination d'un prix. Cette question est toujours au cœur du problème de la commercialisation, quoique les procédures et réactions varient à l'infini, selon que les intéressés sont engagés dans le contrat occasionnellement ou professionnellement. Le paysan manque de critères précis pour apprécier le besoin que son interlocuteur cherche à

satisfaire. Ce qu'il connaît surtout, c'est son besoin à lui, le besoin d'un bien d'autant plus difficile à évaluer qu'il est généralement d'origine plus lointaine que celle de l'article offert par le producteur local. L'acheteur, surtout s'il est commerçant de profession, met facilement le paysan dans un état de dépendance, parce que lui seul connaît les variables économiques, écologiques, ou même sociales et autres qui justifient la hausse ou la baisse du prix de l'article désiré par le paysan devenu consommateur à son tour, ou avant son tour.

Le rôle des intermédiaires, dont le foisonnement est une source facile de critiques et de moqueries de la part de visiteurs goguenards, est crucial à ce point de vue. Au lieu de laisser le paysan chercher à son aise et choisir son acheteur, ils se précipitent à sa rencontre, l'entourent, le harcèlent, font tout ce qu'ils peuvent pour l'amener au commerçant qui les a engagés et la situation est retournée, le commerçant la domine. Il existe, bien entendu, des paysans moins faibles, mais cela dépend de leur degré d'expérience ou d'instruction plus que de leur personnalité.

Le marchandage en tant que technique

Poussé par des motivations sociologiques et psychologiques, autant et sinon plus qu'économiques, le paysan-producteur recourt alors à une technique apparemment bien connue, celle du marchandage. Y trouve-t-il son avantage ou non?

Il a devant lui, une fois l'intermédiaire écarté, un commerçant professionnel dont le besoin fondamental est infiniment plus clair et facile à évaluer : la réalisation d'un bénéfice commercial. Puisqu'il commercialise des articles dont il n'est pas le producteur, son souci principal est de réaliser un profit sur un coût qu'il connaît facilement, plus facilement en tous cas que ceux du produit offert par le paysan, et sans exclure certains critères sociologiques et psychologiques qui n'agissent tout de même pas au même point que sur ce dernier.

Nombreuses sont les imperfections d'une telle façon de déterminer les prix et ce sont elles qui suscitent, exigent même, l'intervention d'intermédiaires chargés d'abolir les blocages commerciaux avant de livrer le producteur au commerçant. Quel est le vrai rôle de ces intermédiaires ? Sont-ils vraiment indispensables ? Au-delà des moqueries, non seulement les théoriciens mais les intéressés eux-mêmes émettent des avis divergents.

Quels que soient les services rendus par les intermédiaires aux

commerçants professionnels et aux producteurs-vendeurs, respectivement, il faut souligner qu'ils servent de traits d'union entre deux partenaires dans un même contrat de commercialisation dont les intérêts convergent et s'opposent tour à tour et où apparaît la question de la division du travail dans une société pluri-ethnique. Il ne s'agit pas seulement de réaliser « une bonne affaire » et, contrairement à ce qui se passe dans une société plus « sophistiquée », c'est à marchander le plus qu'on gagne du prestige, puisqu'il s'agit de dominer avant d'en tirer un profit.

Division du travail

Nos données et notre connaissance du terrain où nous sommes née, ont confirmé l'hypothèse selon laquelle le statut et les responsabilités sociales de la femme, pas seulement au Darfûr, jouent un rôle essentiel dans sa participation à la commercialisation, en contradiction avec l'importance de son rôle dans l'économie, en tant que productrice. Les structures sociales agissent de manière à lui assigner un rang inférieur à celui que l'économie justifierait.

L'insignifiance des transactions auxquelles se livrent les femmes tient moins à un manque réel de produits à offrir qu'à des contraintes d'ordre socio-culturel. L'équilibre social, tel qu'on le comprend dans le pays, interdit la concurrence économique entre sexes et engendre des répercussions négatives pour la femme. Leur rôle dans la contrebande ne dément pas un préjugé « viscéral » à cet égard.

Nous avons été ainsi conduite à reconnaître que les marchés ne sont pas seulement des institutions économiques, mais aussi des institutions publiques jouant un rôle considérable dans l'interaction sociale, rôle d'autant plus important à considérer que les rapports entre ethnies sont souvent conflictuels dans une société où elles s'enchevêtrent à tout bout de champ. Le marché, centre de commercialisation, occupe une place de premier ordre, dans la socio-économie du développement.

* *

Dans la conduite du présent travail et particulièrement pour la théorie socio-économique, l'auteur tient à rendre hommage à son maître à Lille, le professeur Jacques Lombard.

CHAPITRE I

Le commerce traditionnel au Darfûr

Introduction

En dépit d'une position géographique qui impose de longs et coûteux obstacles au déroulement d'activités commerciales, le Darfûr constitue depuis des temps immémoriaux un carrefour de routes commerciales reliant l'intérieur de l'Afrique occidentale et centrale à la mer, la plupart du temps par les flots de sable du Sahara, comme les voies d'accès à la Grèce par ceux de la Méditerranée.

Cette position géographique du Darfûr en particulier et du Soudan septentrional dans son ensemble, n'a pas empêché les Pharaons de la Nubie et de l'Égypte anciennes, aussi bien que leurs successeurs, Arabes, Turcs ou Européens, de s'intéresser constamment à mettre la main sur ces routes commerciales, afin de contrôler leurs approvisionnements d'or, d'esclaves et d'autres biens (Arkell 1961).

Dans la mesure où le contrôle total leur a échappé, ils ont fait de leur mieux pour entretenir des rapports pacifiques avec des États parmi lesquels le Darfûr jouait un rôle de relais. Des relations diplomatiques ont été nouées à des fins commerciales entre les maîtres de l'Égypte, du Funj et du Ouadai entre autres et leurs homologues du Darfûr.

Les documents historiques que nous avons pu consulter montrent comment ce commerce était organisé en deux grandes catégories d'échanges :

- a) Le commerce à longue distance entre le Darfûr et les États lointains qui peut être qualifié d'extérieur ;
- b) Le commerce local et régional pratiqué sur le territoire même du pays et ses voisins immédiats que nous qualifierons d'intérieur.

Dans les deux cas, l'importance du commerce était indiquée par le fait que les commerçants, en même temps que toutes personnes participant à leurs activités, se suivaient (à l'instar des marins) le long de voies non tracées qui devenaient par la force des choses ce que nous appellerons des « routes commerciales », c'est-à-dire des voies où la pratique d'activités commerciales entretenait une circulation caravanière régulière et intense, allant jusqu'à 15 000 chameaux pour la caravane annuelle reliant en quarante jours de marche le Darfûr à l'Égypte.

Depuis des millénaires, de nombreuses routes commerciales reliaient ainsi le Darfûr aux pays voisins et même au-delà. La plus célèbre d'entre elles, mentionnée dès 666 AD, se dirigeait vers Assiout (Syout) en Égypte, en aval de la première cataracte du Nil, d'où les marchandises pouvaient être transportées soit par terre, soit par eau. On ignore l'époque exacte de sa création mais elle semble bien être antérieure à l'ère chrétienne. Les informations recueillies à ce sujet font encore l'objet de controverses parmi les archéologues et les historiens (e.a. YOYOTTE 1953).

De toute manière, il nous semble fort probable que la route des Quarante Jours ait été la plus ancienne des voies commerciales reliant le Darfûr au monde extérieur et plus précisément à l'Égypte. Connue en arabe sous le nom de « Darb-el-Arbaïn », elle est devenue célèbre par le volume considérable du trafic qu'elle assurait, et par sa contribution à la richesse de la ville d'Assiout, l'ex-Lycopolis (ISAMBERT 1881, p. 480).

Avantages et inconvénients de la route des Quarante Jours

Au départ d'El-Fasher, à 1117 milles anglais d'Assiout, ou de Kobé à 1082 milles, cette route traverse une région désertique, inhabitée ou même inhabitable en majeure partie, jalonnée de quelques oasis et de quelques puits à longs intervalles, la distance entre ceux-ci étant de quatre à six jours de marche. Le premier problème à résoudre était donc l'approvisionnement en eau et nourriture qui exigeait des charges importantes, de sorte qu'on pouvait payer autant pour les chameaux eux-mêmes que pour les charges qu'ils portaient (BROWNE 1806, p. 250).

Ce qui rendait par contre cette route très désirable pour les marchands c'était que traversant une région désertique, elle leur assurait une sécurité relative. On y courait moins de risques d'agression et de pillage que sur la route menant du Sennar à Assiout. Cette sécurité n'étant tout de même pas absolue, les caravanes prenaient des précautions jugées indispensables telles que de se grouper et de s'armer par crainte des pasteurs qui sillonnaient le désert, les Kababish et Bédiayat.

L'absence de points de repère et d'orientation constituait un deuxième inconvénient. Pour y remédier, les caravanes étaient guidées par des « khabirs », des guides, bons connaisseurs de la route mais auxquels l'immensité du désert ne permettait pas toujours de la connaître parfaitement. Les voyageurs se faisaient à l'occasion leurs propres points de repère là où ils trouvaient des pierres à entasser, mais cela n'était pas toujours possible, car le sable était (et est toujours) trop mou et trop profond. L'observation des étoiles et constellations était aussi utilisée comme méthode de repérage. Malgré tout, le risque n'était jamais éliminé même pour un voyageur expérimenté par une dizaine de voyages. La caravane de Browne s'est égarée trois fois avant son arrivée au Darfûr. Le risque persiste de nos jours et des commerçants et des ouvriers s'égarent encore entre le Darfûr d'une part, la Libye et l'Égypte de l'autre. Certains y meurent de faim et de soif ou sont ensevelis par le sable mouvant.

Route des Quarante Jours : Points d'arrêt, caravansérails

En raison du caractère désertique d'une grande partie du pays à traverser, les voyageurs par le Darb-el-Arbaïn devaient accorder la priorité à un problème fondamental, celui de l'approvisionnement en eau, la plupart des points d'eau étant situés à cinq jours de voyage l'un de l'autre. Nous décrirons brièvement leur aventure en nous basant sur le récit d'AL-Tounsy (1845, pp. 29-36). Cinq jours après leur départ de Beny-Ady en Égypte, la caravane arrivait à l'oasis de Khardjh, une grande vallée s'étendant du nord au sud sur une longueur de 150 kilomètres, lieu historique entre tous désigné dans les textes hiéroglyphiques sous le nom de Hibe, devenu Ibis en grec. Le chef-lieu qui avait donné son nom à l'oasis, était une bourgade à laquelle un guide publié en 1881 devait attribuer 3000 habitants (ISAMBERT 1881) et nos voyageurs y passaient cinq jours. Venait ensuite, à deux jours de marche, Abyrys (ou Beyrys, Baïris), un village où ils passaient deux jours, puis Boulaq (Bélaq) et Macs (Mex), encore deux jours de repos après deux

jours de marche, derniers villages ou plutôt hameaux de l'oasis. En quittant Macs, la caravane s'engageait dans une région de plus en plus désertique qu'elle traversait durant cinq jours avant d'arriver à El-Chebb (Ayn-Cheb) pour s'y reposer deux jours, et quatre jours encore avant d'atteindre, à la cinquième matinée, l'oasis de Selyméh (Selima), important nœud de communications dans le désert, à la latitude de la deuxième cataracte du Nil et de la frontière actuelle de l'Égypte et du Soudan. Elle y passait deux jours avant de poursuivre sa marche jusque Laguyéh (Aïn-el-kieh) qu'elle atteignait le sixième jour et où elle en passait deux. Venait alors, au bout de cinq jours de plus, Zaghâouy, où l'eau était plus abondante et les pâturages plus étendus, de sorte que la caravane pouvait consacrer onze jours à réconforter ses hommes et ses chameaux. Après cela, la caravane pouvait se permettre dix jours de marche pour arriver la onzième matinée à Mourzouk, puits situé à l'entrée du premier District du Darfûr où elle rencontrait souvent des Arabes pourvus d'outres d'eau et de lait. De Mourzouk, elle ne mettait que quatre heures avant d'arriver au puits de Souwâynéth (Sweini), poste de douane du Darfûr et première ville importante dans le nord du royaume, point proche de celui où la frontière actuelle avec le Tchad rejoint le Wadi Howar.

Ainsi s'achevaient les quarante jours de voyage qui avaient valu à cette route le nom de « Darb-el-Arbaïn » (sans compter vingt-six jours de repos bien nécessaires) après lesquels les voyageurs se séparaient ; beaucoup de commerçants se dirigeaient vers Kobé (Kobeih, Kobbé ou même Kabkâbyéh), le grand marché national du royaume.

Caravanes vers l'Égypte par la route des Quarante Jours

EXPORTATION D'ESCLAVES

Les exportations du Darfûr consistaient, à la fin du XVIII^e siècle, en trois sortes d'articles: produits locaux tels que gomme arabique, bétail, natron, outres de cuir, etc., ou bien étrangers, achetés pour revente à des visiteurs et des commerçants étrangers, et enfin en esclaves capturés au sud du royaume. « Les habitants d'une grande partie de l'intérieur de l'Afrique viennent y vendre ou échanger les différentes denrées... ivoire, tamarin, etc., mais ce sont les habitants de cette ville

(i.e. Darfûr) qui en effectuent le transport en Égypte » (Description de l'Égypte, 279/XVII).

Ce commerce semble avoir été considérable et s'être dirigé significativement vers d'autres pays que l'Égypte. Si nous donnons des détails plus précis sur les exportations vers l'Égypte, c'est seulement par suite du manque de documentation sur ce commerce avec les autres pays. En 1796, la caravane qu'avait accompagnée Browne avait transporté vers l'Égypte des marchandises évaluées à un total de £ 115 000 (Browne 1806, p. 249). Mais une caravane de 2000 chameaux et 1000 esclaves était considérée comme relativement grande, une caravane ordinaire n'en avait pas autant.

Parmi les articles exportés, les esclaves figuraient comme les plus importants, constituant une marchandise à part nous semble-t-il pour trois raisons fondamentales :

- 1) C'était la seule marchandise capable de faire un travail productif, de fournir de la main-d'œuvre à ses acquéreurs ;
- 2) Ils étaient également capables de se reproduire, assurant ainsi la continuité d'une main-d'œuvre acquise avec eux;
- 3) Ils pouvaient servir à des fins politiques comme soldats, gardiens, etc. Si la caravane de Darfûr n'avait apporté vers l'Égypte que des esclaves, cela seul aurait servi à rendre ce commerce désirable et rentable pour les souverains aussi bien que pour les commerçants des deux côtés.

Le Darfûr, de son côté, bien au courant de leur usage, prenait sa part des esclaves qu'il recevait du sud « ... son principal commerce consistait en esclaves noirs. Ce sont les enfants des deux sexes, dont les uns sont dérobés dans les villages du royaume de Darfûr par des gens qui font métier de ces sortes d'enlèvements, et dont les autres appartiennent aux prisonniers de guerre que l'on a réduit en esclaves » (Description de l'Égypte, XVII, 278).

Bien que l'État ait participé très activement à la traite des esclaves et que l'institution se soit maintenue sous son autorité et sa protection, il n'en revendiquait pas le monopole. Marchands, notables, hommes libres quelconques pouvaient aussi s'y livrer. Agents de l'État, marchands à leur propre compte et notables organisaient systématiquement des razzias dans le pays généralement connu sous le nom de « Darfertit » au sud du Darfûr. L'État, cependant, avait consolidé cette institution par sa propre traite et par le contrôle d'une région centrale entourée d'États exportateurs d'esclaves. La main-d'œuvre servile,

outre son rôle militaire et policier, concourait à la production et pouvait être échangée contre des biens précieux : armes, chevaux, vêtements honorifiques, tapis, etc.

En retour, la traite a précipité la destruction du puissant État de Darfûr; affaibli par les soulèvements des groupes ethniques réduits en esclavage et par l'ambition d'États avides de la pratiquer à leur profit (Turquie, Égypte), ou prétendant y mettre fin (Angleterre).

ORGANISATION DE LA TRAITE DES ESCLAVES

La traite était une affaire bien organisée, comportant de nombreux partenaires, les sultans et leurs descendants, les notables, les commerçants, et finalement tous les hommes libres dont la participation était indispensable à sa réussite. Seul le sultan pouvait donner permission de s'y livrer, mais il pouvait déléguer son pouvoir à des notables ou à quiconque sollicitait l'autorisation d'organiser un « Ghazouah ». Il suffisait de lui offrir un cadeau acceptable pour obtenir cette autorisation, et suivant AL-Tounsy (1845), le sultan en accordait de soixante à soixante-dix par an. Chaque permis précisait la route à suivre et la tribu à attaquer et était consacré par une lance connue sous le nom de « Salatiya », d'où l'appellation de « Salatiya » parfois donnée à la « Ghazouah » elle-même.

Une fois la permission obtenue, son titulaire devenu guide de sa « Ghazouah » commençait à négocier avec les commerçants à crédit des marchandises dont il avait besoin et qu'il s'engageait à payer en esclaves. Certains commerçants accompagnaient les « Ghazouah ». Ils étaient alors payés plus chers que ceux qui attendaient leur retour. À côté de son aspect inhumain, ce mode de paiement montre une grosse lacune du système commercial, celle de l'inefficacité de son système monétaire (O'FAHEY 1973, p. 32).

Le Darfûr étant un État islamique, ces expéditions n'étaient dirigées que contre les païens, généralement capturés dans le Dar-Fertit ou Fartit. Bien qu'une ambiguïté persiste concernant ce pays et la réduction d'une certaine catégorie de la population en esclavage, il est nécessaire de préciser que la distinction entre homme libre et esclave était bien marquée. Capturer un homme libre était un crime contre l'État. Bien que les « Ghazouha » aient été dirigés contre les contrées habitées par des païens, cependant on ne peut conclure que la religion était le

critère unique déterminant le statut d'homme. Car les esclaves capturés n'étaient pas nécessairement tous des païens et vice versa.

D'ailleurs, à cause de l'importance de la distinction entre hommes libres et esclaves, on tirait profit d'une accusation abusive comme moyen de chantage et d'extorquer de l'argent à de riches marchands (Browne 1806, p. 232).

En ce qui concerne les « Ghazouah » au Fertit, une fois la permission obtenue, le guide prenait le titre de « sultan el'ghazouah » et jouissait d'un pouvoir comparable à celui du sultan, distribuant les charges et donnant des ordres à ses compagnons de route. Perdant son titre au retour, il donnait un certain nombre d'esclaves, offrait des cadeaux à ceux qui l'avaient accompagné et payait les marchands qui lui avaient fait crédit de marchandises sans l'accompagner. Dans le cas d'une « Ghazouah » opérant pour le compte du sultan en personne, une partie des esclaves était affectée à des services domestiques ou militaires, le reste était affecté à une caravane pour être vendu à l'arrivée, mais il y avait aussi des « Jellaba » vendeurs professionnels, qui les lui achetaient avant de les envoyer en Égypte (Shukry 1937, pp. 211-238).

Pour les transactions sur place, El-Fasher et Kobé (capitale commerciale, actuellement vestige) disposaient des marchés les plus importants. De là, les caravanes partaient bien chargées vers l'Égypte et les autres destinations.

Du fait que les esclaves étaient la marchandise la plus recherchée en Égypte et ailleurs et en même temps une main-d'œuvre considérée comme indispensable en différents domaines à la classe dirigeante au Darfûr, l'État y voyait un facteur primordial de sa prospérité et distinguait parmi eux plusieurs catégories hiérarchisées (O'FAHEY 1973, pp. 36-38). Le prix des esclaves destinés à l'étranger était fixé par rapport à l'âge, au sexe, et autres caractéristiques importantes faisant objet de marchandage. Ils devenaient ainsi également un moyen de paiement, « Les échanges et la vente se font aussi au moyen d'esclaves ». Ainsi on dit que ce cheval vaut deux ou trois « sédâcy » c'est-àdire d'esclaves grands de 6 empans et plus (AL-Tounsy 1845, p. 315). Une hiérarchie existait aussi parmi les esclaves gardés au Darfûr. Beaucoup d'entre eux jouissaient d'un statut supérieur à celui de certains hommes libres. On y comptait des bureaucrates, des espions, des soldats, des domestiques et, pour les femmes seulement, des concubines de divers rangs. La mère du sultan Mohammad El-Fahl était une esclave de la tribu des Beigo et après être monté sur le trône, le monarque interdit la prise des esclaves chez les Beigo. Un autre esclave,

Adam Tarbush, était un conseiller écouté de la cour et il devint même vizir sous le règne du sultan Hassan (1839-1873).

Il était donc essentiel pour l'État de Darfûr de maintenir cette institution qui l'enrichissait par la vente des esclaves et la taxation des chasseurs et commerçants, sans parler des travaux auxquels ils se livraient à son service, et de la force qu'ils apportaient à son armée et à sa police. Comme nous l'avons déjà dit, l'esclavage a fait la puissance du royaume avant de contribuer largement à sa destruction.

COMMERCE EXTÉRIEUR: EXPORTATION DE MARCHANDISES

Nombreuses étaient les marchandises exportées du Darfûr vers l'Égypte, mais aussi vers Tripoli et Tunis, etc. On peut citer au moins une vingtaine d'articles, outre les esclaves dont on parle le plus souvent (BAER 1969, pp. 161-189). Citons donc : les chameaux, l'ivoire, les dents d'hippopotame, les cornes de rhinocéros, les plumes d'autruche, la gomme arabique, les gâteaux de tamarin, les sacs et outres de cuir, les perroquets en grand nombre, quelques singes et de petites quantités de cuivre blanc (BROWNE 1799). En plus des nombreux articles mentionnés par Browne, nous trouvons chez d'autres auteurs le natron d'alun, les peaux de tigre, des semences employées en ophtalmologie, etc.

À Assiout, les marchands s'arrêtaient pour quelques jours afin de se reposer et de commencer la vente de ces marchandises. De cette ville, ils se rendaient à Beny-Ady, à Manfalout, et dans les centres voisins avant de terminer le voyage au Caire, où ils écoulaient le reste de leurs marchandises. Ces opérations pouvaient se prolonger de six à huit mois et ils vendaient même la plupart de leurs chameaux, n'en ayant pas besoin d'un aussi grand nombre (jusqu'à quinze mille) pour transporter vers le Darfûr ce qu'ils achetaient en Égypte. Notre tableau 1 reproduit quelques données sur l'exportation du Darfûr recueillies par l'expédition de Bonaparte, qui avait écrit au sultan : « Je vous prie de m'envoyer... deux-mille esclaves noirs ayant plus de seize ans ».

IMPORTATION DE L'ÉGYPTE VERS LE DARFÛR

Lors de son retour d'Égypte, la caravane du Darfûr importait différentes marchandises. Certaines d'entre elles étaient de provenance

TABLEAU 1 Exportation annuelle du Darfûr vers l'Égypte (fin XVIII^e siècle)

Nom et quantité d'articles	Unité de mesure	Prix d'une unité	Remarques
Dents d'éléphants, 150 charges de chameaux	quantar de 110 livres	30-60 fondouklis le quantar	le prix variant selon la beauté et la largeur
Tamar Hendy 600 quantars	quantar de 110 livres	15-30 pataques le quantar	
Gomme arabique 1000-2000 quantars	quantar de 150 livres	20 fondouklis le quantar	
Tchichm 600 quantars	quantar de 110 livres	20 pataques le quantar	
« Kourbâg » 200-300 pièces	pièce	45-60 médins la pièce	
Cornes de rhinocéros, 2000	pièce	5-6 pataques la pièce	Usage: poignées du sabre symbole « courage »
Paires d'outres, 4000	paires	10-12 pataques	cuir bœuf ou chameaux
Natron, 1000 quantars	quantar	14-15 pataques le quantar	Extrait du désert « Bir Maléh »
Alun, 2000 quantars	quantars de 115 livres	3-4 pataques le quantar	»
Chameaux 1000-15 000 têtes	tête	8-20 zermahboub la tête	prix selon l'âge et la force
Plumes d'autruches 20-300 quantars	quantar	p. blanche 1500 pataques le qu.	marchandises fragiles desti- nées à l'Europe
Esclaves, adultes et enfants, 5000-15 000	tête	20-35 zermah.	prix d'un eunuque était dou- ble ou triple

locale, par exemple, « Les étoffes de toile nommées dabik d'après la localité de Dabik dans la Basse Égypte, où elles étaient principalement confectionnées de fines étoffes de laine... » (Encyclopédie de l'Islam, p. 750). D'autres articles venaient d'ailleurs tels que le bois de santal, les mousselines et les châles blancs des Indes, les lames de sabre allemandes, les verroteries de Venise, le café de l'Abyssinie, les savons syriens et une multitude de marchandises d'origines diverses : des outils

TABLEAU 2 Marchandises importées par la caravane d'Égypte

Nom et quantité d'articles	Unité de mesure	Prix d'une unité	Remarques
Étoffes 1000 pièces	pièce de 12 piks de longueur	10-15 pataques la pièce	Étoffes de soie et de coton (Qutny)
Toiles 20 000-25 000	pièce de 18 piks	135 parats la pièce	pièce de toile de Mehalet el- Kebyr
Étoffes 100-200 pièces	pièce de 18 piks	5 pataques la pièce	étoffe appelée Alâgâ
Toiles 5000-6000 pièces	pièce de 27 piks	1 à 5 pataques la pièce	Toiles de lin d'Assiout
Chybeh ou tiges 2000 quantars	quantar	2 pataques le quantar	Usage médical ou cosmétique
Feutres de laine 300-500 pièces	pièce	90 médins la pièce	Équipage de chevaux
Cottes d'armes 100-200 pièces	pièce	50 ZerMahboub la pièce	A CHEMPS
Grains d'ambre 10-15 quantars	quantar de 101 livres	7-8 pataques le livre	Monnaie et parure pour femme
Grains de corail 4-5 quantars	quantar de 101 livres	15-20 ZerMahboub la livre	Monnaie et parure pour femme
Grelots 500-1000 pièces	pièce	une pataque la pièce	Usage décoratif et monétaire
Béniches 1000 piks	1 pik	5-6 pataques le pik	4-5 piks par drap
Velours 500 piks	pik	5-7 ZerMahboub le pik	À vêtir les grands du pays et selles de chevaux
Rasoirs 4000 paquets de 20 caisses	paquet	un ZerMahboub le paquet	
Limes 1000-5000 paquets	paquet de 4 limes	90 médins le paquet	
Verroteries 500 quantars « 100 charges de cha- meaux »	quantar de 105 livres	12 ZerMahboub le quantar	Charge moyenne de chameau = 5 quantars
Plombs 500 quantars	quantar	20-22 pataques	Usage: pour faire armes et parures

TABLEAU 2
Marchandises importées par la caravane d'Égypte (suite)

Nom et quantité d'articles	Unité de mesure	Prix d'une unité	Remarques
Mine de plomb sulfuré 200-500 quantars	quantar de 140 livres	6-10 pataques	
Étain 500 quantars	quantar	30 pataques	
Pistolets 20-50 pièces	pièce	?	
Fusils 20-30 pièces	pièce	5-6 ZerMahboub	
Lames de sabre 100 pièces	pièce	2 pataques	A Statement of the
Poudre à canon 50 quantars	quantar	100 parats le quantar	
Café 50-75 quantars	quantars de 100 livres	20-25 piastres	Origine Yémen et Abyssinie
Étoffes « indiennes » et soie 1000-2000 pièces	pièce	6-8 pataques la pièce	
Mousseline 800 pièces	pièces	7-10 pataques la pièce	Origine indienne ou asiatique
Châles 2000 pièces	piêces	5-6 pataques la pièce	Origine indienne ou asiatique
Bois de santal 50 charges de chameaux	quantars de 150 livres	30-40 pataques le quantar	Usage cosmétique; charge = 2 quantars

Note: 1 pik = 58 cm; 1 quantar de coton = 45 kg.

de cuisine, des miroirs, des papiers à écrire, des chevaux et leur équipage, des objets d'usage monétaire tels que les cauris (Inde), des armes, et finalement (articles d'une importance particulière) les livres islamiques. Le tableau 2 montre quelques estimations de marchandises importées annuellement par la caravane du Darfûr. La caravane importait également du riz surtout pour la consommation en route, des épices, des ânes égyptiens (Browne 1806, p. 250).

Il y en avait probablement bien d'autres mais ce qui importe, c'est de tenir compte du fait que les quantités de marchandises faisant l'objet de ce trafic variaient beaucoup suivant les variations saisonnières ou occasionnelles du temps, la profusion ou la rareté des articles, les conditions de sécurité et surtout les relations diplomatiques entre les deux États. Celles-ci étaient fondamentales, consolidées par les relations commerciales dont l'absence signifiait rupture ou état de guerre.

À remarquer aussi que le Darfûr et l'Égypte n'échangeaient pas seulement entre eux les biens qu'ils produisaient eux-mêmes. En tous cas, la différence fondamentale entre les deux pays était que l'Égypte exportait surtout des articles manufacturés, tels que fusils, plomb, sucre, étoffes, etc., tandis que ses importations consistaient essentiellement en marchandises brutes, gomme, ivoire, plumes d'autruche, etc., sans compter les esclaves dont la valeur marchande dépassait tout ce que les Égyptiens pouvaient offrir en retour.

Les échanges étaient donc mal équilibrés, mais le Darfûr avait ses raisons pour vouloir les maintenir ainsi. Ceci montrait déjà comment le commerce extérieur ainsi pratiqué entravait le développement d'une industrie au Darfûr et le plaçait dans une situation de dépendance visà-vis de l'Égypte. Après l'abolition de la traite des esclaves, les relations entre le Darfûr et l'Égypte ne pouvaient pas manquer de se dégrader et le premier État entra dans une décadence qui fit de sa chute un phénomène inévitable.

COMMERCE EXTÉRIEUR ET RELATIONS POLITIQUES DU DARFÛR

Par son commerce considérable avec l'Égypte, le Darfûr avait suscité la convoitise des puissances du XIX^e siècle, chacune d'elles cherchant à établir et à contrôler de fructueuses relations avec lui. Les Turcs venaient au premier rang de cette compétition, suivis par les Anglais, les Français, les Autrichiens même. Les moyens et les méthodes différaient mais pas l'objectif. Ainsi, l'Anglais Browne, premier visiteur européen du Darfûr, a été suivi de près par les membres de l'expédition de Bonaparte en Égypte. À ce sujet, écrit le Dr Perron, « son voyage [à Browne] fut suivi de près par l'expédition française en Égypte, il est à regretter qu'elle n'ait pas duré un an de plus : le voyage du Dârfour allait être et aurait été exécuté sans nul doute par l'un des voyageurs français, la facilité nous était offerte par le retour de la caravane du Dârfour » (AL-Tounsy 1845, préface p. 11).

Bien que les membres de cette expédition n'aient pas pu se rendre au Darfûr, ils n'ont pas manqué de recueillir des informations auprès des marchands qui en revenaient. M. de La Panouse, un des agents français dans la province d'Assiout (Syout) a recueilli de la bouche des marchands du Darfûr des renseignements sur le commerce et sur les itinéraires et périodicité des caravanes qui le pratiquaient.

Les routes commerciales reliant le Darfûr à ses voisins n'étaient pas un simple instrument d'échanges commerciaux. Elles jalonnaient, au cours des temps, des événements politiques. Les caravanes de la route des Quarante Jours par exemple, portèrent au sultan du Darfûr Abdelrahman Elrashid, les premières correspondances de Bonaparte. On y constate le grand intérêt pris à ce commerce par les deux parties, chacune d'elles sollicitant la protection de l'autre pour ses marchands.

De son côté et aussi diplomatiquement que possible, Bonaparte a expliqué au sultan que ce qu'il désirait le plus, c'était des esclaves, tout en lui promettant la protection désirée. Cette correspondance diplomatique montre bien que le sultan du Darfûr craignant l'Empire turc, tenait à ce que sa caravane soit protégée par son correspondant français.

La protection constituait implicitement une condition préalable à la bonne entente qui permettait à chacun d'eux de réaliser ses ambitions.

Ces relations auraient pu avoir « les suites les plus fécondes pour l'établissement français et pour le commerce avec l'Afrique centrale, si les événements de la guerre n'avaient pas interdit de les continuer. C'est le contraire qui est arrivé, par un fatal malentendu, la seconde caravane du Darfûr fut mal accueillie et les relations cessèrent avec l'Égypte presque entièrement » (PERRON, *in* AL-TOUNSY 1845, p. 4). Par suite de cette rupture commerciale, les relations d'amitié entre le Darfûr et quiconque contrôlait l'Égypte furent rompues. Mohammed Ali (1805-1848), qui venait de succéder à Bonaparte, était particulièrement préoccupé par l'interruption de ces échanges commerciaux.

En effet, en raison de sa considérable importance, notamment dans le domaine des esclaves, le Darfûr était devenu la cible de la politique expansionniste du Caire. Mohammed Ali, soucieux d'agrandir son empire et incapable de renouer des relations pacifiques (commerciales) avec le Darfûr, ne cachait pas son désir de conquérir ce pays. Une hostilité ouverte en résulta et El-Fadl, sultan du Darfûr (1818-1839), successeur d'Abdelrahman, ferma ses frontières à tout visiteur étranger.

Entre-temps, Mohammed Ali dont les moyens ne permettaient pas la conquête du Darfûr, tourna les yeux vers le Ouadaï. L'établissement de relations d'amitié et de commerce suscitait l'organisation de caravanes qui partirent régulièrement du Ouadaï vers Assiout. Mohammed Ali menait ainsi une stratégie à double titre : d'une part, élargir l'étendue de ses activités commerciales et, d'autre part, encourager le sultan

du Darfûr à reprendre intérêt aux échanges avec l'Égypte. Il ne réussit guère sur ce dernier objectif. Les relations entre les deux pays restèrent fragiles et, après quelques années de reprises, les caravanes du Darfûr cessèrent à nouveau de fréquenter l'Égypte, amie du Ouadaï, leur voisin et ennemi mortel.

De plus, les gens du Darfûr commencèrent à attaquer les caravanes voyageant entre l'Égypte et le Ouadaï, puis Mohammed Ali commença à songer sérieusement à conquérir le Darfûr, pour des raisons précises plus ou moins liées aux activités commerciales. Il voulait tout d'abord s'assurer un revenu considérable par le prélèvement de tributs sur les caravanes reliant les deux pays. Il cherchait ensuite à mettre la main sur un point stratégique qui, par sa position géographique, constituait le point de rencontre de caravanes venant de différentes régions d'Afrique. Finalement, il v voyait une source inépuisable d'esclaves destinés à renforcer son armée. À un autre point de vue, il espérait atteindre les mines de cuivre d'Hofrat-El Nahas. Tout en songeant à la conquête. Mohammed Ali n'en cherchait pas moins à améliorer les relations entre l'Égypte et le Darfûr, tentant même de conclure un accord commercial avec le sultan El-Fadl, qui aurait permis à l'Égypte d'importer chaque année un grand nombre d'esclaves du Darfûr, mais son représentant chargé de négocier l'accord, se vit accusé d'espionnage et fut emprisonné. Cet échec diplomatique et commercial renforça l'idée de conquête et le maître de l'Égypte se prépara à une invasion armée pour 1830. Mais il abandonna ce projet en raison de la guerre qu'il menait en Syrie.

Le commerce extérieur était donc pour le Darfûr un facteur essentiel de progrès et d'épanouissement. C'est encore ce commerce qui devait provoquer, en grande partie du moins, la défaite de son armée et contribuer à la perte de son indépendance.

Routes commerciales

DARFÛR-OUADAÏ

Les communications en direction de l'ouest, c'est-à-dire dans l'immédiat entre les anciens royaumes du Darfûr et le Ouadaï, sont importantes à plus d'un titre : commercial, religieux, démographique ; leur environnement contrastant avantageusement avec celui du Darb-el-Arbaïn.

Deux des trois routes traditionnelles étaient fréquentées surtout semble-t-il, par les pèlerins de la Mecque, et il est probable qu'elles ont été ainsi suivies dès le moyen-âge (NACHTIGAL 1881). Les pèlerins du Ouadaï, du Bornou et du Soudan Occidental dans son ensemble, Fellata (Peuls) et Takarir (Toucouleurs) surtout, y trouvaient le moyen d'atteindre la Mecque en passant par le Caire après avoir pris la « Route des Quarante Jours » qu'ils préféraient à la voie plus directe du Kordofan. Beaucoup d'entre eux se sont même établis définitivement au Darfûr, particulièrement autour de Kabkabiya, El-Geneina, El-Fasher, et tout le sud du Darfûr, par exemple, Tulus.

L'importance des routes reliant le Darfûr au Ouadaï tient aussi à quelque chose de tout autre que la religion, à cette antique pratique commerciale qui porte le nom de contrebande. Elle persiste de nos jours, à une échelle encore plus complexe et élaborée que celle qu'a connu Nachtigal. La caravane qu'il accompagnait s'est scindée en deux groupes. Les gens qui avaient avec eux des esclaves « Hami » (sans titre légal) en leur possession firent un détour pour échapper à un interrogatoire inévitable sur la route directe.

D'autre part, les routes du Ouadaï au Darfûr traversaient une région montagneuse parsemée de villages qu'alimentent en eau des puits et des cours d'eau saisonniers. Le problème de l'eau et de l'approvisionnement ne s'y pose donc pas avec la même acuité que le long du Darb-el-Arbaïn. La seule zone désertique qu'on y rencontre peut être traversée par une caravane en vingt-quatre heures, et la distance totale à parcourir n'est pas excessive : 297 km d'Abéché (au Ouadaï) à Tineat au Darfûr, et un « Jellabi » était parvenu au but le troisième jour au matin. Le cas était exceptionnel surtout parce que le temps nécessaire au trajet était effectivement prolongé par des tracasseries, ce qui était particulièrement vrai quand la caravane était importante. Nachtigal, quittant Abéché un 17 janvier, est arrivé au Darfûr le 4 février, mais ce n'est que vingt jours plus tard que sa caravane a atteint Kabkabiya après que tout le monde eut acquitté les droits de douane à Tineat. Le jour suivant, il était à Kobé, la grande métropole commerciale, et le 7 mars enfin à El-Fasher, la capitale, ayant donc parcouru moins de 300 km en cinquante-neuf jours, presque autant, haltes comprises, que pour parcourir le Darb-el-Arbaïn (NACHTIGAL

Un autre inconvénient de cette route était le manque de sécurité.

Le petit désert séparant les deux royaumes recélait des repères de brigands qui harcelaient les caravanes. C'est pourquoi les caravanes étaient souvent escortées jusqu'à l'intérieur du Darfûr. De nos jours ce danger n'a pas disparu. Il s'est même aggravé après les révolutions tchadiennes, avec l'affluence de réfugiés. Des bandits surtout d'origine Bidéyat, armés d'engins sophistiqués, tels que « kalachnikof » opèrent autour de Forbaranga, Habila, entre autres, des marchés frontaliers d'El-Geneina, et même plus à l'intérieur, vers la route de Nyala. Une vingtaine d'attaques à main armée et de pillages nous ont été rapportés au cours de notre enquête sur le terrain en 1985. En outre, la majorité des déplacements que nous avons effectués pendant cette enquête étaient escortés par la police.

Comme sur la route des Quarante Jours, à part les Fellata et Takarir qui faisaient le pèlerinage, la quasi-totalité des membres de la caravane du Ouadaï étaient des Jellaba, commerçants originaires du Kordofan et de la « vallée du Nil » de Dongola notamment, de Khartoum, du Sennar, de la Mer Rouge et d'ailleurs. On y comptait aussi quelques Nord-Africains, surtout de Tripoli, cherchant un nouveau marché pour leurs marchandises. Les Jellaba apportaient au Ouadaï par le Darfûr des articles provenant de l'Égypte et d'Éthiopie, du café entre autres, qu'ils vendaient aussi au Bagirmi, au Bornou, au Niger et dans les États Haoussa et échangeaient contre des plumes d'autruches, du gouro (noix de cola) et aussi des articles manufacturés, tels que cuirs haoussa (connus en Europe sous le nom de « marocains ») et même des cotonnades fines venues d'Angleterre. Au retour de l'Afrique occidentale, ils achetaient au Ouadaï des esclaves et des plumes d'autruches entre autres.

En se rendant au Darfûr, les Jellaba séparaient les marchandises de ce pays de celles qu'ils voulaient exporter vers l'Égypte. Cette dernière catégorie de biens était mise en dépôt à Kobé avant de prendre soit le Darl-el-Arbaïn, soit la route du Kordofan et de Dongola.

Les Jellaba étaient soucieux de réussir dans les affaires. Aussi entretenaient-ils les meilleurs rapports avec les souverains du Darfûr et du Ouadaï. Il faut dire que dans la région, l'État était non seulement un participant actif au commerce mais l'autorité détenait la décision définitive en affaires. Il pouvait fermer une route ou un marché, retarder ou même annuler le départ d'une caravane, ou même expulser les commerçants comme c'était le cas des Jellaba du Ouadaï durant le règne de Mohammed Sharif (1838-1858).

Les bons rapports existant entre États et commerçants trahissaient

la convergence de leurs intérêts respectifs. Des commerçants importants pouvaient devenir conseillers des sultans. Les rapports entre commerçants et autorités s'étendaient même à l'occasion aux liens matrimoniaux. Khabir Mohammed, chef des Jellaba d'El-Fasher, était le beau-frère du sultan, ayant épousé « l'Iya Basi », la « Grande Dame » du royaume, titre généralement porté par une sœur du sultan. Il était responsable de toutes les affaires commerciales, y compris la présentation de cadeaux offerts au souverain par les Jellaba. Ceux-ci pouvaient aussi être chargés d'ambassades à l'étranger (NACHTIGAL 1981, p. 123).

Route vers le sud

Pour qui partait de Kobé ou d'El-Fasher, la route vers le sud comportait un premier tronçon de deux cents à deux cent cinquante kilomètres qui était une voie périphérique du Darfûr à l'extrémité de laquelle le voyageur avait le choix entre la route du sud et une autre qui menait vers l'est en passant au sud du Djebel Marra.

Ce tronçon de route était peut-être déjà l'artère la plus fréquentée du royaume et Barth nous en a donné deux tracés, étant donné que, comme ailleurs, il ne s'agissait guère que d'une piste tracée par les Jellaba eux-mêmes, mais Felkin a noté que dans cette partie du Darfûr, les routes étaient meilleures qu'ailleurs. L'établissement à Dara, à son extrémité vers le sud, du Pouvoir turco-égyptien lui donna une importance primordiale. C'était la résidence de Slatin Pacha et de son successeur mahdiste, et Slatin, après y avoir résidé de 1879 à 1881 comme simple gouverneur de province, en fit sa capitale de guerre comme gouverneur général en lutte contre la Mahdiyya en 1883.

Sur sa carte, BARTH (1860-1861) situe au village d'Am Madjoura, dans le Dar Barra, le point où les voyageurs avaient le choix entre le retour au Wadai et la continuation de leur route vers le sud. Il donne même les noms de quatre haltes avant l'arrivée aux mines de cuivre et place la frontière du Darfûr immédiatement au sud d'El Sereif, aujour-d'hui Sureifa et l'un des rares points dont les Jellaba lui ont parlé qui soit identifiable sur des cartes plus récentes.

Par contre, et la chose est curieuse, aucun voyageur ne nous a laissé de description de cette route avant l'établissement du Condominium anglo-égyptien. Dès 1814, cependant, Burchardt avait appris durant sa visite à la vallée du Nil que le Dar Fertit était pour le Darfûr une des sources d'approvisionnement en esclaves et en 1865, ce terri-

toire était aux mains d'Al-Zubayr Rahman Mansur, un commerçant qui s'était doté d'une armée privée et qui, en 1866, s'entendit avec les Baggara Rizeigat pour pouvoir commercer librement avec le Darfûr en passant par le poste de Shakka. Six ans plus tard, Zubayr se brouilla avec les Rizeigat, qui avaient attaqué des commerçants, et avec leur suzerain, le sultan du Darfûr. Il offrit alors son appui aux autorités égyptiennes qui projetaient d'occuper le Darfûr, ce qu'ils firent en 1874. On peut ainsi constater l'importance de cette voie d'accès au Darfûr. Or, si cette voie a permis au Darfûr une certaine ouverture vers l'extérieur par le commerce, il n'en demeure pas moins vrai qu'elle a contribué, comme toutes les autres routes d'ailleurs, à perturber sa stabilité et à mettre fin à son indépendance.

L'importance de cette voie d'accès au Darfûr par le sud est liée aussi à l'existence des mines de cuivre d'Hofra El-Nahas, sur le Bahr Fertit, affluent du Bahr El-Ghazal, visitées en 1876 par le colonel anglais Purdy Pacha. Le filon en était visible sur une distance considérable, affleurant d'une hauteur de cinquante centimètres au-dessus du sol, par suite sans doute, d'une longue exploitation.

Schweinfurth (1875), sans les avoir visitées, avait recueilli à leur sujet les renseignements suivants, constituant un document précieux sur les problèmes de commercialisation en milieu traditionnel. « Le cuivre de Hofra — écrit-il — est livré au commerce sous forme d'anneaux très grossièrement faits, du poids de cinq livres à cinquante, en ovales allongées pesant deux livres, ou en lingots d'une fonte assez impure... Il ne paraît pas qu'il y ait d'exploitation régulière à Hofra El-Nahas... le minerai serait recueilli dans le lit desséché d'un khor (rivière), où il se trouverait à l'état de galets... Le cuivre du Darfûr joue encore à présent un grand rôle dans le commerce soudanais, il est exporté par le Wadai jusqu'au marché de Kano... il soutient la concurrence avec le cuivre de Tripoli ».

Par la grande richesse qu'elles auraient pu procurer à l'État du Darfûr, ces mines avaient attiré l'attention sur leur possible exploitation. En 1894, des officiers belges au service de l'État Indépendant du Congo ont établi, entre autres, le fort de l'Adda à cent dix km au sud d'Hofra El-Nahas, après avoir pris contact avec Achmet Kurcia, chef du village de Katuaka, habité par des réfugiés politiques du Darfûr. Leur présence a inquiété le sultan Youssouf, qui leur a envoyé un émissaire, et surtout les Français, qui ont obtenu des Anglais, par accord du 14 août 1894, la souveraineté coloniale sur le territoire situé immédiatement au nord du Bomu. Après leur départ, le fort a été occupé

par les forces de la Mahdiyya qui y ont trouvé, entre autres prises, des drapeaux congolais et des lettres en français.

À l'occasion de cette expédition militaire des Belges du Congo qui a résolu en même temps le problème de la ligne de partage des eaux entre les bassins du Congo et du Nil, nous retenons le récit d'une rencontre avec un marchand originaire de Tripoli qui éclaire à la fois l'étendue d'un réseau commercial pré-colonial qui allait des rives de la Méditerranée à celles du Bomu (frontière de l'actuel Zaïre) et la relative facilité de ce commerce.

LOTAR (1940) écrit à ce sujet :

À propos de cette arrivée à Dabago... Stroobant écrit : Je ne m'attendais pas du tout à cette visite, quand vers 9 heures, plusieurs Arabes firent irruption dans mon poste, au grand galop de leurs chevaux. Ils étaient cinq, plus notre interprète... Leur chef, le marchand Ibrahim-el-Taraboulazi, est un des principaux Tripolitains qui monopolisent le commerce entre ces régions et les côtes de la Méditerranée... Très intelligent, ayant eu des rapports fréquents avec les Européens, connaissant à fond toute la politique suivie en Afrique et même un peu en Europe, c'est un personnage très curieux à étudier. Bien souvent, en prenant une tasse de café avec nous, il nous racontait des histoires pleines d'intérêt, concernant la vie des peuplades inconnues qui habitent au Sud du Sahara.

Depuis trois ans qu'il a quitté Tripoli, il a parcouru nombre de pays et visité pas mal de chefs qui ne sont pas même connus de nous. Il a vu le Tchad, ce lac mystérieux, que la religion des indigènes défend de montrer à aucun blanc. Il a vécu chez les sultans du Wadaï et du Runga, il est au mieux avec tous les chefs qui s'échelonnent de Tombouctou au Darfûr. Il est accompagné de quelques soldats, qui lui servent moins d'escorte que de valets pour soigner ses chevaux. Il voyage avec sa femme. Celle-ci (il en a encore trois au Runga, je crois) porte culotte comme toutes les Orientales. Visage voilé, boucles d'argent aux oreilles, vêtements multicolores, sandales de cuir rouge, monte à califourchon. Ibrahim s'est engagé à fournir à l'État du Congo de grandes quantités de bétail : taureaux, bœufs, vaches, moutons, chevaux.

ROUTE VERS L'EST

Au premier regard sur la carte, la route vers l'est du Darfûr s'impose à raison de la moindre distance vers une mer, la mer Rouge en l'occurrence, et de la présence, à mi-chemin de cette voie de communication apparemment incomparable qu'est le Nil. Elle a souvent été parcourue au cours de l'Histoire mais trop souvent, malheureusement, par des expéditions guerrières, et a pris une importance primordiale avec l'occupation du bassin du Nil par les Turco-Égyptiens et la création de la ville de Khartoum, en 1821.

Pour les caravanes, l'inconvénient majeur de cette route était le manque d'eau aux confins du Darfûr et du Kordofan qui la rendait pratiquement impraticable en dehors de la saison des pluies. Aussi a-t-elle été déviée vers El-Nahud à partir de l'époque mahdiste parce qu'on y a alors creusé des puits à cet endroit, mais El-Obéid, capitale du Kordofan, n'en est pas moins demeurée une étape presque obligée.

Comme les autres routes reliant le Darfûr au monde extérieur, la route de l'est était parcourue surtout par des Jellaba et, en ce cas, surtout ceux de Kobé, mais on y rencontrait aussi des marchands du Kordofan, de Metema et de Dongola. Les articles le plus souvent cités comme transportés par leurs caravanes étaient: l'ivoire, les plumes d'autruche, la gomme arabique, le tamarin, le tabac, le bétail et les esclaves. En raison d'une sécurité relativement grande, il n'était pas toujours nécessaire de s'y grouper en grands nombres et une caravane de deux cents à deux cent cinquante chameaux y passait comme de beaucoup supérieure à la moyenne.

Un officier français du Génie, ancien directeur du chemin de fer de Conakry au Niger, peut être cité comme témoin d'un intérêt nouveau que les puissances coloniales prirent à cette route de l'est.

MARCHÉS TRADITIONNELS

De nombreux marchés se tenaient au Darfûr pré-colonial. Un des critères fondamentaux de distinction entre marchés est celui de leur proximité ou de leur éloignement des grandes routes commerciales, autrement dit, avec le commerce à longue distance (Vansina 1962). On trouve ainsi au Darfûr des marchés directement liés à cette activité par exemple, Kobé, Kabkabiya, d'autres beaucoup moins, par exemple, le marché du Numuleih, au milieu de Monts Marra. Nous donnons quelques exemples de ces différents marchés :

a) Numuleih. — Grâce à Al-Tounsay, qui l'a visité avant tout autre étranger prêt à le décrire, nous disposons de bons renseignements sur un marché vraiment représentatif de centre d'échanges local et traditionnel, loin de toute grande route commerciale.

Numuleih, au cœur des monts Jebel Marra, avait à cette époque un marché ouvert chaque lundi. Dans cette région déjà célèbre par sa fertilité, on trouvait en abondance le millet, le sorgho, les piments, aubergines, okras, concombres, aulx, oignons et autres légumes.

Ils étaient apportés au marché par des producteurs tous originaires du pays, surtout des Fûr et achetés par des consommateurs ou des commerçants locaux car les étrangers n'y paraissaient pas (AL-Tounsy, version arabe).

- b) Swini (Sweineih). L'entrée du Darfûr par le Darb-el-Arbaïn était située à Swini, presque exactement au nord de la métropole de Kobé et à deux bonnes journées de marche de celle-ci. On y trouvait un caravansérail aussi bien qu'un poste de douane. L'importance de sa situation sur la principale voie d'accès au pays avait poussé le sultan à y placer un fonctionnaire responsable qui y résidait avec la troupe. Les caravanes s'y arrêtaient pour être inspectées et s'y acquitter des droits de douane et attendaient du souverain le droit de poursuivre leur voyage. Pendant le séjour des caravanes, le marché de Swini était ouvert chaque jour. On y achetait des articles venus de l'Égypte et on y vendait quantité de produits locaux, surtout alimentaires.
- c) Kabkabiya (Cabcabia). À leur entrée au Darfûr, les caravanes étaient attendues par des agents de l'État, installés en des lieux où se tenaient des marchés d'une certaine importance. Pour celles en provenance du Ouadaï et des autres pays à l'ouest et au nord-ouest du royaume, ce point d'entrée était Kabkabiya, où le commerce avait attiré des Fellata (Peuls), commerçants venus de l'ouest, aussi bien que des Jellaba aux origines diverses, mais en principe soudanaises. L'agglomération occupait une position privilégiée, non seulement au point de vue administratif, mais aussi au point de vue de la production agricole, car la région était fertile en céréales, millet, maïs, etc. Le marché, ouvert deux jours par semaine, était célèbre pour la grande quantité de monnaie traditionnelle qu'on y trouvait, surtout les « Tokeya », utilisés dans les transactions importantes, tandis que pour les petits achats, on recourait plutôt à la monnaie de sel.
- d) Kobé (Kobbe). Au XIX° siècle, Kobé est devenue la métropole du Darfûr, remplaçant Uri, plus proche du Ouadaï et des autres pays à l'ouest et au nord-ouest du royaume, mais désavantagée par rapport aux autres marchés vers le Kordofan et le Nil. Kobé, de plus, était proche de la nouvelle capitale, El-Fasher, à cinquante-cinq km au sud-est, et convenait très bien comme terminus du Darb-el-Arbaïn.

Kobé avait au départ un marché périodique où les villageois voisins, dans un rayon d'une dizaine de kilomètres se rendaient chaque lundi et chaque vendredi. L'endroit prospérait déjà par la production locale, car il était situé dans une région fertile et bien irriguée. On y trouvait de l'eau en abondance, facteur essentiel dans la localisation des marchés du Darfûr, de nos jours aussi bien qu'en ce temps-là. Il est ensuite devenu un grand centre commercial où l'on vendait des esclaves, de la gomme, des plumes d'autruche, outre les denrées alimentaires, et où l'on achetait des articles importés d'Égypte. Devenue une ville, Kobé s'est même dotée d'un marché quotidien, indispensable à une population urbaine.

En effet, la population de Kobé était composée principalement de commerçants du Darfûr, et d'autres venant du Kordofan, du Sennar, de la Vallée du Nil, et d'ailleurs. Certains d'entre eux étaient des hommes fortunés bien connus, comme El-Khabir Imam, El-Khabir Ali et El-Khabir Haj Mohammed Doud, dont les activités commerciales ont assuré successivement l'ascension et la disparition de Kobé par le commerce à longue distance.

Cette communauté marchande était connue généralement, au Darfûr aussi bien qu'à l'étranger, sous le nom de « Jellaba ». Ainsi d'après la Description de l'Égypte, « celui qui est chargé de la vente des esclaves du Darfûr, en qualité de facteur général des gellâby (Jellaba) dénomination sous laquelle on désigne les marchands de cette caravane ». C'est par ces Jellaba que Kobé est devenu un centre de commerce international dont la renommée s'étendait très loin. La « ville de Darfûr (c'est-à-dire Kobé), dit un membre de l'expédition de Bonaparte, n'est guère connue jusqu'à présent que par les relations de ces marchands. Ils disent, et probablement avec l'exagération qui leur est naturelle, que cette ville est aussi grande et aussi peuplée que Kaire... les habitants d'une grande partie de l'intérieur de l'Afrique viennent y vendre et échanger les différentes denrées... » (GIRARD 1822, p. 279).

Quoi qu'on puisse dire de cette comparaison entre Kobé (6000 habitants) et le Caire qui en avait 260 000, tous les documents historiques disponibles reconnaissent la grande importance de la première. Browne (1799, p. 253) signalait déjà qu'on y égorgeait une quinzaine de bovins et entre quarante et soixante ovins chaque jour de marché. Nachtigal (1981, p. 243) y signale un marché quotidien, moins important que le grand marché du lundi et, dit-il, du jeudi, sans doute une erreur de sa part. On y trouve les articles de consommation quotidienne, des aliments surtout.

Vers 1885, après la création de l'État madhiste, de nombreux commerçants de Kobé ont été invités à quitter la ville pour participer au développement de celle d'Omdurman, sur le Nil Blanc, en face de Khartoum. Le khalifa Abdullah, successeur du Mahdi, accordait beaucoup d'attention aux affaires économiques et voulait faire d'Omdurman le centre de toutes les activités commerciales. Son représentant au Darfûr, Sayed Zugal, ordonna aux négociants les plus importants de transfèrer leurs activités dans la nouvelle capitale, où ils en trouvèrent d'autres venus du Kordofan, du Sennar, de Sawakin et autres lieux (MOHAMMED SAÏD EL-GADAL 1981).

À Omdurman, ces commerçants furent fixés dans une position avantageuse, voisine de celle des Égyptiens, proche du « Beit-el-Mal » (le trésor public) et située tout au nord de la ville, en direction de l'Égypte, principal partenaire commercial de l'État. Leurs descendants s'y trouvent encore aujourd'hui (IBRAHIM M. ALI, interview).

On voit donc que la décadence de Kobé n'a pas été due à l'épuisement de ses ressources, ni à l'incompétence de ses marchands. C'est plutôt la prospérité de la ville qui a attiré l'attention du Khalifa. À Omdurman, ces commerçants ont d'ailleurs fait de bonnes affaires, et voyagé partout, ce qui leur était permis pourvu qu'ils laissent à Omdurman leurs familles en otage.

Après la création du condominium anglo-égyptien, le commerce du Darfûr eut pour métropole la capitale politique d'El-Fasher, où le sultan Ali Dinar maintint un pouvoir relativement autonome jusqu'en 1916. Pour des raisons aussi bien politiques que commerciales, ce dernier souverain du royaume a ordonné la frappe et l'utilisation d'une monnaie unique au Darfûr.

Monnaies traditionnelles au Darfûr

En raison même du degré élevé de son développement, le Darfûr pré-colonial a dû faire face à des problèmes tels que la monnaie. Quelle institution, étatique ou autre, serait en mesure de faire reconnaître par tous un bien dont la valeur comme moyen d'échange serait uniforme et qui ne serait pas une marchandise quelconque?

En effet, c'est une multitude de « monnaies » diverses qui ont été utilisées dans les transactions commerciales, lesquelles s'appréciaient différemment selon leur valeur. Ce n'était pour la plupart que des marchandises d'usage utilitaire aussi bien que monétaire, cela dépendait

des circonstances. Plusieurs types de biens à usage monétaire existaient et leur valeur variait suivant leur origine, locale ou lointaine, ou suivant l'article à acquérir. Le royaume, quoique participant actif, n'a pas cherché à s'assurer le monopole des moyens d'échange, ni à imposer une monnaie unique sauf à la fin de son autonomie au XX^e siècle.

Chaque région avait donc ses monnaies particulières et différait des autres dans l'appréciation des biens ainsi utilisés. Telle « monnaie de grande valeur » en un certain endroit, était chose de vil prix en un autre ; le sultan n'a jamais ordonné de suivre une règle valable dans tous les marchés du Darfûr (AL-TOUNSY 1845, p. 321). Le résultat le plus frappant de cette situation était l'abondance et l'importance des monnaies non métalliques. Contrairement à ce qu'a cru AL-TOUNSY 1845, p. 314), ce défaut, comme nous le constaterons après d'autres, n'était pas dû à l'absence de métaux dans un pays dont les mines de cuivre ont tenté les Turcs, et aussi les Belges de l'État Indépendant du Congo (WAUTERS p. 75). Il va de soi que l'État du Darfûr a eu une attitude favorable vis-à-vis de multiples monnaies, car cela lui assurait un moyen de distinguer ce qui était prestigieux de ce qui était ordinaire.

Énumérons, avant de passer aux détails, les objets suivants, qui servaient de monnaie :

- Les anneaux d'étain et de cuivre ;
- Les cotonnades (Tékaky) (Maqta Tromba) (Terek);
- La verroterie (Harich);
- Le millet (Doukhn);
- Les outils agricoles ;
- Les fils retors de coton (Roubat);
- Le coton non manufacturé;
- Le sel;
- Les esclaves.

Tout cela en dehors des cauris (coquillages) et des véritables pièces de monnaies métalliques telles que le « Kabashi », piastre égyptienne, le « Riyal Majidi », monnaie turque, et le talari d'Espagne, qui étaient toutes frappées à l'étranger et, par conséquent, rares et surévaluées.

a) Les anneaux d'étain. — Le premier genre de numéraire, dit AL-TOUNSY (1845, p. 315), qui fut établi au Darfûr, le fut par les habitants de Fasher, siège et résidence du sultan et capitale du royaume. Ils prirent pour monnaie des anneaux d'étain et ils les employèrent aux

achats des choses nécessaires à la vie journalière, telles que viandes, poules, parfums, bois, légumes, ... ces anneaux furent appelés en forien « Tarneih ». Il y en a deux sortes : l'anneau fort dit « Tarneih Tongâneih », l'anneau faible dit « Tarneih Beiya ». L'anneau faible sert pour les achats de choses de très mince valeur.

- b) Les cotonnades. Il semble qu'à El-Fasher, la monnaie de cotonnade ait eu plus de valeur que celle d'étain. On utilisait le « Tekaky » pour acheter les choses de prix. Il en existait deux types, de valeurs différentes, l'une, le « Toukiyeh » de « chykéh », tissu léger et lâche, valait un talari d'Espagne les deux aunes, c'est-à-dire la valeur de quatre aunes et demi de « Toukiyeh » de « Katkat », tissu fort et serré. Ce qui montre la valeur importante de « Tekaky », c'est le fait qu'il pouvait même être utilisé pour l'achat d'esclaves, à raison de trente pièces pour un esclave.
- c) Les verroteries. Sur les marchés de Kobé, Kabkabyeh et Sarf-el-Deggag, c'est le « Harich », verroterie qui circulait le plus couramment, c'est-à-dire pour les achats journaliers. Le tékaky y était considéré plutôt comme une marchandise. Un toukiyeh y valait huit chapelets de « harich » et chaque chapelet comptait cent grains. Sur le marché de Kobé, la monnaie principale, pour l'achat de choses de prix, tel le bétail, était le « Maqta Tromba » un autre type de cotonnade. Certains articles, néanmoins, étaient payés en tékaky.
- d) Le millet. Sur les marchés de l'est du Darfûr, le millet ou petit mil (denrée ou aliment de base) sous le nom local de « Doukhn », était considéré comme monnaie courante, surtout pour les achats modiques. On s'en servait par poignée ou bien à la mesure de deux mains rapprochées jusqu'à un demi « modd » ou « mid ». Comme ailleurs, les objets de quelque valeur s'achetaient en Toukiyéh.
- e) Les outils agricoles. Au marché de Ras-el-Fil, on se servait d'une sorte de sarcloir, le « Hachacha », comme monnaie pour les articles communs dans la vie quotidienne, mais ceux dont la valeur dépassait vingt « Hachacha » étaient considérés comme articles de prix et payés ainsi en Toukiyeh.
- f) Les fils retors de coton. Les monnaies étaient surtout diverses et localisées pour les articles d'usage quotidien et de peu de valeur, tan-

dis que certains moyens d'échange s'étaient généralisés pour les objets de prix. Sur les marchés de Kéryo, Ryl (Ril) et Chairiyéh, les articles de peu de prix s'achetaient en « Roubat » (« Roubta » au singulier), liasses de fils retors de coton. Ces fils avaient dix piks (1 pik = 58 cm) de long et chacun était composé de vingt fils (AL-Tounsy 1845, p. 319).

- g) Le coton non manufacturé. On pouvait aussi payer avec le « coton tel qu'il est... avec la capsule même dans laquelle il est renfermé. On en donne une, deux ou trois onces, non par pesée, mais approximativement, à l'estime » (AL-Tounsy 1845). Les choses d'un prix plus élevé se payaient dans les marchés que nous venons de citer avec les mêmes monnaies qu'ailleurs au Darfûr. L'usage du coton brut comme monnaie était également pratiqué sur le marché de Noumléh pour les objets de médiocre valeur, de même que les Roubat et, nouveauté pour nous, les oignons, dont le marché de Noumléh était célèbre.
- h) Le sel. Une monnaie constituant en même temps une marchandise précieuse, c'était le sel, assez répandu et désiré comme tel dans tous les marchés. Sur le marché du canton de Guerly, et dans toute la contrée environnante à une distance assez grande, le « Falgo » (bâton de sel préparé artificiellement sous forme de doigt ou de cylindre) servait couramment de monnaie. On achetait en donnant le falgo non à la mesure ou au poids mais au nombre de doigts ou de bâtons. En dépit d'une diffusion étendue, c'était quand même le marché de Guerly (Gerli) que le commerce du sel, ou son utilisation comme monnaie, avait rendu célèbre.
- i) Les esclaves. Les transactions commerciales au Darfûr se pratiquaient aussi au moyen d'une monnaie exceptionnelle par sa nature : les esclaves. Les ventes et les échanges, écrit AL-Tounsy (1845), se font au moyen d'esclaves. Ainsi on dit : ce cheval vaut deux ou trois « Sédacy » (esclave de valeur exceptionnelle). Un esclave pourrait aussi être acheté au prix de trente « Toukiyéh » ou six bœufs, s'il s'agissait d'un « Sédacy », mais il n'y avait qu'une variété limitée d'objets surtout locaux, de valeur suffisante pour être échangés contre des esclaves. À l'époque où Nachtigal a visité Kobé, l'équivalence monétaire des marchandises payables en esclaves sur ce marché était comme suit :

```
Un cheval = 100 Maquta Tromba ou 150 thalers Marie-Thérèse;

Un âne = 30-60 Maquta Tromba ou 50-90 thalers Marie-Thérèse;

Un chameau = 10-15 Maquta Tromba ou 15-20 thalers Marie-Thérèse;

10 livres de poudre à canon = 15-20 thalers Marie-Thérèse.
```

D'après Kapteijns, au DarMasalit, en 1890, une carabine avec 100 balles coûtait trois femmes esclaves, et une bouteille moyenne d'huile de santal coûtait deux esclaves. On remarque donc que, le bétail à part, il n'y avait guère de marchandises de provenance locale payables en esclaves.

En effet, les variétés de monnaies en usage au Darfûr, permettaient de distinguer entre articles faisant l'objet du commerce local et articles du commerce régional ou à plus longue distance.

Nous avons vu que certaines monnaies n'étaient acceptées, ou reconnues que sur certains marchés, ou dans des zones limitées, les oignons par exemple à Noumléh, le « Hachacha » à Ras-el-Fil, le millet dans l'est et l'ouest, et les verroteries particulièrement estimées dans l'ouest du pays. D'autres paraissaient acceptables dans tout le royaume comme les cotonnades et le sel. Une troisième catégorie de monnaie paraissait plutôt dans les transactions de commerce à longue distance avec les pays voisins ou lointains : esclaves, chevaux, bœufs, etc.

Notre liste, bien entendu, n'est pas exhaustive. Dans les conditions où le commerce se pratiquait, il n'y avait guère de raison pour qu'un objet quelconque ne soit jamais utilisé comme monnaie. Notre seul souci de mentionner cette diversité est d'en dégager la signification socio-économique. Bien qu'on puisse attribuer l'absence d'une monnaie unique et standardisée à l'insuffisance technique ou à l'inefficacité en ce domaine du régime qui prévalait au Darfûr, il est important de signaler comment cette multitude de monnaies est révélatrice d'une économie multi-centrique, hiérarchisant les biens en sphères distinctes, selon des critères moraux et sociaux.

Certes, cette multitude de monnaies répondait aux exigences existant entre les personnes, et par conséquent entre les biens qu'elles acquéraient. Néanmoins, cela pouvait présenter à un État moderne des inconvénients d'ordre économique, face auxquels se trouva placé le sultan Ali Dinar (1898-1916). Coupé de relations commerciales avec l'Égypte, menacé par les hostilités et les révoltes de groupes ethniques dans le sud et le sud-ouest du royaume, et par l'invasion britannique, Ali Dinar ordonna la frappe et l'usage d'une monnaie unique au Darfûr. En prenant cette décision, le sultan visait une solution à double

titre : d'une part résoudre le problème de la rareté des monnaies égyptiennes pour les transactions intérieures, et se procurer des armes pour combattre les Britanniques d'autre part. C'est pourquoi certains historiens qualifient la monnaie d'Ali Dinar d'« emergency coins ». Elle était frappée sur le modèle du Riyal Turc, « Majidi », portant le nom du sultan Ali Dinar « frappée à El-Fasher » et la légende « Que sa victoire soit glorieuse ». Cette monnaie connue sous le nom de « Radina » dont beaucoup de personnes gardent encore le souvenir, n'avait aucune popularité et les gens ne l'acceptaient qu'à contre-cœur. Le marché fut inondé par cette monnaie (10 % en argent et le reste en cuivre) mais le sultan qui la recevait sous forme de taxes, a ordonné l'arrêt de sa frappe vers 1910. Cet échec monétaire a causé au royaume les conséquences les plus néfastes.

Incapable de financer son projet défensif, le sultan a été battu par les Britanniques qui ont mis fin à l'indépendance du Darfûr en 1916.

Quoiqu'il en fût, le royaume s'était constitué par lui-même une importante classe de « Jellaba » : (singulier : « Jellabi », « Jellab ») ainsi dénommés du mot arabe « Jallaba » : importer ou amener souvent de loin. Le mot désigne tout Soudanais d'un certain degré d'arabisation culturelle et physique, pratiquant le commerce au-delà de leur propre région. Il couvre une multitude de groupes ethniques, tels que Jaalyin, Danagla, Chayquia et même des gens d'origine égyptienne proches du Soudan. Plus que la connotation ethnique, la profession constitue leur trait caractéristique, le commerce pratiqué exclusivement et sous toutes ses formes : import-export, gros et détail, colportage, services d'intermédiaires et d'agents d'affaires, prêts, transport et emmagasinage de marchandises, etc.

Le pluriel soudanais « Jellaba » correspond au singulier maghrebin « Jallaba » qui désigne la longue robe portée au Maghreb, moins large que celle des Soudanais jellaba ou non. Le mot soudanais pour la robe, « jellabia » désigne aussi une femme membre d'un groupe de commerçants de cette classe. Dans les caravanes, le « khabir » pouvait être soit un guide quelconque, soit le « Melk-el-Jellaba », chef des Jellaba, arbitre des litiges entre commerçants et intermédiaires entre eux ou avec le sultan (Browne 1795, pp. 229-231, Nachtigal 1981, p. 255).

C'est par cette classe que le Soudan est entré dans le domaine de l'actuel commerce international.

CHAPITRE II

Importance du commerce international au Darfûr

Introduction

L'isolement du Darfûr l'a poussé à donner une place importante au commerce avec d'autres régions, même lointaines, et ces relations commerciales sont allées de pair avec l'ouverture du pays vers le monde extérieur, en même temps qu'avec l'essor d'agglomérations caractérisées par des marchés très actifs tels que Kobé.

Au XIXe siècle, les changements de structures étatiques et l'évolution de la situation politique au Darfûr ont provoqué de profondes mutations dans ces relations commerciales au niveau de la population intéressée, des routes utilisées, de la nature des articles de commerce et autres. La traite a été abolie, la fameuse route des Quarante Jours a perdu de son importance, des centres, Kobé notamment, ont connu le déclin. La géographie gardant néanmoins ses droits, la nouvelle région administrative du Darfûr n'en jouit pas moins d'une position stratégique qui lui vaut une place considérable dans le commerce par rapport aux autres régions du Soudan et des États voisins, anciens comme l'Égypte, ou nouveaux comme la Libye, la République Centrafricaine et le Tchad. Quatre-vingts pour cent de la population de la région alimentent ce commerce par la production animale, agricole et artisanale (toujours le travail des peaux en premier lieu) à laquelle ils se livrent.

Ce sont leurs articles qui s'exportent vers le reste du Soudan ou vers l'étranger, bétail sous toutes ses formes, arachide, sésame, gomme arabique, tabac, graines de melon, natron, etc.

La population commerçante du Darfûr joue aussi un important rôle de relais entre le Soudan et les États voisins à travers des frontières arbitrairement définies à l'époque coloniale. Certains groupes ethniques, Masalit, Dajo, Tama, Sara, Sinjar et d'autres, ont été coupés en deux par des frontières qui n'existent pas dans leur esprit, parce qu'elles défient les liens de parenté, comme l'atteste la vitalité des mar-

chés frontaliers alignés le long de ces frontières, vitalité telle qu'elle a fait l'objet d'accords particuliers à plusieurs reprises entre le Soudan d'une part, et d'autre part le Tchad (1966), la Libye (1969) et la République Centrafricaine (1974, 1977).

Les marchés frontaliers proches du Tchad et de la République Centrafricaine bénéficient, en supplément du commerce à longue distance, d'un climat favorable à une végétation assez abondante pour avoir suscité l'apparition de villages habités par des cultivateurs et fréquentés par des éleveurs, constituant ainsi un élément favorable au développement des échanges et de ces marchés frontaliers (V. fig. 1).

Outre les marchés relativement importants comme ceux de Forbaranga, Beida, Gubé, Tundussa, etc., il existe de ce côté des marchés de légumes et de fruits fréquentés par des consommateurs locaux quoique politiquement divisés en nationalités différentes et régulièrement visités par des colporteurs au jeu de leur périodicité variable. Ces lieux d'échange, dont nous avons visité une douzaine (ex. Sala, Marissa, etc.) économiquement peu importants, jouent un rôle majeur dans la vie sociale, car ils constituent des lieux de rencontre et de récréation, un aspect que nous abordons ailleurs.

Aspect inattendu et important de la vie de ces marchés, ils se situent tous à l'intérieur du territoire du Soudan, considérés par tous, quelle que soit la nationalité, comme plus sûrs et plus paisibles que les autres. Malheureusement, les circonstances n'empêchent pas toujours certaines tensions (surtout entre groupes tchadiens politiquement opposés) de provoquer des querelles qui peuvent aboutir au déclin et même à la mort de certains marchés.

Il faut bien signaler, à ce propos, l'irruption récente de Tchadiens munis d'armes perfectionnées, parmi lesquels de nombreux Bidayat que la rumeur publique accuse quotidiennement de pratiquer le vol à main armée. Les voyageurs, commerçants ou non, ont, en conséquence, pris l'habitude de se faire escorter par des policiers comme au temps des caravanes.

Si les conditions géographiques et autres ont fait que de nombreux marchés sont prospères tout au long de la frontière du côté du Tchad, du côté de la Libye, par contre, la frontière dessinée sur la carte en lignes droites à travers le désert, n'a jamais engendré de tels marchés. Elle est traversée incessamment par les nomades Zaghawa, Gura'an, Kababish, etc. et il n'existe bien entendu de commerce dans cette zone désertique qu'autour des points d'eau. Le commerce et les marchés

importants se trouvent dans les agglomérations loin des frontières comme Malit et El-Malha, par exemple.

Les relations commerciales qui relient la Libye au nord du Darfûr par Malit, et celles reliant le Tchad et les pays ouest-africains par El-Geneina présentent d'importantes différences mais aussi des similitudes qui rendent leur comparaison intéressante. Les deux zones sont disparates du point de vue climatique, géographique et composition ethnique, mais présentent tout de même des éléments suffisamment comparables du point de vue commercial tout au moins. Avant tout par le poids considérable que l'activité commerciale a pris à partir des années 1960 dans ces deux zones, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives à certains individus ou groupes et à la région dans une certaine mesure.

Notre tableau 3 met en évidence les caractéristiques fondamentales du commerce dans ces zones.

Notons qu'il y aurait lieu de parler de commerce « par » plutôt qu'« avec » tel ou tel pays, car les articles sont souvent importés par ceux-là mêmes qui les vendent au Darfûr, et si le Tchad est en mesure d'offrir des articles agricoles ou d'élevage qu'il a lui-même produit, il n'y a rien de comparable en ce qui concerne la Libye. Il en est de même pour ceux du Tchad faisant objet d'autorisation et de vérification en douane. Ces articles viennent au Tchad même, du Nigéria et du Cameroun, quant à la Libye, il s'agit surtout de produits d'origine européenne (voir tableau 4).

Échanges dans la zone de Malit

ÉCHANGES ENTRE ETHNIES

La zone de Malit est particulièrement favorable aux échanges grâce à sa production variée, réalisée par des groupes ethniques hétérogènes. À Malit et aux alentours, à El-Sayah, El-Kouma, El-Malha, Madou, et ailleurs, de nombreux marchés périodiques reflètent les activités complémentaires et la production variée de différentes ethnies, notamment les Berti qui se livrent à l'agriculture, les Zayadia, Midob, et Zaghawa, pasteurs et éleveurs de chameaux et de bétail, ovin et bovin. Ces marchés se tiennent généralement le lundi et le vendredi, comme c'était jadis le cas à Malit, dont le marché est devenu quotidien.

TABLEAU 3
Relations commerciales du Darfûr avec la Libye et le Tchad : comparaison

Avec la Libye	Avec le Tchad et l'Ouest-africain
Relations commerciales traditionnelles et récentes	Relations commerciales traditionnelles et récentes
Routes commerciales à travers le désert (guide indispensable)	Routes commerciales traversant une zone mon- tagneuse, humide, forestière, semi-aride (riviè- res saisonnières)
Transport par chameaux, camions et avions (chameaux-caravanes)	Transport par chevaux, chameaux, camions et avions (caravanes ou individuelles), pédestres même
Commerçants soudanais, libyens et autres	Commerçants soudanais, tchadiens et autres
Participation féminine quasi inexistante au niveau du trafic à longue distance	Participation féminine importante même au niveau du trafic illicite
Exportation : produits locaux bruts et manufac- turés, de diverses origines. Importation : produits manufacturés d'Europe	Exportation : produits locaux bruts et manufac- turés de diverses origines Importation : produits bruts et manufacturés
Un seul terminus, le centre commercial de Malit (Douanes à El-Malha et à Malit)	Nombreux et importants marchés frontaliers (Douane à El-Geneina)
Monnaies soudanaises, libyennes, dollars des États-Unis et autres	Monnaies soudanaises, tchadiennes (C.F.A.) et autres
Contraintes administratives, autorisation d'ex- portation-importation donnée à Khartoum	Contraintes administratives, importation et ex- portation limitées par les licences spéciales pour le troc
Contrebande active pratiquée sous différents formes, plus trafic d'armes	Contrebande active pratiquée sous différentes formes, plus trafic d'armes
Problèmes de sécurité, risques écologiques, soif, faim, disparition dans le désert	Problèmes de sécurité, risques d'agression par les bandits
Trafic affecté par les conflits et perturbations politiques	Volume de commerce affecté par les perturba- tions politiques (guerre civile tchadienne, etc.)
Opinion publique généralement favorable au développement de ce commerce	Opinion publique généralement favorable au développement de ce commerce

Tableau 4 Liste générale de marchandises importées au Darfûr par les douanes d'El-Geneina (Tchad) et de Malit (Libye)

Articles importés de/ou par le Tchad (El-Geneina)	Articles importés de/ou par la Libye (Malit)
Gauro (noix de cola), gingembre et cannelle, etc.	Farine, riz, bonbons, etc.
Pièces de rechange camions, motos, tracteurs, voitures	Camions, pièces de rechange, moto, voitures
Bois, ciment, métal (zinc), matériaux de construction	Tapis divers, draps, tissus, rideaux, couvertures
Thé, café, sucre, lait (en poudre), conserves (diverses)	Thé, sucre, lait (en poudre), conserves (diverses)
Produits pétroliers (ex. gazoline)	Produits pétroliers (divers)
Prêts-à-porter, sous-vêtements, mouchoirs, etc.	Vêtements de femmes, surtout voiles, robes, vêtements d'hommes, etc.
Verroteries, épingles, biberons, fils de nylon et de laine	Décoratifs, fils colorés, tricots, toiles
Vaisselles + divers	Vaisselles + divers
« Tifta » (colorant), tapis en paille, filets (pêche)	Chausures, vêtements d'enfants
Réfrigérateurs, eaux gazeuses, générateurs, imperméables	Électro-ménager, T.V., radios, générateurs, etc.
«Garfa» (vieilles peaux pour les dessous de chaussures), «Kawal»	Montres, sacs, valises
Produits cosmétiques, parfums secs (ex. Jimsinda), natron, piments	Produits cosmétiques, savons ; papiers divers, livres

Comme c'est le cas général au Darfûr, ces ethnies entretiennent entre elles des relations constantes et conflictuelles, chacune de son côté se disputant sans cesse avec ses voisines. Les échanges commerciaux, qu'ils passent par les marchés ou non, présentent donc un intérêt qui dépasse le seul point de vue économique de la complémentarité et devient sociologique et politique dans la mesure où ils assurent une co-existence relativement pacifique.

Il est vrai que la division traditionnelle du travail entre ethnies a connu une mutation profonde due à des circonstances écologiques, économiques, etc., telles que la sécheresse, l'apparition de nouvelles professions, etc., de sorte qu'aujourd'hui, aucune ethnie ne se limite à ses occupations traditionnelles, et l'on constate dans un grand nombre d'ethnies une récente orientation, ainsi des Zaghawa vers l'activité commerciale. Il ne faut tout de même pas conclure que la production complémentaire a perdu son terrain, car souvent une nouvelle profession est combinée avec une autre traditionnelle. Aujourd'hui encore, les ethnies reconnaissent généralement la compétence de chacune d'elle dans le domaine traditionnel. Les Midob, par exemple, jouissant d'une réelle célébrité comme éleveurs de moutons surtout, ne témoignent d'aucun intérêt pour la culture des céréales, mais apprécient beaucoup le millet et autres produits agricoles vendus à El-Sayah et à Madou entre autres, par les Berti, dont ils sont les clients par excellence. Les Berti, en revanche, leur achètent des moutons, mais sans en devenir les meilleurs clients.

COMMERCE DU NATRON ET ARTISANAT

Finalement un niveau d'échange, de grand intérêt pour les deux ethnies en même temps, est atteint au puits salé, le Bir-Maleh. Les Midob s'y rendent pour y nourrir leurs animaux d'une matière appétissante; le « Jandaga » ou le « Dirairi », etc. donnent à leur viande un goût particulier et fort apprécié, d'où la célébrité de leurs propriétaires. Cette matière est considérée aussi comme donnant une vaccination naturelle. Les Berti, dépassés de ce point de vue par l'expérience des Midob, vont au Bir-Maleh pour y troquer des céréales, entre autres, contre du « Jandaga », du « Natron », du « Dirairi », et d'autres articles extraits de cette source salée. Ils partent ensuite vendre ces produits sur les marchés d'El-Sayah, Malit et autres, aux propriétaires de bétail empêchés d'aller au Bir Natroun ou à des commerçants qui l'acheminent vers El-Fasher, El-Geneina, etc. Dans ces deux villes on trouve même des marchés réservés au natron. D'autres commerçants prennent le relais pour acheminer le natron plus loin vers Omdurman, le Tchad et l'Égypte. Aujourd'hui, des commerçants de la région ou d'ailleurs entreprennent eux aussi l'exploitation commerciale de ces produits. Ils envoient au Bir des ouvriers qui s'y installent durant six à huit mois pour charger de natron des camions qui les transportent directement aux grands marchés.

Les Berti échangent également leurs denrées, poteries et autres

produits artisanaux comme les nattes et sacs en paille, avec les Zayadia et Zaghawa, éleveurs de chameaux, chèvres et autres, et artisans en même temps. La pseudo-caste des forgerons parmi les Zaghawa fournit des outils agricoles aux cultivateurs, Berti compris. Outre l'élevage des moutons dont ils deviennent commerçants aujourd'hui, les Zayadia se livrent à la fabrication d'articles d'origine animale, tels que « Chimal » (tapis de laine décorés) ou articles de cuir, comme les sacs, grands et petits, le harnachement des chameaux, etc. Un atelier (Carpet Factory) vient même d'être établi sur la base de cette tradition artisanale. Les ethnies dépassent aussi leurs habitudes d'hostilité à l'occasion d'échanges complémentaires (cf. Karrar 1986 pour les Nuba). Les Zayadia et les Midob par exemple, étant de meilleurs éleveurs que les Berti, ceuxci leur confient souvent la garde du bétail qu'ils possèdent, et grâce à cette entente ils arrivent parfois à constituer des troupeaux importants destinés à la commercialisation, tout en se livrant à l'agriculture.

En fait, toutes les principales ethnies de la région de Malit, Berti, Zayadia, Midob et Zaghawa, échangent entre elles certains articles soit directement, soit par personne interposée, et l'on ne peut qu'apprécier le rôle pacificateur de l'interdépendance économique ainsi créée.

RÔLE PACIFICATEUR DE CES ÉCHANGES

Les marchés du Darfûr peuvent être considérés comme des instruments de paix, dotés de l'intéressante capacité d'aborder en partie des tensions permanentes. Ils sont d'ailleurs les seules institutions qui assurent l'interaction régulière entre les différents groupes sociaux.

Les chefs ou notables des diverses ethnies, Berti et Midob à El-Sayah par exemple, fréquentent souvent les marchés à cette seule fin et ils ne manquent pas d'intervenir quand une querelle éclate. Néanmoins, il ne faut pas se faire d'illusions sur l'effet positif de ces rencontres commerciales. Il ne s'agit pas de solutions miraculeuses à des conflits qui dépassent assez souvent le cadre des échanges et la compétence des chefs traditionnels. Au marché de Madou par exemple, où Berti et Midob se rencontrent pour des échanges idéalement complémentaires, il a fallu établir un poste de police pour y remédier ou aider à régler ces conflits. Paradoxalement, les marchés, lieux de pacification et d'échanges complémentaires, fournissent parfois les occasions de frictions et de disputes qui provoquent des conflits sanglants, comme ce fut le cas

entre les Fûr et les Rizaigat au marché de Tibra dans la proximité de Kabkabiya.

Les causes originelles de ces conflits sont multiples. D'un côté, et comme partout en Afrique, il y a la question de la terre qui oppose souvent les agriculteurs sédentaires aux éleveurs nomades. Au Darfûr, tous les groupes ethniques sont plus ou moins affectés par ce problème qui oppose les pasteurs, Rizaigat, Fellata, Zaghawa, Midob, Mahria, et autres, aux sédentaires comme les Fûr, Gimir, Massalit, Dajo, Berti, Birgid, etc. Parmi eux, les Zaghawa surtout se heurtent à la plupart des autres groupes pour des raisons que nous évoquons ailleurs. L'opposition entre pasteurs même s'intensifie avec l'accroissement de leurs troupeaux et la concurrence que cela entraîne sur le pâturage et les sources d'eau, entre autres.

D'un autre côté, aujourd'hui, avec les changements écologiques et économiques qui s'imposent, chaque ethnie peut compter parmi ses membres des représentants dans tous les domaines de la production et des échanges. Cela diminue l'effet et sans doute la nécessité de promouvoir les échanges complémentaires et pacificateurs traditionnels. Sans oublier, bien entendu, le rôle que la politique britannique d'*indirect rule* a joué dans l'accentuation de l'appartenance ethnique, car une politique semblable a prévalu jusqu'aux coups d'État de 1969 au Soudan et en Libye.

Une transformation ou une nouvelle orientation socio-économique par la création de compagnies commerciales par exemple (qui ont commencé à apparaître à partir de 1975) reste indispensable, non seulement pour réaliser un progrès économique, mais aussi et avant tout pour assurer et sauvegarder une coexistence et une inter-action pacifique entre ethnies, chose dont les institutions purement traditionnelles semblent de moins en moins capables.

VOLUME DU COMMERCE ET RAYON D'ATTRACTION

Malgré les frictions inter-ethniques, nous avons pu tout de même voir qu'avec sa population hétérogène, et des ressources variées, la zone de Malit est dotée de plusieurs possibilités de production harmonisée. Elle possède ainsi un atout pour le développement des échanges et relations commerciales sur place et à longue distance, tant avec les pays voisins tels que la Libye, son principal partenaire, qu'avec le reste

du Soudan. Au Darfûr comme ailleurs, les marchés et les activités liées à ces institutions peuvent être classés à raison de divers critères. Là, comme dans le cadre général de notre étude nous retenons celui de la proximité des grandes routes commerciales qui reflètent le rayon d'attraction d'un marché. En général d'ailleurs, nos observations ont confirmé comment l'importance économique des marchés va de pair avec un rayon d'attraction proportionnellement étendu. Celui de Malit, qui figure parmi les marchés du Darfûr dont le rayon d'attraction est le plus étendu, est fréquenté par une population qui se situe parfois à plus de 1000 kilomètres de distance.

Les commerçants qui fréquentent les marchés et leurs agents dans le commerce du bétail au Darfûr, peuvent être classés en trois catégories différentes. Dans la première ceux qui travaillent dans les circuits locaux ou intérieurs, et achètent pour livrer à la consommation dans la région. La seconde catégorie consiste en commerçants qui acheminent leurs bêtes depuis les circuits régionaux du Darfûr jusqu'aux autres régions du Soudan. En troisième lieu viennent ceux qui s'orientent vers des circuits internationaux. Cette distinction reste tout de même très schématique, car souvent le même commerçant opère dans deux ou même tous les trois circuits simultanément, c'est le cas surtout de commerçants riches. Ce qui est important à signaler ici, c'est la distance que les commerçants parcourent pour arriver à un marché. Nous avons pu constater que le marché de Malit était fréquenté par des commerçants (ou leurs agents) relevant des trois catégories, y compris ceux qui commercent avec la Libye et l'Égypte. Ce critère spatial de rayon d'attraction demeure important aujourd'hui, bien que même loin des grands routes on rencontre désormais d'innombrables et actifs colporteurs et d'autres intermédiaires qui achètent des produits locaux et les acheminent vers des marchés éloignés des routes des marchandises venant de toutes les régions du monde : Khartoum, la Libye, le Nigéria, et même la Chine pour ne citer que quelques exemples.

Sur un marché comme celui de Malit, l'importance nouvelle d'une liaison directe avec Koufra est manifeste, mais ce marché existait bien avant l'ère coloniale, et avant l'établissement de son contact avec Koufra (peut-être une renaissance) qui a beaucoup contribué à la prospérité actuelle de Malit et à l'extension de son rayon d'attraction.

Route vers la Libye par Malit et Koufra

RÉ-OUVERTURE DE LA ROUTE DE KOUFRA

Vers la fin des années 1960, la route vers le nord par Malit et Koufra a pris une importance primordiale pour le Darfûr entier. Malit, à 65 km au nord d'El-Fasher est devenu un véritable port saharien, terminus commercial d'une route qui, à ses débuts, suit à peu près l'ancien Darb-el-Arbaïn pour le quitter à El-Atroun et se diriger vers le point de rencontre des trois républiques du Soudan, de la Libye et de l'Égypte, à El-Uweinat. Après cela elle continue jusqu'aux oasis de Koufra, d'où les caravanes ont le choix entre Tripoli, Benghazi ou tout autre agglomération libyenne comme point final de leur parcours.

IMPORTANCE ACTUELLE DE LA ROUTE DE KOUFRA

La mise en exploitation des gisements de pétrole libyens vient au premier rang des facteurs qui ont rendu cette route si importante, attirant de nombreux voyageurs tant libyens que soudanais, montés sur des chameaux aussi bien que des camions pour se livrer à des activités économiques pas toujours légales.

À cela s'ajoute, ou en dérive, un fort appel à la main-d'œuvre soudanaise, qualifiée ou non, qui dépasse largement tout ce que peut offrir le Darfûr en nombre d'emplois, en salaires et aussi en stabilité, car il n'y a pas de saison morte pour les ouvriers du pétrole. Aussi la Libye a-t-elle concurrencé, ou sans doute remplacé, la Gézira à ce point de vue, pour certains ouvriers du moins. D'autre part, le Darfûr y trouve un débouché sans rival pour sa production animale, qui a toujours été considérable par rapport à ses propres besoins, surtout en chameaux et en moutons.

Les Libyens, pour leur part, jouissant de revenus élevés grâce à leur production pétrolière, offrent des prix fort intéressants aux éleveurs de chameaux et de moutons, Zayadia, Zaghawa, entre autres, qui sont voisins du Tchad et de la Libye et ont été les pionniers de ces échanges internationaux. De nombreux commerçants les ont suivis avec empressement, exportant non seulement du bétail mais aussi d'autres produits du Darfûr ou en provenant, tels qu'arachides, sésame, oignons, henné, gombo, parfums secs, etc. et toujours à des prix avantageux.

Les Libyens, à leur tour, offrent surtout des marchandises manufacturées, importées d'Europe ou d'ailleurs : vêtements, appareils électro-ménagers, sucre, farine, etc. à des prix défiant toute concurrence au Darfûr ou dans d'autres régions du Soudan. Aussi attirent-elles à Malit des acheteurs venus de la capitale nationale ou même de Port-Soudan.

Transport entre le Darfûr et la Libye

Tant à l'intérieur de la région que dans les rapports avec les régions ou pays voisins, le transport reste un des problèmes que sou-lève la commercialisation au Darfûr.

Trois moyens de transport différents sont utilisés dans le commerce avec la Libye: chameaux, camions et avions. Leur rapidité et leur confort varient selon leur coût. De même que l'activité commerciale pourrait être un moyen de classification socio-économique entre les gens dans le domaine du commerce frontalier, ceux qui commercent avec la Libye se distinguent entre eux par les moyens de transport. Les chameaux, moyen traditionnel adapté à cette zone désertique, sont également les moins chers à utiliser mais, bien entendu, les plus lents. Leur usage même par ceux qui participent à ce commerce d'une manière sporadique, implique la nécessité d'être dans un groupe et surtout de suivre un guide, indispensable pour tous voyageurs terrestres dans cette zone.

Selon leur richesse, les commerçants voyagent soit par camions, soit par avions. À Malit, quatre agences s'occupent de l'organisation des voyages en Libye, surtout en camions, moyennant une commission payée par les voyageurs pour un aller simple. Il y a également des gens qui s'occupent des voyageurs clandestins qu'ils s'arrangent à transporter aussi discrètement que possible au-delà de points de contrôle, après quoi ils les enrôlent dans les caravanes autorisées.

Contrairement aux camions, les avions ne sont pas utilisés dans le transport de marchandises. Ceux qui partent en avion (de Khartoum) et certains parmi ceux qui prennent les camions, confient le soin de leurs marchandises (par exemple le bétail) à leurs agents, ou à des bergers qui s'en occupent jusqu'à la destination finale. Ceux-ci touchent une certaine somme (le berger entre 100 et 200 livres soudanaises et le guide entre 1000 et 1500) pour assurer le soin des marchandises et accompagner celles-ci.

Au départ de Malit, le terminus, le point de rassemblement des caravanes est situé à El-Wakhaime, point d'eau important. Après avoir bien abreuvé leur bétail, et s'être approvisionnés en eau, les voyageurs quittent El-Wakhaime pour El-Atroun. Ils s'arrêtent ensuite à El-Malha où se trouve le point d'eau de « Donki-Maraiga ». Neuf jours après le départ initial, ils arrivent à El-Atroun où ils se reposent et abreuvent leurs animaux avant de parcourir une étape de trois jours jusqu'à « El-Nakhile ». De là, ils font six jours de voyage pour arriver à El-Uweinat, point de jonction du Soudan, de l'Égypte et de la Libye, et après une autre étape de six jours ils arrivent à Koufra, premier centre commercial important en Libve distant de 804 km de Malit. Là, les voyageurs sont déjà accueillis par des commerçants ou plutôt des agents soudanais et libyens qui connaissent bien les marchés et les prix. Ils discutent donc les prix avec les commerçants ou vendeurs venus du Soudan, vendent leurs services en prélevant une commision sur les marchandises et chaque tête de bétail vendue. De Koufra, les voyageurs se dirigent vers Tripoli et Benghazi, où les bêtes et les autres marchandises sont acheminées, et c'est là que les marchandises à ramener vers le Soudan sont achetées.

DURÉE ET RISQUES DES VOYAGES

La route menant du Darfûr à Koufra, passant à travers le désert libyque, présente des dangers semblables à ceux de l'antique route des Ouarante Jours. Suivant toujours la même route, l'introduction des camions libyens a permis une augmentation significative du nombre des voyageurs et du volume des marchandises dans les deux sens. En même temps, elle a raccourci la durée du voyage pour ceux qui ont le moyen d'en faire usage, ils font ainsi leur trajet de Malit à Koufra en six à huit jours au lieu de 25 à 30 pour ceux voyageant par chameaux. De ce fait, ceux qui voyagent en camions se trouvent moins exposés à d'éventuels risques. Néanmoins, la menace de disparition dans le désert et le risque d'y mourir de soif persistent pour tout voyageur. Personne ne connaît le nombre de ceux qui sont morts en effectuant ce voyage, innombrables sont les exemples que les voyageurs en donnent. Les points d'eau, puits ou source, constituant le facteur vital sur cette route se trouvent très éloignés les uns des autres, ce qui exige des provisions importantes en eau. Alors, le manque d'eau menace les caravanes qui s'égarent et les voyageurs dont les camions tombent en panne, parfois avec perte de vies humaines.

Un deuxième danger sur cette route est celui de l'insécurité: commerçants et voyageurs sont exposés aux agressions de bandits ou de nomades bien armés. Ils doivent assurer leur propre sécurité et le trafic d'armes fait partie des échanges habituels, ce qui ne va pas sans conséquences négatives sur l'ensemble de la région. Les voyageurs de cette route ont acquis des armes de plus en plus perfectionnées, qu'elles soient autorisées ou pas. Le gouvernement régional n'a sans doute pas les moyens de protéger les voyageurs, et comme l'activité de ceux-ci se mêle souvent à des pratiques illégales, eux-mêmes ne cherchent pas non plus la présence de l'État pour assurer leur sécurité.

Malgré les difficultés et les risques considérables rencontrés sur cette route, les gens continuent à la pratiquer régulièrement. Pour ceux du Darfûr, commerçants ou travailleurs, ce sont surtout des facteurs économiques qui les poussent à le faire car le Darfûr n'a que des débouchés très limités pour certains produits comme le bétail, ou pour la main-d'œuvre.

De ce fait, les gens se trouvent motivés à double titre à fréquenter cette route menant vers la Libye. Car celle-ci fournit les deux possibilités qui manquent dans la région. Il est pratiquement impossible d'obtenir les chiffres d'affaires mais ce qui est certain, c'est que les profits et les gains qu'on retire sont importants et justifient la poursuite de ces voyages dans les conditions difficiles que nous venons de décrire.

Caractéristiques des relations commerciales internationales

Diversité d'origine des commerçants participant au trafic avec la Libye

Une population d'origine ethnique et de régions très variées se livre au commerce dans cette région. Parmi les ethnies de Darfûr qui y participent activement, les Zaghawa et les Zayadia, deux groupes de pasteurs habitant la zone limitrophe du désert, sont en majorité. L'hétérogénéité existe aussi du point de vue des professions principales : éleveurs, enseignants, artisans, ouvriers, aussi bien que commerçants professionnels, attirés tous par cette occasion de mieux gagner leur vie.

Enfin, cette population appartient non seulement à plusieurs ethnies mais encore à trois nationalités différentes (voir tableau 5).

C'est une population sans aucun doute nombreuse, comme on peut le déduire du fait qu'en un mois et demi, 1448 passagers et 49 conducteurs (dont au moins un guide de caravane) sont rentrés au

TABLEAU 5
Arrivées à Malit de camions venus de la Libye en 1981

Date Soudanaise	Natio	Nationalité des conducteurs			Nombre
	Libyenne	Tchadienne	de camions	de passagers	
6.VI.1981	2	9	We = 150	11	307 + marchandises
16.VI.1981	-1	1		1	32 + marchandises
27.VI.1981	-	1	1 12-42 (1)	1	?
29.VI.1981	8	9	2	19	234 + marchandises
10.VII.1981	4		1-1	4	234 + marchandises
13.VII.1981	2	-	1	3	149 + marchandises
14.VII.1981	2		2	4	161 + marchandises
19.VII.1981	4	2		6	331 + marchandises
TOTAL	22	22	5	49	1448 + marchandises

Darfûr, soit en moyenne 35 personnes par jour (sans compter les voyageurs clandestins). Même quand le trafic est contrôlé, comme c'est ici le cas, il ne peut s'agir que d'une sous-évaluation, à preuve que le même chiffre de 234 personnes est enregistré un jour pour quatre camions et un autre jour pour dix-neuf, ce qui paraît peu crédible. Mais en l'absence de toutes autres sources fiables sur le volume du tra-

fic entre le Darfûr et la Libye, nous avons jugé utile de reprendre ces données tirées d'un rapport administratif.

L'important n'est pas que ce chiffre soit exact ou pas, mais qu'il fournisse un indice révélateur d'une caractéristique fondamentale du trafic international au Darfûr, celle de la contrebande dont l'existence se devine au peu de précision de certaines données qui va jusqu'à enregistrer un départ pour la Libye sans en dire rien de plus.

PROBLÈMES DE CONTREBANDE

Comme nous le disons ailleurs, dans certaines zones, la contrebande dépasse en importance celle du commerce légal. Elle sévit sous quatre formes principales :

- Faire entrer ou sortir à l'insu des autorités responsables des articles de circulation interdite ou réglementée;
- Faire entrer ou sortir des marchandises sous-évaluées à la déclaration ;
- Faire de même en falsifiant la qualité des articles ;
- Tromper les douaniers ou obtenir leur complicité sur le tarif à appliquer.

Au Darfûr, la contrebande prend les formes les plus variées et les commerçants aventureux inventent à tout bout de champ de nouvelles techniques. Dans les échanges transfrontaliers au Darfûr, la légalité et l'illégalité se présentent comme les deux faces d'une monnaie, tant pour les passagers que pour les marchandises. On manquerait de réalisme à vouloir parler de ce commerce en ignorant les multiples formes de la contrebande, révélées par exemple par les poursuites judiciaires, qui sont loin d'ailleurs de donner une idée exacte de l'ampleur de ce phénomène (voir tableau 6). L'existence et l'importance de la contrebande sont attestées par le manque de précision, sinon l'absence de données sur les départs vers la Libye, contrastant avec celles concernant les arrivées au Darfûr qui sont au moins des approximations. On indique même parfois que des camions sont partis vides de Malit, ce qui est inimaginable puisqu'on y trouve un marché des plus importants pour la vente de bétail, article très estimé et recherché dans le pays voisin.

Une situation analogue se remarque dans les échanges frontaliers avec le Tchad. Là aussi un grand nombre de rapports douaniers font état d'importations mais pas d'exportations, pourtant nous avons eu des informations de bonne source à propos de la contrebande vers le Tchad d'articles tels que l'huile, l'hibiscus, le sucre, la gomme arabique (cette dernière réservée en vain à une Société d'État, en 1969), le « damouria » et les « zaragate », deux types de textiles manufacturés au Soudan pour l'habillement populaire. Les articles en question varient

TABLEAU 6
Poursuites judiciaires de contrebande à Malit (Libye) et à El-Geneina (Tchad)

Dete	Infractions: Contrebande, Export-Import de/ou vers			
Date	Libye, nombre de procès	Tchad, nombre de procès		
1974	74	?		
1975	48	64		
1976	69	182		
1977	95	155		
1978	64	24		
1979	?	59		
1989	?	50		
1981	?	67		
1982	?	50		
1983	?	83		
1984	?	29		
1985	?	18		

Source: Rapports administratifs: Douanes de Malit et d'El-Geneina.

suivant l'époque de l'année, avec la demande et les disponibilités. Cette lacune dans les données laisse entendre soit la complicité, soit l'ignorance des autorités concernées. Car même lorsqu'elles n'en sont pas responsables, elles savent que des échanges importants ont lieu sous forme illégale. Leur silence (ou leur passivité) peut être interprété

comme une approbation ou une tolérance de cette pratique, justifiée à leurs yeux par les conditions particulières de la région. De fait, on peut dire aussi que la contrebande n'est pas nécessairement « activité nuisible », car ses effets varient selon les conditions de temps et lieu.

Si nous insistons sur la contrebande, c'est parce qu'elle constitue un phénomène inséparable des transactions légales, qu'elle surpasse démesurément à en croire certains responsables qui évaluent à 300 % du commerce légal la contrebande du bétail quittant la circonscription de Malit pour la Libye. Et certains commerçants nous ont dit « qu'ils n'avaient jamais pensé compliquer leurs affaires à ce point », c'est-à-dire jusqu'à obtenir l'autorisation et passer par la douane. D'ailleurs, certains estiment que le passage par la contrebande est une étape indispensable à la réussite d'un commerçant au Darfûr, tout au moins au début de sa carrière.

CONTREBANDE ET TROC INTERNATIONAL

Le commerce entre le Darfûr et les États voisins est dominé par une législation nationale soudanaise qui prévoit une sorte de troc et de quotes-parts. À la demande du commerçant, les autorités spécifient les catégories, types et quantités de marchandises à vendre et à acheter, l'argent acquis par l'exportation de bétail ou de sel par exemple, devant servir à l'importation de produits pétroliers ou de café de la République Centrafricaine. Cette politique nous paraît tout à fait rationnelle, car elle vise la satisfaction de besoins locaux avant de songer à l'exportation. Elle protège aussi le monopole étatique en interdisant aux commerçants la commercialisation de certains produits dont l'État détient le monopole, tels que produits oléagineux. En ce qui concerne l'importation, l'argument solide à avancer en faveur de troc et quotes-parts, consiste à préconiser la protection de l'industrie locale.

Néanmoins, la réalité est loin d'être conforme à ces règlements. Car si le Darfûr dispose de surplus agricoles et animaux, et même de main-d'œuvre, aucun ministre ne dispose d'une estimation juste des besoins locaux, d'où la difficulté d'estimer le surplus à exporter. Ensuite, malgré le monopole d'État de la commercialisation de certains produits, des commerçants riches et privilégiés effectuent à la place de l'État une bonne partie de ces transactions. Ceci crée une frustration chez les autres commerçants qui s'orientent vers la contrebande comme une alternative rentable. Finalement, les articles désignés par les auto-

rités pour l'exportation ou l'importation ne satisfont pas toujours les ambitions des commercants. Alors, ceux-ci utilisent souvent leur autorisation pour couvrir l'importation ou l'exportation d'autres marchandises ou bien de quantités supérieures à celles permises par les autorités. Ces conditions réunies ensemble avec bien d'autres font de la contrebande une activité inévitable qu'il faut aborder désormais avec réalisme. Elle est d'ailleurs encouragée par l'extrême centralisation à Khartoum de toute réglementation de ces échanges frontaliers, une centralisation qui refuse aux commercants régionaux l'égalité de chance dans le commerce, par rapport aux commerçants de la capitale et de la région centrale. En fait, ni la présence ni l'absence de réglementations n'ont jamais empêché la circulation de gens ou de biens entre le Darfûr et les pays voisins. Par exemple, ce n'est qu'en 1969 que l'échange commercial a fait l'objet d'un accord avec la Libye et que certaines pratiques déjà habituelles ont été officiellement déclarées contrebande. De plus, les rapports entre les deux États ne brillent pas par la stabilité et toute perturbation implique la rupture officielle des transactions commerciales. En fait, ce commerce n'a jamais été interrompu, mais cela nous ne le savons que par nos informateurs, car l'administration ne garde aucune trace de trafic légal ou illégal en période de crise politique. Or, pour bien des gens au Darfûr, commerçants ou non, dont l'activité est axée sur ce trafic, la contrebande constitue la seule assurance possible contre un risque de rupture qui peut survenir à n'importe quel moment. C'est ainsi qu'après un premier accord conclu en 1969, les Ministères de l'Intérieur et de l'Économie et du Commerce à Khartoum ont décidé dès 1970 de suspendre tout commerce avec la Libye. Le motif donné pour justifier cette mesure était que les camions partis de Malit, chargés de moutons et d'autres produits, rentraient au Darfûr chargés d'appareils électroniques et même d'armes, bien entendu, sans les déclarer en douane. Depuis, les mesures de cet ordre se sont multipliées. Or, les marchands de Malit et d'ailleurs avaient noué des liens et contracté des obligations en Libye et risquaient ainsi d'y perdre leurs clients.

L'intervention de l'État est donc admise tant qu'il accorde son appui, et que sa politique ne demande que ce qui pourrait favoriser les affaires. Une fois que l'État les entrave dans leur profession en déclarant ennemis leurs partenaires dans le commerce, les commerçants s'insurgent, et s'avèrent, le cas échéant, prêts à « passer à l'ennemi ».

À El-Fasher aussi bien qu'à Malit, on ne nous a pas caché l'intérêt que l'on trouve à entretenir de bons rapports commerciaux avec le

Tchad et avec la Libye. D'un côté, les marchandises acquises par ces voies reviennent à meilleur marché que celles qui ont passé par Port-Soudan, le chemin de fer de Nyala et les routes qui relient cette dernière ville à celles de la province du Nord-Darfûr. Même à Khartoum, on peut revendre avec un bénéfice considérable des articles achetés à El-Geneina en provenance du Tchad, ou à Malit en provenance de Libye. On trouve même à Omdurman un marché entier intitulé « Souk-Libyia » où l'on vend toutes sortes de marchandises provenant de ce pays.

STRATÉGIES DE CONTREBANDE

Tout au long des frontières du Darfûr, les commerçants utilisent des méthodes variées pour pratiquer la contrebande. Ces méthodes sont en rapport avec la proximité, la nature de la frontière et la population qui s'y trouve. Du côté du désert libyque, la stratégie consiste à quitter la route habituelle jusqu'au-delà des postes de contrôle, pour la rejoindre ensuite, souvent à « Wadi Howar ». Du côté du Tchad et de la République Centrafricaine, étant donné la proximité de ces deux pays, la contrebande revêt toutes sortes de formes et est plus difficile à repérer. Les contrebandiers y profitent de la mobilité, de la difficulté à distinguer les populations frontalières et de leur connaissance de cette zone limitrophe, ils usent alors d'innombrables pistes et passages pour éviter tout contrôle. Quand les distances sont courtes, les contrebandiers arrivent à leur destination de nuit avec les chameaux ou les chevaux chargés, à moins que ce soit avec les charges sur leurs têtes. Si leur route est longue, ils se cachent durant la journée dans la brousse. Si le commerçant n'est pas lui-même le contrebandier, il donne un rendez-vous en dehors de la ville et rencontre les contrebandiers pendant la nuit souvent dans un « Wadi ». Les marchandises sont généralement transportées au domicile du commercant qui les écoule progressivement au marché, mais parfois amenées directement à son magasin.

Une autre stratégie (Doornbos 1984, pp. 167-168) consiste à voyager en plein jour, dans l'espoir d'influencer les fonctionnaires et d'obtenir leur complicité. De cette manière, le commerçant peut obtenir une autorisation de transport de marchandises illégalement, tant en quantité qu'en qualité. En fait, quiconque pratiquant la contrebande pourrait avoir besoin d'une complicité administrative, mais en général, plus

la distance à parcourir est longue, et plus les marchandises sont précieuses, plus ce besoin devient pressant. Prenons le cas d'un commercant d'El-Geneina ou de Forbaranga, qui fréquente le marché d'Amdukhun (point de rencontre entre le Soudan, le Tchad et la République Centrafricaine) dans le but d'acheter de l'ivoire, des peaux, des devises et d'autres marchandises interdites. Avec la complicité d'un agent de l'État, il peut obtenir une autorisation de bois ou de tomates sèches par exemple, et s'en servir pour transporter d'autres marchandises. Tant qu'il circule dans cette circonscription il jouit de la sécurité, mais risque de tomber dans les mains d'autres responsables un peu plus loin. Ce qu'il risque le plus c'est la confiscation de ses biens. La décision prise par un commercant de s'établir dans certains marchés frontaliers, cache souvent l'intention de profiter d'une position stratégique du point de vue de la contrebande aussi bien que du commerce légal. Les responsables ne manquent d'ailleurs pas d'accuser dans leurs rapports les commercants venus s'établir sur les marchés frontaliers du côté d'El-Geneina d'être là pour la contrebande. Si les commerçants jouent le rôle d'entrepreneurs de la contrebande, ils ont besoin de la collaboration non seulement de leurs confrères et de responsables administratifs, mais aussi de celle de la population frontalière qui ne s'intéresse guère aux activités commerciales sous forme légale ou autre.

Quoi qu'on puisse penser, la contrebande constitue un phénomène auquel tout le monde participe d'une manière ou d'une autre, hommes, femmes et enfants.

Une cinquantaine de marchés frontaliers existent aux abords immédiats de la frontière qui sépare le Darfûr du Tchad, indice d'un commerce prospère entre les deux pays surtout si l'on sait que certains parmi ces marchés comme Forbaranga par exemple, ont un rayon d'attraction qui s'étend jusqu'à la capitale nationale. Étant donné la longueur de cette frontière (plus de 1000 km), les moyens limités des responsables de sa surveillance (il n'y a qu'un poste de douane à El-Geneina, ouvert en 1956), les complicités favorisées par les affinités ethniques au sein de groupes frontaliers (Dajo, Massalit, Mahamid, etc.) et les intérêts individuels que les commerçants aventuriers et ambitieux apportent à leur profession, il fallait s'attendre à voir le commerce légal et la contrebande devenus aussi inséparables que les deux faces d'une pièce de monnaie.

Une dernière stratégie à considérer est l'emploi de femmes : quoique minorité infime parmi ceux qui vendent des articles en fraude, leur participation à la contrebande est importante. Les femmes les plus

actives y sont les Hawamda, Mahria, Iteifat, etc. et la première place revient aux « Aballa » ou « Abaliate » pasteurs dont toute la richesse consiste en chameaux (« Ibil »), leur seul moyen de transport. À noter aussi que, outre la marche, chameaux, chevaux et ânes constituent un moyen de transport courant dans cette zone. Suivant un responsable de Forbaranga, 90 % de la contrebande seraient transportés sur la tête des femmes ou à dos de chameau, âne ou cheval. Si les pasteurs font de bons contrebandiers, c'est qu'étant en quête perpétuelle d'eau et d'herbage, le droit de se déplacer entre le Soudan, le Tchad et même la R.C.A. ne peut pas en fait leur être dénié, et leur seule présence non autorisée dans un pays étranger ne suffit pas à les faire considérer comme de possibles contrebandiers. Finalement, les femmes qui ont ainsi effectué de nombreuses traversées d'un pays à l'autre, parviennent à découvrir des pistes inconnues ou presque des autorités et des gardes-frontières et ne risquent plus guère de tomber dans leurs pièges. Ces femmes, en général, ne sont pas commerçantes de profession. Elles s'entendent avec des marchands de Forbaranga, Beida, Arara, El-Geneina, etc., pour faire du « Barachaute » (du français « parachute ») et profitent de la nuit pour se charger de la marchandise et la déposer. Mais pourquoi précisément ces femmes qui n'ont pas en général une place importante dans les affaires commerciales, jouent-elles un rôle important dans une affaire aussi hasardeuse que la contrebande? Quand il s'agit « d'Abaliate », il est probable que leurs traditions et leur vie de nomadisme, leur ont appris à développer un esprit d'aventure bien poussé par rapport aux autres femmes.

Un facteur économique pourrait intervenir mais il faudrait, bien entendu, établir les bilans financiers ou les budgets familiaux de ces femmes pour vérifier la validité de cette hypothèse. Néanmoins, on peut dire que les bénéfices financiers tirés de la contrebande pourraient inciter les Abaliate à s'y livrer. On sait combien les éleveurs traditionnels tiennent à leur bétail; or, si les commissions provenant de ce trafic peuvent leur servir à accroître leur budget et à effectuer leurs achats en les dispensant ainsi de vendre trop de leur bétail, on comprend que ces femmes s'y intéressent. D'autre part, en rendant ce service aux commerçants, elles peuvent établir une bonne relation de clientèle avec eux et cette relation peut s'étendre jusqu'à obtenir d'eux du crédit en cas de besoin.

Sociologiquement, la position des femmes en tant que contrebandières est en rapport avec leur statut social, qui se définit par un mélange de respect, crainte, mépris, compassion, et sous-estimation des capacités en d'autres domaines. Étant femmes, elles sont moins sujettes aux soupçons et par conséquent aux fouilles. D'ailleurs, elles se libèrent beaucoup plus facilement que les hommes des agents qui les arrêtent occasionnellement à la recherche de marchandises. Et même si la loi le lui prescrit, un homme n'ose pas fouiller des femmes pour différentes raisons, telles que la pudeur, le respect ou la crainte de provoquer la colère des hommes qui les protègent. À cela s'ajoute le statut socio-économique, car au Darfûr, sauf exceptions, les femmes n'ont pas une réputation reconnue de commerçante. C'est pourquoi dans beaucoup de marchés on ne cherche pas à taxer les articles qu'elles vendent ni à les obliger à prendre des licences commerciales.

La participation féminine est aussi importante dans la préparation et l'empaquetage des articles destinés à la contrebande. Elles le font à domicile. Nous avons nous-même passé une journée entière à en entendre une parler en toute franchise de ses techniques et nous donner l'exemple de sa compétence. La femme s'occupe aussi souvent de l'entretien et de la vente à domicile de marchandises provenant de la contrebande. Il lui appartient enfin de nettoyer la maison avant l'arrivée du « Kasha » ou campagne de contrôle.

SANCTION DE LA CONTREBANDE

Comme nous l'avons constaté, la contrebande n'est pas toujours rigoureusement réprimée et il n'y a pas à nier la possibilité d'échappatoire soit que certains responsables acceptent des pourboires, soit qu'ils désapprouvent implicitement la hause du coût de la vie provoquée par le manque de services et par les droits de douane. Certaines sanctions sont donc illusoires, sans parler de la contrebande qui reste en dehors de la portée des responsables.

Quand un douanier saisit des marchandises, elles sont gardées pour être confisquées au profit de l'État si le coupable ne se présente pas dans un délai de trois mois, mais le directeur de la douane peut encore régler l'affaire à l'amiable (« Tassouia »). En tout cas, le commerçant concerné peut chercher à convaincre les autorités d'une ignorance de bonne foi et parvenir ainsi à une « Tassouia » limitée à la perception d'une somme symbolique et à une mise en garde pour l'avenir. Il y a des commerçants qui retirent leur véhicule ou leurs marchandises de la douane avant la fin du procès ou avant de payer les droits convenus et dans ce cas-ci on ne cherche pas à récupérer les marchandises

que le propriétaire a réussi à faire échapper. D'autre part, la marchandise qui a échappé à l'attention des douaniers et circule déjà sur les marchés peut faire l'objet d'un contrôle de police « Kasha ». Les autorités, en effet, visitent de temps en temps à l'improviste des magasins dont ils invitent le propriétaire ou le gérant à présenter les documents relatifs à ses acquisitions. Le « Kasha », cependant n'est guère pris au sérieux par le public parce qu'il arrive trop souvent que le commerçant en cause soit averti de l'imminence d'un contrôle. De fait, les articles de contrebande les plus précieux, tels qu'ivoire et peaux, sont généralement vendus à domicile plutôt qu'en magasin. Il faut ajouter que les complications du régime des licences poussent beaucoup de gens à se demander en quoi la contrebande consiste réellement et s'il y a lieu de la réprimer de cette facon. À El-Geneina, nous avons nous-même constaté dans une cinquantaine de boutiques la présence de parfums et d'autres produits cosmétiques à un moment où ce genre d'articles n'était couvert par aucune licence d'importation. En fait, la vente de ces produits se fait dans toutes les régions du Soudan. D'ailleurs, les registres administratifs anciens et récents indiquent comment les marchés sont inondés de parfums, savons et autres articles en provenance du Nigéria, Cameroun, Tchad et ailleurs.

En dépit des revenus relativement considérables que la région tire des droits de douane, les inconvénients du régime sont nombreux. L'État, tout d'abord, se rend ainsi incapable d'évaluer le volume et la valeur des transactions au sein de l'économie régionale. On sait qu'une population très variée du point de vue ethnique et professionnel participe à ces échanges, mais que ce sont les plus gros commerçants qui se livrent aux transactions les plus importantes et les plus nombreuses et si les besoins réels leur sont probablement bien connus, ils cherchent à les satisfaire dans la mesure de leurs intérêts personnels plutôt que pour le bien général dont ils ne se sentent pas responsables, surtout s'ils se sentent défavorisés par la politique commerciale nationale trop centralisée qui les pousse à s'orienter vers la contrebande. Sans critiquer la contrebande dans son ensemble, on peut dire que cette situation est dangereuse et qu'elle risque de le devenir de plus en plus, par l'importation clandestine d'armes, de stupéfiants ou d'autres articles indésirables, aussi bien que par l'exportation de produits importants tels que céréales et sucre au moment où les besoins intérieurs sont aussi impérieux que dans les pays voisins.

D'autre part, la politique de l'État semble contradictoire, en ce sens qu'en prévoyant la procédure à l'amiable « Tassouia » par exemple, elle facilite la confusion entre importations autorisées et contrebande. Les commercants en général, et ceux des marchés frontaliers en particulier, offrent généralement à la vente des marchandises des deux sortes en profitant de « Tassouia » ou des « Tashilate ». Ces nombreuses possibilités d'échappatoires montrent bien que l'État reconnaît implicitement l'inefficacité et l'injustice de ses réglementations concernant les échanges commerciaux en général, et dans ce cas particulier. Il n'est donc pas étonnant qu'il y ait un décalage entre les réglementations et les pratiques commerciales. Car en fait, la contrebande est souvent pratiquée sur des articles dont la commercialisation est un monopole étatique. Or, on le sait depuis l'antiquité, « le monopole commercial de l'État a été souvent farouchement défendu, une défense qui allait jusqu'à la peine capitale dans certains cas » (LOMBARD 1979). Cependant, dans le cas du Darfûr, on a pu voir que l'État se montre très tolérant non seulement vis-à-vis des commercants et des contrebandiers portant atteinte au monopole de l'État, mais aussi vis-à-vis des administrateurs complices. On peut même dire que les contrebandiers jouissent d'un climat social propice à leur activité; cela se manifeste par la tendance générale à ne pas considérer la contrebande comme une transgression de règles, d'où l'absence de toute sanction morale ou toute attitude la dévalorisant. D'autre part, la possibilité de bénéficier d'une certaine sécurité par rapport à l'État se révèle par le fait que celui-ci souligne et montre constamment l'incapacité de son appareil administratif à contrôler la contrebande. Il nous semble donc nécessaire que l'État repense sa politique commerciale surtout en ce qui concerne les échanges transfrontaliers qui impliquent la circulation constante de populations, marchandises et devises.

CONTREBANDE ET MARCHÉ MONÉTAIRE

La spéculation monétaire joue un rôle important dans les échanges entre la province du Darfûr-Nord et les États voisins. Du côté du Tchad, elle se manifeste même à différents niveaux, international aussi bien que local, car l'usage de monnaies étrangères est pratique courante sur de nombreux marchés frontaliers tels que Tendelti, Marissa, etc.

La proximité du Tchad et la présence de nombreux Tchadiens sur les marchés frontaliers pousse à accepter la monnaie CFA, plus stable sur le marché international que la livre soudanaise. À El-Geneina, For-

baranga, Kulbus, et d'une façon générale sur tous les marchés frontaliers, on rencontre des changeurs dits « Katkata », du terme « Katkat » employé pour désigner la monnaie CFA, qui combinent une activité licite avec celle du change qui n'est tolérée que par suite de l'absence presque totale de service bancaire. Leur présence est facilement repérable par les clients potentiels aussi bien que par les autorités qui pourraient les arrêter. Nous n'avons nous-même eu aucune difficulté à changer quelques francs français devant un magasin ou sous un arbre, ni à vérifier leur compétence, car ils mentionnaient correctement le taux du change licite et illicite de même qu'à Khartoum, mais le franc français est moins apprécié parce que moins connu que le CFA. Ils se tiennent quotidiennement au courant du taux de la livre soudanaise, du CFA, du dollar américain, du riyal séoudien, du dinar libyen et autres monnaies. Sur les marchés, les taux sont sujets à variations selon l'importance et la nature des transactions locales. Par exemple, le vendredi, jour de marché à Forbaranga et Beida, le CFA grimpe et tombe en fonction de l'offre et de la demande de bétail et des denrées en provenance du Tchad. Les « Katkata » obtiennent le « Katkat » en l'achetant aux commerçants soudanais et tchadiens venus du Tchad, ou bien en vendant des marchandises et des livres soudanaises au Tchad. Mais nul besoin pour eux de se déplacer, car tout leur art consiste à vendre leur connaissance et leurs services en la matière. Nous avons d'ailleurs constaté comment les Tchadiens arrivent sur un marché frontalier embarrassés par la nécessité d'acquérir ce qu'il leur faut de monnaie soudanaise, tout en conservant le plus de CFA possible pour leur retour au pays. Seuls les « Katkata » sont ainsi en mesure de profiter de la fluctuation des besoins en l'une ou l'autre monnaie, le CFA montant sensiblement, par rapport au cours de Khartoum, à chaque arrivée de bétail du Tchad. Au cours de la décennie 1970-1980, la livre soudanaise (S£) était encore en bonne place (¹) et les Tchadiens l'acceptaient facilement, mais durant les années suivantes, sa dévaluation combinée avec la sécheresse a avantagé le franc CFA, que tout le monde sur les lieux désigne sous le nom de «riyal». En 1981, 1000 « riyals », c'est-à-dire 5000 CFA, s'échangeaient couramment

⁽¹) Notre travail sur le terrain a été effectué de 1984 à 1987, avant une forte dévaluation de la $S\pounds$ reflétant sa valeur réelle. Le cours officiel avait peu varié et l'on peut indiquer celui du *Financial Times* (10 mars 1986), à $S\pounds$ 3,62 pour $1\pounds$ stg. (soit $1S\pounds=2,79$ FF = 16,55 FB). Après la dévaluation, le *Financial Times* (16 mai 1988) indiquait 8,5073 pour $1\pounds$ stg. (soit $1S\pounds=1,27$ FF = 7,80 FB).

pour S£ 19, mais en 1985, ils en valaient de 45 à 50, avec tendance à monter encore. La dévaluation de la livre soudanaise a poussé beaucoup de gens à spéculer sur les devises, qu'ils soient commerçants ou non, hommes ou femmes.

Un commerçant à El-Geneina nous en a donné un exemple dont la banalité même illustre la possibilité de gagner de l'argent de cette manière. Dans cette ville, on pouvait acheter une boîte de henné à S£ 60, plus S£ 15 à 20 pour frais de contrebande et d'entrée au Tchad, la vendre à Abéché à 3500 « riyals » et rentrer à El-Geneina échanger cet argent pour S£ 157. Après déduction des frais, soit S£ 77, l'opération se soldait donc par un bénéfice à peu près équivalent au capital initial.

On pouvait d'ailleurs tout aussi bien envoyer les « riyals » à Khartoum, pour les échanger contre des dollars des États-Unis, en gagnant 6 livres de plus pour chaque 1000 « riyals ». Ces dollars peuvent être encore envoyés au Tchad, pour les échanger contre des CFA et les revendre aux vendeurs tchadiens aux Soudan, ou bien aux commercants soudanais qui désirent acheter des marchandises au Cameroun. en République Centrafricaine ou même au Tchad. Et ce n'est pas tout, car on peut aussi changer les dollars en « Naira » du Nigéria pour acheter parfums, gouro (noix de kola), même camions et autres articles. Cet exemple aussi banal et schématique qu'il soit, montre comment un commercant n'a qu'à spéculer sur les monnaies pour en tirer des bénéfices qui pourraient le dispenser de travailler. Pour réussir dans ce domaine, il faut tout de même remplir deux conditions indispensables: investir de grosses sommes et se tenir au courant des taux et commissions pratiqués au marché noir. C'est pourquoi les « katkata » et les commerçants intéressés cherchent à se mettre en contact permanent avec des gens informés en la matière et dispersés dans des localités différentes. Il n'est pas étonnant que ceux qui y réussissent mieux sont ceux qui ont des agents commerciaux, parents ou amis, à El-Fasher, Abéché, Nyala, Khartoum et ailleurs.

En direction de la Libye, par contre, la distance qui sépare les marchés du Darfûr de ceux de la région de Koufra et l'absence de marchés frontaliers comparables à Forbaranga et autres, ne poussent pas à la manipulation de la monnaie libyenne. Le marché monétaire n'en a pas moins une importance égale à celle qu'il a en direction du Tchad. De retour de Libye, en effet, commerçants et travailleurs ont en main des dinars et des dollars qu'ils revendent à Malit aux nombreux voyageurs en partance pour Koufra. Ils peuvent aussi aller les échanger, à

un meilleur taux encore, à El-Fasher, Khartoum ou même Tina sur la route du Tchad. De plus, les gros commerçants achètent comme les autres des marchandises en Libye, profitant souvent du volume de leurs affaires pour placer des capitaux à Londres, ou pour les confier aux amis et parents travaillant au Golfe Persique (Arabique pour les arabophones) qui y spéculent pour eux. Avant l'expansion phénoménale du commerce avec la Libye, la livre égyptienne occupait presque la place que le dinar libyen lui a ravie. Aujourd'hui, les relations avec l'Égypte demeurent importantes, surtout par la demande de chameaux et de natron, mais moins qu'autrefois et surtout moins que celles avec la Libve. Du point de vue du spéculateur, la devise égyptienne n'est évidemment pas rentable au même point que celles des Libyens ou des Américains, mais les transactions avec la Libye se maintiennent même en temps de crise politique. Lorsque les marchands s'engagent dans des transactions entre États, leur rayon d'action déborde celui des autorités politiques. Ils disposent ainsi du soutien éventuel des « souverains rivaux » ou États en conflit. Dans le cas du Darfûr, la différence est que pendant les crises, les risques de confiscations empirant, les spéculateurs attendent d'être rentrés au Soudan pour y échanger les devises qu'ils ont accumulées. Récemment, le gouvernement de Tripoli a modifié sa politique en ce qui concerne les articles manufacturés importés, de sorte que les commerçants du Darfûr y trouvent de moins en moins de marchandises intéressantes à acheter. Par conséquent, ils concentrent de plus en plus leur attention sur le marché monétaire. La spéculation monétaire promet de jouer pour longtemps encore un rôle primordial dans la stabilité des échanges commerciaux entre le Darfûr et les pays voisins. Il faut donc en tenir compte pour réglementer, réformer ou développer ce commerce.

Que ce soit dans le marché monétaire ou les autres transactions, la collaboration entre commerçants et leurs agents, parents, amis, clients, etc., reste une condition favorable, voire parfois indispensable à la réussite commerciale. Pour un commerçant professionnel il s'agit de réaliser un bénéfice commercial suffisant pour continuer son affaire. La réalisation de ce bénéfice ne peut se faire que s'il parvient à effectuer ses transactions dans les meilleures conditions, c'est-à-dire dans le temps et l'espace utiles. Or, au Darfûr, étant donné les distances et le manque de moyens de transport, un commerçant seul n'arrive jamais à bénéficier des conjonctures favorables. Certes, nombreux sont ceux qui adoptent des stratégies individuelles mais se contentent aussi souvent de petites affaires dans une aire limitée. Ceux qui réussissent le

mieux sont ceux qui se constituent en réseau avec un ou plusieurs représentants dans toutes les zones stratégiques non seulement dans la région mais aussi à Khartoum et chez les voisins. Car l'existence d'un réseau ou de collaborateurs est d'autant plus importante que les gens s'engagent dans le commerce à longue distance ou dans le commerce transfrontalier.

Remarques sur les tableaux 7 à 9

Les facteurs de fluctuation du commerce frontalier sont innombrables : météorologie, techniques de contrebande, instabilité politique sur place ou ailleurs, entre autres. Le commerce soudanais souffre souvent de l'instabilité politique au Tchad, non seulement dans ses rapports avec cet État mais aussi dans ses relations avec le Nigéria, l'intermédiaire obligé entre le Soudan et le Nigéria étant le Tchad.

TABLEAU 7
Importations annuelles par la douane d'El-Geneina (estimation)
(Commerce avec le Tchad)

Articles importés	Valeur en S£	Valeur en S£	± Décalage	
	en 1971/1972	en 1972/1973	- Detailing	
Gouro (noix de cola)	8 844 350	11 398 855	+ 2 554 505	
Tifta (colorant usage artisanal)	766 000	158 900	- 607 100	
Véhicules et pièces de rechange	2 563 500	5 556 350	+ 2 992 850	
Réfrigérateurs	2 154 000	329 750	- 1 824 250	
Montres	666 135	-7	- 666 135	
Khôl	1 004 710	299 680	- 705 030	
« Oudia » (parfum)	-	24 400	+ 24 400	
Girofle	122 600	36 000	- 86 600	
« Komba » (épice)	1 076 400	1 617 010	+ 540 610	
« Kawal » (épice)	19 200	28 600	+ 9 400	
Piment	28 500	35 100	+ 6 600	
Tissus divers et voiles	6 524 075	1 302 000	- 5 222 075	
Natron	3 457 020	5 940 390	+ 2 483 370	
Chih (herbe médicinale)	366 100	135 555	- 230 545	
Gingembre	6 528 140	6 628 500	+ 100 360	
Papiers et appareils photographiques	1 260 265	=	- 1 260 265	
Divers	6 383 577	6 370 112	- 13 465	
Ţotaux			- 10 615 465	

Source: Northern Darfûr Province, Customs Office, El-Geneina, Annual Reports 1973.

TABLEAU 8
Exportations annuelles vers le Tchad (estimation)

Articles exportés	Valeur en S£ en 1971/1972	Valeur en S£ 1972/1973	Différence
Sel	12 376 000	11 217 000	- 1 159 000
Damouria (tissu de fabrication soudanaise)			-
Oignons	?	?	?
Ciment	-	895 575	+ 895 575
Hibiscus		4 647 850	+ 4 647 850
Chevaux	290 000		- 290 000
Totaux	14 066 000	17 082 000	+ 3 016 925
	The state of	100000000000000000000000000000000000000	Maria Santa
Statistique Générale			
	637	727	+ 89
Camions partant vers le Tchad	637 588	727 656	+ 89 + 68
Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant			
Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant Passagers	588	656	+ 68
Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant Passagers Passagers en arrivant	588 6 703	656 6 901	+ 68 + 198
Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant Passagers Passagers en arrivant Avions	588 6 703 3 520	656 6 901 4 060	+ 68 + 198 + 540
Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant Passagers Passagers en arrivant Avions Courrier arrivant	588 6 703 3 520 122	656 6 901 4 060 151	+ 68 + 198 + 540 + 29
Statistique Générale Camions partant vers le Tchad Camions en arrivant Passagers Passagers en arrivant Avions Courrier arrivant Courrier partant Infractions	588 6 703 3 520 122 1 752	656 6 901 4 060 151 1 246	+ 68 + 198 + 540 + 29 - 326

Source: Customs Office, El-Geneina, Annual Reports 1973.

Tableau 9
Contrebande et fluctuation du commerce frontalier avec le Tchad

Type de transaction	Valeur en S£ Avril 1980	Valeur en S£ Avril 1981	Différence en un an
Importation	23 582	4 774	- 18 808
Exportation	?	?	?
Transit	11 250	A Tong	- 11 250
TOTAUX	34 832	4 774	- 30 058

Nous avons, néanmoins, constaté que les registres administratifs indiquaient comment les marchés étaient inondés de parfums, savons et autres articles en provenance du Nigéria à des moments où le commerce légal était quasi suspendu. C'est d'autant plus remarquable que les contrebandiers devaient traverser des régions où leur vie était en

très grand danger. Dans de telles conditions on ne peut s'étonner du fait que les statistiques ne correspondent même qu'approximativement au volume réel des échanges.

Solidarité ethnique et réussite commerciale

LE CAS DES ZAGHAWA

La dénomination de Zaghawa est attribuée à un ensemble de clans appelés par eux-mêmes « Beri », que l'on croit d'origine berbère. Ce sont traditionnellement des pasteurs habitant le nord semi-aride du Darfûr, où ils étaient 96 000 en 1956, avec pour voisins les Bideyate (de même origine qu'eux), Kababish, Midob, Berti, Tunjur, Kimir, Tama, Fûr et Mahamid. Leurs agglomérations les plus importantes sont Karnouy, à un peu plus de quatre cents kilomètres d'El-Fasher et, à la frontière du Tchad, Tina et Umm-Buru mais dès 1970, ils étaient 255 000, dispersés dans tout le Soudan.

Leur vie traditionnelle était fondée sur l'élevage de chameaux, chèvres, moutons et bovidés, plus un peu d'agriculture. Les bovidés étaient l'objet d'échanges matrimoniaux. Ils le sont encore aujourd'hui mais dans une moindre mesure que par le passé. On payait de cent à deux cents, parfois même quatre cents vaches pour la dot d'une famille riche, nous a-t-on dit au Souk El-Mawashi d'El-Fasher, en réponse à notre questionnaire.

Élevant leur bétail, à l'instar d'autres ethnies africaines, pour sa valeur intrinsèque et pour le prestige que confère sa possession, les Zaghawa ne considéraient pas le commerce comme une profession, seulement comme le moyen d'obtenir quelques céréales et grains à consommer de la part des agriculteurs leurs voisins. Quant au commerce à longue distance pratiqué par d'autres, il était pour eux l'occasion d'intercepter les caravanes du Darb-El-Arbaïn, habitude partagée avec les Bideyate et Gura'an (Doornbos 1983), les Masalit et quelques autres (Tubiana 1983, pp. 166-173), ce qui en a fait des marginaux devant la loi coloniale.

Avant leur entrée massive en ce domaine, dans les années soixante, les Zaghawa méprisaient tellement le commerce que ceux qui s'y livraient dans leur « Dar » étaient tous d'origine étrangère.

De nos jours, les Zaghawa figurent parmi les meilleurs commer-

çants du Soudan, non seulement à titre individuel, mais aussi comme groupe structuré et organisé à cette fin. Ils sont un remarquable exemple de changement socio-économique sans rupture avec la vie traditionnelle qui, au contraire, leur a donné une certaine vitalité. La cohésion familiale et clanique est maintenue, grâce à de perpétuels contacts et échanges symboliques.

La principale cause de ce changement est sans doute l'accumulation des catastrophes naturelles, surtout la sécheresse qui a sévi en 1960, 1972/1973 et de 1983 à 1985 et anéanti des troupeaux tout en rendant impossible la culture des céréales. Beaucoup d'entre eux se sont dispersés ailleurs, jusque dans le sud du Soudan, souvent en reconstituant des villages homogènes pour s'y livrer à l'agriculture, au commerce et à l'élevage. Les statistiques, malheureusement, manquent pour étudier ce problème dans toute son ampleur.

Les Zaghawa ainsi éloignés de leurs foyers ont à résoudre en priorité un problème existentiel et un problème de terre à cultiver qui suscite une tension interethnique aboutissant parfois à des querelles sanglantes. Or, le commerce se présente comme une des solutions les moins conflictuelles à adopter, mais les réalités montrent le contraire. Car si le commerce est un champ de pacification il n'en demeure pas moins vrai qu'il suscite la concurrence et dans notre cas, celle d'ordre ethnique, dont les implications sont difficiles à évaluer.

DIFFICULTÉ DES PRATIQUES COMMERCIALES AU DARFÛR

La réussite commerciale de certains Zaghawa est d'autant plus remarquable qu'il n'est jamais facile d'entreprendre et de maintenir une affaire commerciale au Darfûr. Il faut non seulement trouver un capital mais encore se constituer un réseau de sympathisants, parents ou amis, d'agents et de clients réguliers. Ce réseau est important pour bénéficier au maximum de la variation de l'offre et de la demande dans des zones différentes souvent isolées ou mal desservies, et pour ne pas avoir à consommer le capital investi avec ses revenus. Néanmoins, l'aide d'un réseau risque de créer de nouvelles obligations sociales et donc de contribuer à la faillite.

Jusqu'à une époque récente, le début des années soixante, les commerçants prospères du Darfûr étaient en majorité originaires d'autres régions ou même d'autres pays : Jellaba de la vallée du Nil, Fezzan de Libye, Coptes d'Égypte, Fellata (Peuls) et Haoussa du Tchad et de

Nigéria et même Libanais, Syriens ou Indiens, auxquels les autorités accordaient une protection particulière en tant qu'hôtes du pays et intermédiaires dynamiques entre l'État et la masse de la population (ABDELRAHMAN A. IBRAHIM 1984, pp. 110-114). Ce sont ces commerçants qui ont donné l'exemple d'une réussite commerciale basée sur la solidarité entre les membres de tel ou tel groupe d'autant plus fructueuse qu'elle n'entraînait pas toutes les obligations sociales immédiates que comporte la vie en milieu traditionnel. Aujourd'hui, de nombreux commerçants originaires de la région font avec succès l'expérience du détachement provisoire de leur communauté d'origine, visant à l'accumulation du capital nécessaire à l'entreprise commerciale. Les marchés frontaliers, par exemple, accueillent des marchands venus d'un peu partout ailleurs : El-Fasher, Nyala, Kutum, Zalingi, Malit, etc. D'autres réussissent en allant encore plus loin, se constituant un bon capital par un travail de deux ou trois ans en Libye, en Arabie Saoudite ou sur le Golfe Persique. Encore faut-il noter que cette facon d'acquérir un capital n'est pas sans péril. Outre ceux que l'on court à l'étranger, il faut tenir compte au retour des sollicitations incessantes qui attendent le « Mugtaribe » (l'homme qui s'est enrichi à l'étranger) et le désir de celui-ci de manifester son statut de « richard » par des dépenses spectaculaires qui commencent dès le retour par une grande « Karama », une fête ostentatoire, de nombreux cadeaux à distribuer, ou une dot excessive à payer. Plus d'un se trouve ainsi, après deux ou trois ans de ce régime, forcé de quitter à nouveau le Darfûr pour se faire une nouvelle fortune, et ainsi de suite. Cette situation révèle non seulement la difficulté de se constituer un capital au Darfûr, mais aussi la contradiction entre le désir de devenir riche et de rester généreux dans un milieu traditionnel qui incite à la destruction des richesses venant du dehors. En même temps, on assiste à l'émergence d'une catégorie de personnes qui, par leur travail temporaire dans un pays étranger, arrivent à se créer un nouveau statut économique (celui de « Mugtaribe ») souvent fragile, tout en introduisant de nouveaux modes de consommation dans leur communauté traditionnelle. Cette catégorie de personnes n'est souvent ni intégrée dans un nouveau système, ni entièrement restée dans le système traditionnel, d'où la fragilité socioéconomique de certains de ces membres.

Ce sont précisément les Zaghawa qui réussissent le mieux à éviter ce piège en s'installant loin de leur lieu de naissance ou de leur communauté d'origine, en dépensant le moins possible sur eux-mêmes, et en investissant leur capital pour le faire fructifier. Il faut cependant

avouer que l'investissement est le plus souvent commercial, plutôt que productif (selon Harir, lui-même Zaghawa, qui a étudié la question en Libye).

Attraction de la Libye — Phénomène du « Hosh »

Le pouvoir d'attraction de la Libye ne doit jamais être perdu de vue. Il a commencé à se faire sentir au cours des années soixante, quand une sécheresse qui a frappé le Dar Zaghawa a coïncidé avec la mise en exploitation du pétrole libyen.

La Libye excessivement peu peuplée, s'ouvrait largement à l'immigration et les Zaghawa n'ont eu qu'à franchir les frontières pour jouir de salaires bien plus élevés qu'au Soudan. Les transferts bancaires étant souvent difficiles à cause du conflit entre États (Khartoum-Tripoli) ou du passage illicite des travailleurs, ces salaires ont été employés à l'achat de marchandises. Certains achetaient en Libye des appareils électro-ménagers, ustensiles de cuisine, tapis, vêtements, etc., tandis que d'autres allaient échanger contre ces articles du bétail et d'autres articles du Darfûr, tels qu'arachide, sésame, « gombo », etc.

Les Zaghawa n'ont pas monopolisé ce commerce, mais ils y occupent une bonne place, sinon la meilleure. Leur solidarité inspire confiance à leurs partenaires en Libye et ils obtiennent plus facilement que d'autres Soudanais des emplois s'ils en cherchent, et du crédit sur marchandises de la meilleure qualité. De plus, ils ne manquent jamais de se mettre en contact les uns avec les autres. Les commerçants-voyageurs échangent des services avec leurs confrères restés au Darfûr et ceux qui sont installés à demeure en Libye. Les articles ainsi acquis de deux côtés peuvent aussi trouver le chemin du Tchad par El-Geneina, tandis que Malit ne commerce qu'avec la Libye.

Les Zaghawa prennent souvent de gros risques en affaires et ne se soucient pas d'autre comptabilité qu'un bilan de fin d'année, mais ils ne se permettent d'agir avec une rapidité déconcertante et de profiter de toutes les occasions que parce qu'ils se sentent soutenus par la solidarité du groupe. Au Darfûr la rapidité paie gros et, outre qu'ils se déplacent de marchés en marchés, les commerçants installés dans une ville ont tous des clients et des agents (les « Woukala ») un peu partout, les tenant au courant des variations de l'offre et de la demande. En 1979 par exemple, le millet et les céréales abondaient du côté d'El-Geneina, tandis qu'ils manquaient à El-Fasher et en d'autres zones de

la province. Les Zaghawa de la capitale régionale ont alors envoyé, en les munissant de l'argent nécessaire, de petits groupes d'acheteurs non seulement de millet mais aussi de tout ce qui pourrait se vendre avec bénéfice : miel, okra, etc.

Quand il en résultait des disputes avec les « atala », les porteurs, sur le salaire de leurs services de chargement de camions, ils passaient d'un camion à l'autre pour égarer leurs poursuivants. Les Zaghawa, nous a dit un commerçant au marché de Malit, travaillent comme abeilles dans leur ruche, si on reste dehors, on ne voit pas ce qui s'y passe mais on voit les résultats.

La solidarité Zaghawa qui ahurit tous les commerçants et agace bon nombre d'entre eux culmine dans le phénomène du « Hosh » et de l'unité de prix à laquelle ils écoulent leurs marchandises. Il faut dire que pour ces commerçants-voyageurs les longs séjours loin du foyer posent de gros problèmes. Le Darfûr n'a pas de tradition hôtelière, on a le système de « Diafa », c'est-à-dire la prise en charge individuelle ou collective des étrangers venus passer quelques temps dans une agglomération. Si nous prenons maintenant le cas des Zaghawa à Malit, nous constatons que les « Hishan », comme on dit dans cette ville, y ont été introduits par eux dans les années soixante, quand Malit s'est établie comme centre de nouveaux rapports commerciaux avec la Libye enrichie par le pétrole. Depuis lors, on y est venu de partout, du moins de tous les coins du Soudan comme de la Libye et même du Tchad. Les uns y attendent l'arrivée ou la livraison de marchandises, les autres se préparent à partir ou aident les leurs à s'y préparer et le problème du logement plus long que celui d'un simple visiteur, un « Diafe », se pose à tout le monde. Mais ce sont les Zaghawa qui logent dans les « Hishan » dans la proportion de quatre-vingts à quatre-vingt-dix pour cent. On y compte de cinquante à soixante établissements de cet ordre, abritant jusqu'à soixante personnes pour les plus grands et de dix à quinze pour les petits, la bonne moyenne étant de vingt à trente personnes, d'après les commerçants Zayadia et Zaghawa que nous avons interrogés au marché de Malit en juin 1985.

Le « Hosh » répond donc de manière pratique et bien adaptée aux circonstances pour l'ensemble des problèmes que les commerçants Zaghawa et autres ont à résoudre.

Tout d'abord, il permet à ceux qui vivent loin de leur famille de jouir de bienfaits de la communauté, fut-elle exclusivement masculine. Ensuite, il évite les charges supplémentaires qui imposerait un logement séparé. Troisièmement, il apporte une solution à l'épineux pro-

blème de l'emmagasinage. En dépit de l'essor considérable qu'a pris le commerce avec la Libye, Malit ne s'est guère développée du point de vue de l'infrastructure, elle manque toujours de dépôts, de banques, de restaurants, etc.

Ouatrièmement, les commercants vivant ensemble veillent à la sécurité des marchandises de tous, tout en y affectant parfois spécialement certains d'entre eux qui n'ont pas d'expérience dans le commerce. Finalement, à côté de la satisfaction de partager les repas avec la communauté, la nourriture préparée en commun revient moins cher que celle que l'on peut acheter. Tous ces aspects pratiques et nécessaires à la réussite d'entreprises commerciales montrent la nécessité de cohésion et de solidarité au sein de la communauté. Or, cette cohésion des Zaghawa confirme une de nos hypothèses aussi bien qu'une constatation faite par des sociologues en ce sens que le « commerce n'est pas toujours facteur de désagrégation des lignages..., il contribue au contraire au renforcement de leur cohésion..., sous l'autorité du chef de lignage, détenteur du savoir indispensable au succès de cette entreprise » (v. Meillassoux 1964). Le cas des Zaghawa nous montre qu'une cohésion sociale de commerçants n'est pas seulement un élément favorable mais indispensable à leur réussite et affirmation commerciale.

L'organisation de convois vers la Libye bénéficie également de l'esprit de solidarité caractéristique des Zaghawa. Au Soudan, ils s'approvisionnent à la meilleure époque possible avant de se mettre en route en groupes de dix, quinze ou même plus, en laissant certains d'entre eux qui veillent sur les familles et sur le déroulement des affaires au Darfûr. En Libye, ils commencent dès leur arrivée à enquêter sur les meilleurs articles en prix et en qualité et rentrent au pays pour les offrir à des prix les plus compétitifs. Une fois la frontière franchie, les voyageurs emmagasinent leurs marchandises dans les « Hishan », où les commerçants locaux ou venant d'ailleurs viennent les chercher pour les vendre sur les marchés, les Zaghawa ayant encore une fois la priorité sur les concurrents d'autres ethnies, compte tenu des articles réservés à certains clients réguliers.

Nombreux sont les autres commerçants qui à Malit, à El-Fasher et ailleurs, se plaignent du comportement des Zaghawa, d'autant plus qu'ils affectent de parler leur propre dialecte pour communiquer et se reconnaître entre eux et ainsi mieux tenir les autres hors de leur propre circuit de solidarité ethno-commerciale. Le fait est que les Zaghawa, ayant été les premiers à faire leur choix, offrent des marchandises de

qualité supérieure dans des conditions intéressantes. Ils sont donc relativement avantagés par rapport aux autres commerçants. Il faut tout de même exclure l'hypothèse de monopole, et celle d'absence de concurrence au sein du groupe Zaghawa. Car on sait que des rivalités et oppositions existent entre les différents clans. Comme dans les sociétés segmentaires, ces oppositions claniques se trouvent atténuées ou même effacées lorsque l'ethnie Zaghawa est en conflit avec d'autres ethnies. Cependant, la concurrence persiste non seulement entre les commerçants de différents clans, mais aussi entre ceux appartenant au même clan. Or, ces clans sont souvent liés les uns aux autres par des alliances matrimoniales, et de ce fait la concurrence ne se fait en général que dans des limites convenues. Ils s'entendent entre eux par exemple au sujet des prix à demander et des réductions possibles dont nous parlons plus loin.

Au Soudan, comme ailleurs, la réussite commerciale est souvent liée à l'appartenance à un certain groupe social. Au Darfûr en particulier, et depuis des temps immémoriaux, certains commerçants ont joué de la solidarité ethnique pour organiser leur progression et en assurer la réussite. Les Jellaba et les Fezzan en sont des cas célèbres, ayant accumulé au cours des siècles une très grande expérience des affaires, contrairement aux Zaghawa qui n'y sont entrés que dans la décennie de 1960-1970, sauf très rares exceptions déjà notées au début du siècle.

De plus, Jellaba et Fezzan avaient des rapports étroits avec l'État quel qu'il fut, bénéficiant de ce fait d'importants privilèges et appuyant l'attitude dès l'abord négative de l'État à l'égard de nomades tels que les Zaghawa « voleurs de chameaux, etc. ». L'autorité coloniale avait même envisagé leur refoulement vers leur « Dar » ancestral. Aussi estce avec stupéfaction que le Darfûr a vu ces nomades du désert Libyque se muer en commerçants retors, vite dénommés « Juifs du Soudan » et suscitant d'autant plus d'hostilité que depuis les années soixante-dix, ils ont cherché à s'imposer dans le domaine politique. La sécheresse, en les frappant durement, semblait leur avoir donné un choc qui avait consolidé leur conscience collective devant un problème existentiel. D'autre part, une fois sortis de leur foyer (leur « Dar »), sentant la pesanteur de l'hostilité qui les entourait désormais, ils ont trouvé un refuge que seule la solidarité ethnique pouvait leur offrir. On pourrait penser à une certaine analogie entre les activités commerciales, surtout le commerce à longue distance, et la vie du nomade dans le désert, y compris les caravanes annuelles destinées à la recherche du « Natron » dans les oasis. De fait, avant l'introduction de camions, la recherche

du « Natron » était, pour la jeunesse, comparable à une préparation ou « rite de passage » à la vie du nomadisme, car il s'agit dans chaque cas, d'activités mobiles, exigeant sans cesse des déplacements aux fins de trouver des pâturages pour les chameaux et des marchandises pour les clients.

Dans chaque cas également, la sécurité ne peut être assurée que par la coopération et la solidarité du groupe. Le risque, en effet, intervient comme troisième point commun entre commerçants et nomades. Les Zaghawa en courent d'autant plus grands que leur tradition du vol de chameaux (un symbole vénéré de courage pour eux-mêmes, qu'ils partagent avec les Bedayae, Gura'an, Masalit, etc.) leur vaut le ressentiment des Midob, Birgit et autres voisins agriculteurs.

Le problème permanent de la survie dans leur milieu d'origine, frappé de fréquentes sécheresses, a pu donner aux Zaghawa une structure sociale dont la solidarité n'a fait que les aider à réussir dans le commerce, même si les autres se sont montrés d'autant plus hostiles qu'ils ont souffert à s'y heurter.

Là, le commerce sort du contexte traditionnel de complémentarité et de recherche de la valeur d'usage qui sert à entretenir certaines relations pacifiques même entre groupes potentiellement hostiles. L'orientation massive des Zaghawa vers le commerce, combinée avec d'autres activités secondaires, réduit sensiblement la possibilité d'échanges complémentaires, car les ethnies productrices risquent de se trouver avec des articles identiques. Les Zaghawa sont plus motivés que les autres dans leurs efforts de commerce et de production surtout que l'appui administratif qu'ils trouvent est loin de fournir une solution à leur problème. Nous les croyons susceptibles de devenir de bons agents du développement de la région, pourvu qu'ils reçoivent de nouvelles perspectives d'investissement et parviennent à dépasser le niveau du tribalisme dans leurs structures commerciales. Cela pourrait se réaliser par la création de coopératives et de compagnies de commerce et autres.

Enfin, la stratégie commerciale des Zaghawa montre clairement comment marchés et activités commerciales en général peuvent être des moyens d'adaptation et de réajustement aux nouvelles conditions socio-économiques. Elle permet également d'observer le double rôle que le marché et le commerce jouent dans l'interaction sociale et dans les rapports inter-ethniques. Car d'un côté on a vu un développement rapide de la cohésion au sein du groupe, et une certaine dégradation des rapports avec les autres ethnies d'un autre côté. Étant donné les multiples rôles que le marché peut jouer dans les relations sociales, on

peut retenir la double hypothèse en ce sens que le marché et le commerce en général, permettent en même temps la cohésion et la dispersion sociale, provoquée par des tensions d'ordre ethnique. Cette dispersion est grave dans une société où les cloisonnements familial et ethnique sont prépondérants, mais pour cette même raison le rôle pacificateur du marché demeure très appréciable. Car il est le lieu privilégié de la concentration, où des portes et fenêtres s'ouvrent d'un groupement sur un autre, comme observé aussi au Bas-Dahomey (BASTIDE & VERGER 1959).

VUES SUR LE COMMERCE INTERRÉGIONAL AU DARFÛR

Au Darfûr, l'opinion publique se montre généralement favorable à l'expansion des relations commerciales avec les États voisins, qu'il s'agisse de simples consommateurs, de commerçants, de fonctionnaires ou d'intellectuels, même en temps de guerre au-delà de la frontière. On peut résumer les avis exprimés à ce sujet en disant :

- Du point de vue purement commercial, les commerçants en tirent des bénéfices considérables, tant par la contrebande que par les voies légales. Les transactions y sont plus avantageuses que par Port-Soudan.
- 2) La région trouve chez ces voisins au-delà de la frontière un marché pour ses propres produits et pour une partie de sa main-d'œuvre disponible, en échange d'articles qu'elle n'obtient pas toujours de Khartoum et de Port-Soudan. Les autorités responsables y trouvent même un moyen de remédier à la pénurie fréquente de certains articles.

L'opinion de fonctionnaires jugeant ce commerce bénéfique s'exprime parfois par des suggestions telles qu'on en trouve dans une note marquée « Confidentiel, Important » envoyée au commissaire du Darfûr Nord. Nous traduisons :

Sujet: Commerce frontalier — En raison de l'importance considérable du commerce frontalier pour notre région, nous avons réuni un grand nombre de commerçants, chefs de douanes et autres, afin de délibérer sur les besoins de notre région et sur les possibilités d'export-import avec les pays d'Afrique occidentale par la voie du Tchad... Ci-joint une liste de marchandises dont nous proposons l'importation et celles que nous pourrions exporter en échange. Nos suggestions sont fondées sur l'expérience de nos commerçants (v. Tableau).

50 000

S£ 3 000 000

Votre Excellence est bien au courant de l'importance de ce commerce frontalier pour la région d'El-Geneina, aussi bien que pour toute la province. Nous savons que vous ferez de votre mieux pour le développement de la région et l'expansion de son commerce.

Marchandises à importer

200 000 200 000 200 000 300 000
200 000 300 000
300 000
900 000
Quantités
200 Barils
800 Barils
600 Barils
leur en S£
1 000 000
?
250 000
50 000
500 000

Marchandises à exporter

6-Vêtemens, chaussures

Valeur totale d'importations estimée

- 1-Huiles alimentaires
- 2-Sel
- 3-Bétail
- 4-Zarag (Cotonnade de fabrication soudanaise)
- 5-Damouria (Cotonnade de fabrication soudanaise)
- 6-Moulawanat (Cotonnade de fabrication soudanaise)

Valeur totale de ces exportations estimée égale à celle des importations.

Un autre rapport, adressé en 1978 à un directeur de douane, confirme l'opinion d'un officiel désirant le développement de ce commerce :

> Je voudrais vous signaler que notre province souffre terriblement de ne pouvoir obtenir des produits pétroliers, etc. Cet inconvénient est lié, entre autres... au problème du transport entre Port-Soudan, le Soudan central et la province du Darfûr-Nord, ce qui entrave beaucoup de pro

jets et d'activités tant du secteur public que du privé. Vu la possibilité de satisfaire une partie de nos besoins par les douanes d'El-Geneina (Tchad) et de Malit (Libye)... certains articles sont déjà parvenus à El-Geneina... considérant l'urgence de nos besoins, nous vous prions de bien vouloir donner à votre personnel des instructions pour la livraison rapide de ces matériaux.»

Pour le développement de ces échanges, les fonctionnaires mettent bien entendu le plus d'accent sur ses aspects réglementaires et administratifs. De ce fait, ils envisagent, par exemple, la signature de protocoles et accords commerciaux entre États, le renforcement ou l'abolition selon les cas, de restrictions administratives telles que multiplication des postes de douane, la réduction des droits sur certains articles difficiles à repérer.

Il nous semble qu'il est, certes, nécessaire d'élaborer des règlements précis au sujet de ces échanges, mais aussi d'autres mesures que celles-là. Les fonctionnaires sont tentés de suggérer des mesures policières parce qu'ils considèrent avant tout l'insécurité régnant dans la région. Par exemple, dans un rapport sur le commerce avec la Libye, six recommandations sur un total de dix préconisaient le renforcement de l'appareil policier et l'intensification de la surveillance, avec l'usage d'avions dans le désert libyque. Néanmoins, si ces échanges contribuent d'une certaine manière à l'insécurité dans la région, ils constituent de longue date une réalité socio-économique qui dépasse le cadre d'opérations de police.

Malgré la diversité des approches, l'unanimité semble exister parmi les intellectuels en faveur de la promotion et du développement de ce trafic transfrontalier.

Doornbos (1984, p. 182), considérant les échanges en direction du Tchad, se montre pessimiste au sujet de l'avenir de marchés comme Forbaranga et Beida, dont il attribue la prospérité au déséquilibre politique régnant au Tchad. Il s'attend à leur déclin dès que la paix aura été restaurée dans ce pays. Le surplus de production agricole et pastorale de ce pays devrait, d'après lui, être commercialisé en Libye et au Nigéria parce que les Tchadiens y obtiendraient des conditions plus avantageuses pour la vente du sucre, du thé, des tissus et autres articles qu'ils peuvent offrir.

En fait, les relations commerciales entre le Darfûr et le Tchad ne datent pas d'hier. Longtemps avant l'époque coloniale, elles se sont même développées en dépit de conditions difficiles et même d'une insécurité qui nécessitait l'intervention des autorités. Certes, les problèmes

récents du Tchad ont suscité des activités sans précédent sur certains marchés frontaliers en même temps qu'un déclin du commerce à longue distance par la douane et il est possible que certains de ces marchés puissent connaître le déclin, mais il existe d'autres facteurs pour assurer l'avenir de ce commerce frontalier.

L'orientation massive du commerce du Darfûr vers l'ouest, fondée sur les échanges à espérer de manière permanente, s'explique aussi par l'opinion des intéressés, qui jugent la politique de l'État et de la Région administrative « étouffante », d'où la manière dont ils commercialisent des produits tels que gomme arabique, sésame, etc., en esquivant tout contrôle officiel.

Connaissant cette situation, Doornbos en conclut que toute tentative de mieux contrôler les marchés frontaliers ne ferait que « tuer la poule aux œufs d'or », tant qu'elle viendrait de l'État. Il préconise donc la multiplication de marchés maintenus par les conseils administratifs en levant des taxes locales dont l'État pourrait avoir sa part après avoir renoncé à la perception de droits de douane.

Au sujet des échanges avec la Libye, SIDDIG UMBADDA (1984) met l'accent sur la « rationalisation » en soulignant leur double intérêt comme débouché pour les produits du Darfûr, et comme source d'articles difficiles à obtenir par la voie de Port-Soudan. C'est un fait que certaines régions manquent à tout moment de sucre, de produits pétroliers, etc., et que la responsabilité en incombe, dans une certaine mesure du moins, à une centralisation excessive des décisions administratives et de la distribution à Khartoum et environs. La procédure instaurée pour contrôler le commerce extérieur constitue aide et protection pour les commerçants du centre politique du pays, handicap et même exclusion pour les autres. Cette analyse de la situation qui nous paraît juste, conduit à préconiser une politique plus sympathique envers les commerçants qui vont chercher des produits de consommation, là où ils leur reviennent moins cher qu'à Khartoum, même en tenant compte du coût du transport. Il n'a été que trop souvent indispensable de se procurer au Tchad et en Libye des articles que la Région Centrale n'était pas en mesure de livrer dans celle du Darfûr

Le cas de notre région n'est d'ailleurs pas unique. Nous avons nous-mêmes étudié celui des marchés de Yei et environs, là où se rencontrent Soudan, Zaïre et Ouganda et constaté plus tard comment au Zaïre il se posait d'une manière analogue.

Quand il s'agit de l'utilité globale de ce commerce pour la région,

on peut se demander si les centres du commerce à longue distance comme Malit par exemple, sont autre chose que des lieux de transit entre la Libye et d'autres régions du Soudan que le Darfûr. Dans cette optique, H. A. EL-MANGOURI (comm. orale, 1985) pose les questions suivantes : Quelle est l'utilité réelle de ces échanges pour l'avenir économique de la région? Sont-ils de véritables sources de capitaux? Quels sont les créneaux de leurs investissements? Ces échanges profitent-ils à toute la population ou seulement à la classe marchande?

Quoi qu'il en soit de l'importance ou de la nécessité de développer ces échanges transfrontaliers, il convient à notre avis, de ne pas négliger certaines interrogations fondamentales qui s'imposent. Premièrement, en ce qui concerne les services, on peut affirmer que le Darfûr par sa production agricole et pastorale, aussi bien que par sa maind'œuvre, contribue à l'économie du Soudan dans son ensemble dans une proportion qui mérite d'être mieux partagée dans la répartition des services publics de transport et d'autres. Pour un État, intégrer ses diverses régions dans un cadre national, ne peut pas consister seulement à bénéficier de leur productivité. Il doit aussi édifier une infrastructure favorisant le développement de chacune d'elles. La précarité actuelle du système de transport et de communication force littéralement les commerçants à s'adresser à Abéché et à Tripoli par Koufra plutôt qu'à Khartoum.

Deuxièmement, la nature même de certaines importations révèle une mauvaise gestion du secteur industriel et une commercialisation erronée de ses produits. Un pays doté d'une immense sucrerie à Kenana ne devrait pas être obligé d'importer du sucre de l'étranger. Et pourquoi le Soudan qui exporte du bétail vers la Libye, l'Égypte et l'Arabie Séoudite, doit-il néanmoins importer du lait en poudre?

Il est vrai qu'un pays moderne ne doit pas rêver d'autarcie à tout prix, mais le Darfûr et le Soudan entier, avec lui, se trouvent confrontés à un défi d'ordre alimentaire qu'il y a lieu de relever. S'il a dû crier famine au monde entier en 1984/1985 ce n'était pas par manque de ressources naturelles mais en raison entre autres d'une mauvaise politique commerciale.

Les échanges transfrontaliers ou autres devraient être encouragés, pourvu que ce soit dans un cadre d'utilisation de toutes les forces productives. C'est ainsi qu'on peut espérer voir réduire dans les importations, licites ou non, la part considérable affectée à des articles tels qu'électro-ménagers, réservée à la classe la plus riche de la population.

CHAPITRE III

Problèmes de capital, crédit et prix

Capital et investissements

Le premier obstacle à l'entrée dans le commerce au Darfûr est le manque de capital. De ce fait la priorité revient toujours à ceux qui bénéficient d'anciennes traditions commerciales, p. ex. Jellaba, Fezzan, etc.; pour les autres, le commerce n'est rémunérateur que lentement et la réussite est graduelle.

Pour le cultivateur, les possibilités sont variables mais très limitées : le plus souvent, un proche l'aide à s'établir comme petit commerçant. Parfois, les grands commerçants emploient des petits garçons qui les aident, ce qui peut déjà constituer un début de carrière commerciale. D'autres se livrent à une pratique parallèle de l'agriculture et du petit commerce « chatati » par exemple : peut-être de petites économies permettront de varier la gamme du commerce, de faire quelques voyages frontaliers (combinant commerce et contrebande bien entendu), avant de s'établir commerçant après quelques années.

Pour d'autres, la pratique d'une profession modeste (chauffeur ou assistant sur le camion d'un gros commerçant, tailleur, etc.) permet l'accumulation d'un petit capital. D'autres profitent des possibilités beaucoup plus grandes offertes par la fonction publique. Le salaire de fonctionnaire d'État ou d'employé du secteur privé permet de faire des économies avant de faire démarrer une affaire commerciale. Ce dernier choix est possible pour les hommes qui restent célibataires longtemps, vivent avec leurs parents et dépensent le minimum.

Le milieu social constitue soit un soutien fondamental, soit un handicap. Le milieu familial incite souvent à des dépenses extravagantes, c'est pourquoi la plupart des commerçants bien établis demeurent loin de leur milieu traditionnel. Franchir tous ces obstacles pour devenir commerçant donne du prestige et le commerce est un élément de différenciation sociale. Ceci a été constaté ailleurs en Afrique. « Le

commerce fut donc pour la population des caravansérails, déjà orientée vers ce type d'occupation, un des moyens d'enrichissement et d'élévation sociale » (LOMBARD 1965, p. 479).

La diversification de l'investissement en capital est indispensable pour tout commerçant cherchant à maintenir ses affaires au Darfûr. Nous avons déjà remarqué que ce sont généralement les commerçants qui disposent de capitaux assez importants pour en offrir à crédit. Le fait que le commerce soit une activité (sans doute la seule même) qui assure une rentabilité rapide attire beaucoup de gens et le capital mercantile n'est investi le plus souvent que dans le domaine commercial. Les commerçants eux-mêmes nous ont résumé la situation en disant « qu'ils disposent de capitaux nécessaires pour l'investissement, mais ils n'ont ni le courage, ni la confiance pour s'engager dans des investissements à long terme ».

Nous avons pu tout de même repérer quelques domaines dans lesquels les commerçants placent leurs capitaux :

- Continuation du cycle marchand, c'est-à-dire, achat-stockage et écoulement de marchandises locales ou importées. Achat-engraissement et revente du bétail;
- 2) Achat de camions pour le transport de passagers et/ou marchandises ;
- 3) Location de main-d'œuvre pour l'agriculture;
- 4) Construction de puits mécaniques ou en matériaux durables ;
- 5) Construction de magasins et lieux de stockage ou de maison en matériaux durables pour son propre logement ou pour location;
- 6) Construction de pressoirs traditionnels ou (en de rares cas) modernes pour la production de l'huile ou moulins à céréales;
- 7) Pèlerinage à la Mecque, paiement pour des œuvres charitables, aumônes, etc.;
- 8) Deuxième, troisième ou quatrième mariage, ou premier pour les célibataires.

Il s'y ajoute, bien entendu, toute la consommation quotidienne, y compris ce qu'on paie dans les festivités ou pour la scolarité des enfants, etc. Les domaines cités concernent généralement les hommes plus que les femmes, sauf celles qui sont exceptionnellement riches. Parmi les quelques domaines attribués aux femmes on trouve : l'achat et la revente au détail de quelques produits locaux et plus rarement de produits importés, l'achat de meubles et d'instruments de cuisine, l'achat de bijoux d'or, « Sanduk » (crédit rotatif), l'investissement dans

l'agriculture (location de main-d'œuvre) et dans l'élevage, les obligations familiales et sociales et l'achat de vêtements, surtout de voiles de dernière mode, parfums, etc. Même alors, la consommation immédiate est prioritaire pour les femmes.

Crédit

LE PROBLÈME DU CRÉDIT AU DARFÛR

On sait que beaucoup de pays du Tiers Monde souffrent dans leur développement de l'impossibilité d'y bien organiser le crédit. Ce sont surtout les paysans qui en pâtissent.

Comment ce problème du crédit se pose-t-il au Darfûr? Quelles sont les modalités de crédit à la portée des paysans? Quel est l'impact du crédit sur le processus de commercialisation en général? C'est à cet ensemble d'interrogations que nous tentons de répondre en nous appuyant sur les données recueillies sur le terrain en même temps que sur la documentation disponible.

Au Darfûr, comme généralement au Soudan, les paysans ne peuvent guère obtenir de crédit qu'à des sources privées et inorganisées. Un commerçant, comme nous allons voir, est parfois le seul prêteur possible pour un paysan pressé par le besoin d'argent car on évalue à vingt pour cent seulement de l'ensemble de la population soudanaise les privilégiés susceptibles de bénéficier d'un crédit bancaire. C'est bien le cas de dire « on ne prête qu'aux riches » car ce sont les paysans qui en ont le plus grand besoin (EL-SHIBLY 1984 et FIRTH 1967, p. 207).

Les types de crédit ainsi pratiqués varient selon la complexité, la valeur du crédit, le nombre de personnes impliquées, les modalités de remboursement entre autres. Nous évoquons ceux que nous avons rencontrés lors de notre enquête.

CRÉDIT JOURNALIER

C'est la forme la plus simple du crédit. On le pratique sur le marché même et le remboursement est dû le même jour. Il se pratique entre, d'une part, les producteurs-vendeurs, et d'autre part les intermédiaires ou revendeurs qui prennent livraison des fruits, légumes, etc. et se chargent de les vendre et de rembourser en espèces. Ce type de cré-

dit est pratiqué un peu partout, mais surtout dans les marchés ruraux, par les femmes faisant commerce de denrées sans avoir le minimum de capital nécessaire pour les payer tout de suite. C'est aussi le manque de liquide chez les producteurs-vendeurs qui les obligent pratiquement à accepter ce type de transaction à crédit.

Au marché de Kattal par exemple, à 14 km au sud d'El-Fasher, ce sont le plus souvent les « Jeballa » (montagnards) qui offrent ainsi les denrées de la montagne (mangues, goyaves, citrons, oranges, bananes, pommes, radis, etc.) aux femmes qui ont presque le monopole de la vente au détail de ces denrées. Leur vente en gros est souvent faite par « sanduk ». En 1985, un sanduk de 200 à 250 citrons valait de 15 à 10 livres soudanaises et la détaillante pouvait en obtenir de 15 à 30, parfois même 40. Mais il n'y a pas, à Kattal, plus d'une vingtaine de femmes vendeuses capables de se payer plus d'un « sanduk » et même celles-là préfèrent recourir au crédit journalier.

Dans les villes comme El-Fasher où il y a des vendeuses dont les capitaux suffisent largement au paiement immédiat de plus d'une douzaine de « sanadique » à la fois, l'achat à crédit ne leur est pas étranger. Elles font cela sans doute par souci de minimiser le risque de payer des denrées périssables sans être sûres de les revendre et surtout si l'on sait que le prix à payer est fixé au moment où la transaction est conclue et non pas en fonction de ce qui est vendu (MINTZ 1956, p. 20).

En l'absence de règles précises et formelles garantissant le remboursement, les parties intéressées recourent à des critères subjectifs et commerciaux, tels que la réputation d'honnêteté de la vendeuse ou l'importance de sa clientèle habituelle qui créent la confiance, surtout entre gens qui se connaissent de longue date. Un « Jeballi » confiera évidemment sa marchandise à une vendeuse qu'il connaît depuis trois ans de préférence à une nouvelle venue. Cette préférence est également valable pour une vendeuse disposant d'un « Rakouba » (siège fixe) ou d'une autorisation administrative de commerce. En principe, celle-ci est accordée aux personnes dont les moyens financiers leur permettent de mener une activité commerciale, ce qui implique une certaine forme de sécurité pour ceux qui leur vendent à crédit. Il existe cependant des cas contraires, et certaines femmes dont les moyens financiers sont médiocres sollicitent l'octroi gratuit ou à tarif réduit de l'autorisation commerciale. Quoi qu'il en soit, les vendeuses cherchent à rembourser les « Jeballa » aussitôt que possible. On peut d'ailleurs ajouter que certaines contraintes et sanctions généralisées leur interdisent pratiquement de manquer à leurs paiements. Une fois prises en défaut, elles perdraient la confiance de fournisseurs potentiels et n'obtiendraient plus aucune marchandise sans paiement comptant.

Pour faire face à leur problème de crédit, les bouchers des petits villages se groupent parfois à deux ou à trois afin d'acheter un chameau, un bœuf ou un autre animal. Cela ne peut se faire que dans un petit village, parce que dans une bourgade ou dans une ville, les autorités n'accordent une licence de boucher qu'à ceux qui disposent de capitaux suffisants pour leur approvisionnement en bétail. L'objectif, bien entendu, est de minimiser les possibilités de vols de bétail, phénomène assez courant dans la région ; il se peut néanmoins que même ces bouchers-là se heurtent à des problèmes financiers après avoir fait de mauvaises affaires.

Le boucher ainsi embarrassé cherche à obtenir du crédit sous forme de « El-dafa'a-el-moua'jal », c'est-à-dire de paiement retardé. Les conditions sont en principe les mêmes que pour les autres formes de crédit mais, en pratique, on constate que cette forme de crédit est monopolisée par les hommes, car elle est faite sur le bétail, domaine masculin de transaction. Elle implique un risque financier relativement important par rapport au crédit journalier accordé aux femmes vendeuses de fruits et légumes frais. Elle est donc caractéristique du rapport entre éleveur-vendeur d'une part et boucher d'autre part. Ceci dit, c'est un rapport entre acteurs d'appartenance ethnique différente, ce qui lui donne une ampleur sociale dépassant celle vue précédemment.

Nous la décrirons comme « crédit journalier » parce que le vendeur s'attend à être payé avant la fin de la journée, mais en fait, il faut bien de trois à sept jours avant qu'il en soit ainsi, sauf dans le cas du petit bétail. Aucune formalité n'est requise, c'est de nouveau seulement une affaire de confiance et de connaissance réciproque, connaissance au sens large de qualités personnelles et professionnelles, de réputation établie, d'honnêteté, qui n'interdit pas au vendeur d'exiger un prix supérieur au prix courant pour la vente au comptant.

De leur côté, les bouchers dépassent légèrement le prix de la viande officiellement fixé. On peut dire que dans ce rapport de crédit vendeur-boucher, se trouve une des causes de disparité entre le prix officiel et le prix réel de la viande.

L'achat à crédit de bétail est une pratique courante dont d'autres que les bouchers peuvent profiter mais cela ne va pas toujours sans disputes, exigeant à l'occasion l'intervention du gardien du marché, de la police ou même du tribunal. En général, le boucher se montre soucieux de rembourser son créancier sans y mettre de difficultés, car se

brouiller avec un vendeur ne peut que nuire à sa réputation et à sa crédibilité auprès de tous les vendeurs. Ses chances d'obtenir encore du bétail à crédit n'en seraient pas anéanties, mais elles risqueraient d'en être dangereusement affectées d'autant plus que les sanctions informelles ne seraient pas à négliger. La multiplicité des ethnies empêche le crédit sur bétail d'être aussi bien structuré et institutionnalisé au Darfûr qu'ailleurs en Afrique mais le principe est le même : confiance, connaissance personnelle (cf. COHEN 1965).

CRÉDIT SAISONNIER

Du point de vue de la nature de l'opération, de la durée, du risque et du remboursement, le crédit saisonnier est beaucoup plus complexe que le crédit journalier. Il est accordé d'une saison entière pour remboursement presque toujours à la saison suivante et, contrairement au crédit journalier, ce sont les commerçants qui l'accordent aux producteurs agricoles surtout. Connu ailleurs comme « Sheil », ce système est nuancé au Darfûr selon la nature du crédit.

Dès la récolte et durant toute la saison morte de mars à juin, les cultivateurs du Darfûr vendent régulièrement de petites quantités de leurs denrées afin de se procurer des articles manufacturés de consommation courante, tels que sucre, tissus, thé, allumettes, etc.

De la sorte, au début de la saison des pluies qui suit, beaucoup d'entre eux ont presque épuisé leurs provisions alimentaires. Or, si les pluies tombent en juillet, il faut attendre octobre pour récolter. Le producteur doit alors choisir la solution la mieux appropriée à son cas. Il existe plusieurs alternatives et nos informateurs nous ont parlé des suivantes :

- a) Vente de bétail, bijoux ou autres biens de famille;
- b) Travail sur place pour des commerçants riches ou des fonctionnaires d'État;
- c) Départ pour une ville ou une région où l'on espère trouver un travail temporaire ;
- d) Demande d'aide à la parenté;
- e) Emprunt chez les commerçants;
- f) Coupe et vente de bois, de charbon de bois et produits forestiers.

Aucune solution n'est exclusive, car il y a beaucoup de gens qui

en combinent deux ou trois à la fois. Parmi les cultivateurs interrogés, 27 % recouraient à cette dernière solution, et 40 % à l'emprunt.

En fait, les commerçants, suivis en certains cas par les fonctionnaires, sont les mieux placés pour faire crédit aux cultivateurs, étant des acheteurs potentiels en même temps que disposant de marchandises et d'argent liquide, mais ce service qu'ils rendent comporte des contraintes et des inconvénients pour ceux qui en bénéficient.

Le crédit saisonnier se pratique de plusieurs façons différentes. Le débiteur, le plus souvent, a besoin de produits alimentaires. Au cours de notre enquête, on a cité: le millet, le sucre, le thé, l'huile, les oignons, le sel, les allumettes, les « okra » (gombo), les tomates sèches, le savon, les tissus, la viande. Le commerçant-prêteur dispose généralement de ce qu'il en faut, à l'exception peut-être de la viande, et l'emprunteur vient régulièrement en chercher suivant le processus connu sous le nom de « Jaroura », du verbe « Jarra » qui signifie dans ce contexte accumuler une dette. Le prêteur, lui, tient les comptes et s'attend à être remboursé à la récolte, le plus souvent en nature quand il s'agit d'articles commercialisables, par exemple du millet, des arachides, du sésame, du tabac ou de l'hibiscus.

Le commerçant-prêteur peut même préciser dans quel article il souhaite être remboursé et l'exiger au moment du « Tirab » (l'ensemencement); le cultivateur doit alors être prêt à offrir, par exemple du sésame, sans que ni l'un ni l'autre n'en ait besoin pour sa propre consommation.

L'évaluation des articles et du remboursement est fixée au début des pluies. C'est-à-dire au moment où les denrées alimentaires valent deux ou trois fois plus que durant le reste de l'année, tandis qu'à l'heure du remboursement, c'est-à-dire de la « Moussime » (saison de récolte), les prix de ces denrées sont au plus bas. En principe, partout où existe un marché de produits agricoles, sous forme d'enclos que l'on intitule « Zaribat Mahssoul », les prix minima sont fixés par l'autorité nationale et diffusés par l'autorité locale, pour exécution par les conseils ruraux ou urbains qui administrent ces marchés. En fait, le débiteur qui a déjà vendu à son commerçant le fruit de son travail n'est pas couvert par la réglementation prévue pour les marchés, puisqu'il s'est engagé par contrat avant la « Moussime », le temps où les prix sont officiellement déterminés. Il ne pourra pas non plus chercher ailleurs un prix plus avantageux pour ses produits afin de rembourser en espèces, parce que le contrat précise qu'il faut rembourser en nature. En fait, ce contrat officieux n'est pas moins contraignant que n'importe quel acte officiel. Le débiteur a tout intérêt à maintenir avec son créancier de bonnes relations personnelles et à garder toute sa confiance qu'il ne cherche pas à bénéficier d'une hausse éventuelle des prix.

De son côté, le commerçant cherche à tirer profit de son prêt et prend toutes les précautions possibles pour ne pas souffrir du risque qu'il a pris, et qui est assez grand malgré la bonne volonté du débiteur. Quoique ce genre de transaction soit d'usage assez courant, il démontre la présence d'un esprit d'entreprise, à court terme au moins, car sa réussite dépend de la régularité des pluies. Quand la récolte est perdue, le prêteur est obligé de remettre à l'année suivante le règlement de sa créance.

Quand un commerçant cultive des terres avec l'aide d'ouvriers salariés, ses débiteurs peuvent y trouver le moyen de rembourser leurs dettes en travaillant pour lui, pratique courante en Afrique.

Les périodes importantes de travaux agricoles sont le « Hichacha » et le « Jankab » (deux désherbages) et le « Hassad » (la moisson). Un cultivateur pressé par des besoins financiers ou alimentaires, peut alors travailler pour le créancier, avec l'aide de sa famille. Par exemple, faire deux « Makhamas » (2 × 1,5 feddan) sur sa propre propriété et deux autres chez son créancier, c'est-à-dire qu'il lui faut travailler sur deux champs et que son créancier lui fait encore l'avance de denrées nécessaires en échange. En 1985, il pouvait recevoir ainsi en échange de son travail un « Rubu » (16 livres, valant de 12 à 15 livres soudanaises entre juillet et septembre) de millet, une livre de sucre (S£ 1,00-1,50), une livre de sel (à S£ 1) et une bouteille d'huile (à S£ 3); la valeur de ces produits de consommation, S£ 20, équivalait à deux « Makhamas » de travail. Le cultivateur peut donc faire des « Makhamasat » chez un ou plusieurs commercants, ce qui réduit sensiblement sa capacité de travailler sur son propre champ et diminue par conséquent sa production finale.

CRÉDIT EN ARGENT

Les commerçants peuvent aussi prêter de l'argent, mais ils ne le font qu'avec beaucoup de précautions et seulement à ceux qui, dans leur jugement, ne manqueront pas de les rembourser, par exemple cultivateurs, propriétaires de bétail ou ayant des parents travaillant en Libye, en Arabie Séoudite, en Irak ou autre pays les rémunérant en

devises. L'octroi d'un tel crédit est facilité par le fait qu'au Darfûr comme dans tout le nord du Soudan, la loi coranique prévaut et interdit de prendre un intérêt si le remboursement est prévu en numéraire.

Par contre, si le prêteur demande à être remboursé en nature, on ne peut pratiquement plus parler d'interdiction d'intérêt, car il est difficile de calculer exactement l'équivalent de la somme prêtée.

Certains commercants réalisent ainsi des bénéfices considérables. L'un d'entre eux à El-Fasher nous a montré comment il a fait ses débuts dans le commerce à partir de crédits qu'il a accordés à des producteurs de tabac. Ayant prêté, en 1970/1971 S£ 75 à huit producteurs à Shagra, célèbre pour la qualité « tomba », un peu à l'ouest de la ville, il s'est mis d'accord avec eux pour être remboursé en nature. Le tabac valait alors 150 piastres le quantar. L'année suivante, le prix du tabac avait doublé et il en recevait cinquante quantars évalués à S£ 1.50. Il avait pu alors diversifier ses activités commerciales tout en maintenant ses relations avec des cultivateurs jusqu'au moment de notre enquête, où le tabac valait de S£ 800 à 1000 le quantar durant la « Moussime » de 1984-1985. Sans contredire ouvertement la loi coranique, les commercants en arrivent donc à percevoir l'équivalent de taux d'intérêt exorbitants et se disculpent par les services rendus et les risques encourus. À El-Gezira, le bénéfice du prêteur va jusqu'à 72 % du crédit accordé par an.

OBSERVATIONS SUR LE CRÉDIT SAISONNIER

Au Darfûr, le régime du « sheil » s'impose mais avec tant de nuances, selon la nature du service, que le mot lui-même, bien que courant dans d'autres régions du Soudan, est presque ignoré. On lui substitue des termes tels que « gurda », « daine », etc.

L'octroi de crédit en nature ou en argent liquide était pratiqué au Darfûr longtemps avant l'ère coloniale mais il a pris une importance accrue avec la création de nouveaux besoins par la diffusion d'articles importés tels que sucre, thé, café, vêtements et autres, à cause des périodes prolongées de sécheresse ou d'attente de récoltes après les premières pluies, et par la suite de circonstances occasionnelles, des incendies par exemple.

En général, les commerçants ne prêtent qu'à ceux qu'ils connaissent bien, et notamment aux habitants de leur propre village ou quartier. Le fait d'avoir l'argent crée chez eux un sentiment d'obligation morale de secourir les autres plutôt que de s'intéresser uniquement à leurs chiffres d'affaires; néanmoins, ils comptent bien être remboursés à la prochaine récolte. Ils aident d'ailleurs les producteurs en leur fournissant des sacs, des occasions de stocker ou de transporter et autres moyens qui aboutissent en fait à canaliser vers eux-mêmes le terme du circuit de la commercialisation. Ils assurent ainsi la profitabilité de la vente des articles même quand les cours ne sont pas élevés. De telles relations créent chez les deux parties le sentiment de bénéficier ensemble de l'institution du crédit, bien que le bénéfice réel revienne aux commerçants.

Ce type de crédit présente néanmoins des aspects négatifs qui sont loin d'être négligeables. Le producteur, c'est-à-dire celui qui en a le plus besoin, n'est pas toujours, ni même souvent celui qui en bénéficie le plus. Les conditions du « sheil » et de ses variations obligent l'emprunteur à vendre ses produits à l'avance, contrairement à la tradition islamique (Encyclopédie Islam, V° Tijara), et il en résulte parfois un endettement chronique. Le problème fondamental à ce niveau est l'incertitude de la récolte à venir, incertitude qui pousse le prêteur à évaluer au niveau le plus bas possible le prix qu'il en obtiendra et que l'emprunteur est bien obligé d'accepter. Si la récolte est bonne et le prix en même temps élevé, le paysan ne bénéficie en rien de la situation. Si par contre, la situation évolue autrement, le paysan ne peut qu'avoir un choix limité d'alternatives, dont en premier lieu la sollicitation d'un nouveau crédit du même prêteur, et le problème risque de s'aggraver d'année en année, car après deux mauvaises récoltes par exemple, le prêteur hésite à faire encore crédit.

Au cours de notre enquête, c'est à El-Geneina surtout que nous avons rencontré des paysans ayant perdu toute possibilité d'obtenir du crédit auprès de leurs commerçants habituels, et ceux-ci attribuent leur attitude à la sécheresse qui faisait douter de leurs chances d'être remboursés s'ils faisaient crédit.

Autre aspect négatif du crédit au Darfûr, le prêteur peut exiger d'être remboursé en travail. Au moment même où son travail a le plus de valeur, le paysan l'investit ainsi dans le « déjà consommé » en travaillant dans le champ de son créancier afin d'en obtenir des articles de consommation. D'ailleurs, les commerçants n'exigent ce type de remboursement que s'ils constatent l'abondance des pluies et la tendance généralement positive des récoltes.

Finalement, le crédit étant un service strictement personnel, le paysan n'a aucun recours devant les tribunaux, quelle que soit l'injustice avec laquelle il est traité, « Les conventions font la loi des parties », comme dans le Code civil français.

Or, on constate que les relations du crédit entre le commerçant et le paysan sont marquées par des contraintes d'ordre social et économique qui tournent au profit du premier. Certes, à la base de ce type de rapport se trouve la notion de solidarité et de bénéfice mutuel, mais loin de résoudre positivement le problème du paysan, ce rapport le met dans une situation problématique sans issue qui explique dans une certaine mesure l'ambiguïté d'attitude des commerçants en ce qui concerne le choix du débiteur. Si les commerçants cherchent à rendre service de préférence à leurs parents, et que les liens sociaux les obligent à leur accorder un prêt, il n'en demeure pas moins vrai que leur risque financier se trouve amplifié à l'échéance, le commerçant peut être socialement obligé de libérer un parent insolvable. C'est pourquoi ils prennent des précautions pour s'assurer non pas seulement le remboursement mais aussi la réalisation d'un profit important.

De toute manière, ce système, malgré son aspect apparemment solidaire, a montré son inefficacité par la dépendance accrue du paysan vis-à-vis de son créancier et par le blocage du circuit commercial qui peut s'en suivre. Une double intervention de l'État est désirable. Elle pourrait se faire sous forme de crédit dans les périodes de pluies quand les stocks sont épuisés et que la récolte est encore incertaine. Cependant, il vaudrait mieux donner aux producteurs les moyens d'entreposer une partie de leur production jusqu'à la récolte suivante. Ce qui était d'ailleurs le cas avant la multiplication des produits manufacturés dans la consommation des paysans séduits par les offres faites ou l'exemple de leurs voisins. Il faut aussi améliorer le système de transport afin que le paysan puisse écouler ses produits dans les meilleures conditions et obtenir à prix réduit des produits de consommation. Le commerçant pour sa part y trouverait un marché plus stable et plus régulier et serait moins tenté de jouer sur les hasards de la conjoncture.

CRÉDIT SUR LA VENTE DE MARCHANDISES

Entre commerçants, la durée du crédit peut dépendre du temps nécessaire à la revente de la marchandise par l'emprunteur, le plus souvent un revendeur rural de biens manufacturés, ou autres articles d'importation. Lui et un prêteur urbain s'entendent sur la modalité de remboursement, le prêteur peut charger son client de lui acheter des denrées à commercialiser, par exemple, sésame, tabac, gomme arabique, arachide, etc. De la sorte, certains commerçants ruraux jouent le rôle d'agents de ceux de la ville.

Cette pratique est d'une importance considérable pour les commerçants urbains si l'on sait que l'achat et la revente de produits locaux constituent un de leurs domaines favoris d'investissement. C'est pour eux une raison de plus pour rester créditeurs des commerçants de la campagne. Au début de « Moussime » (saison de récolte), quand les denrées agricoles sont vendues aux prix les plus bas, certains commerçants de campagne fréquentent plusieurs marchés ruraux pour échanger les articles importés qu'ils ont empruntés contre ces produits agricoles.

Il faut noter à cette occasion que le système précaire ou quasi inexistant de moyens de transport dans la région constitue un handicap fondamental qui entrave les échanges de marchandises entre ville et campagne.

Cependant, un commerçant établi à El-Fasher est relativement bien situé pour recevoir des articles provenant de différentes directions, contrairement à celui qui habite à El-Malha par exemple.

Le commerce de biens de toutes origines est ouvert en principe non seulement à tous, mais à tous les niveaux d'activité, de l'import-export et de la vente en gros, à la distribution au détail dans les endroits isolés. Les relations interpersonnelles interviennent et s'avèrent hiérarchisées entre commerçants des villes et des centres déclarés urbains par l'État, et commerçants ruraux d'abord, entre ces derniers et les colporteurs ensuite. Au niveau le plus élevé, les commerçants urbains maintiennent des contacts avec leurs agents ou confrères de Khartoum, Bengazi, Nyala, ou ailleurs, souvent des parents ou amis intimes.

Les possibilités d'achat des commerçants ruraux sont limitées par le manque de capitaux dans un milieu où les transactions se font presque exclusivement en numéraire. Au Darfûr, en 1985, on évaluait à 80-85 % la proportion des commerçants ruraux au capital de S£ 3000 à 5000, moyenne générale suivant les commerçants d'El-Fasher.

Un détaillant venu de Kattal ou d'Ummboro peut obtenir, suivant le degré de confiance et d'amitié dont il jouit auprès de son partenaire, S£ 2000 à 3000 ou même beaucoup plus en numéraire ou en marchandises (sucre, thé, tissus, etc.), mais il semble que le commerçant prêteur ne prenne jamais de risques démesurés, cherchant toujours à vérifier par ses propres moyens le niveau réel des activités commerciales de son futur débiteur, et même le pouvoir d'achat ou le capital moyen de ses

confrères de Kattal, Korma, ou ailleurs, de manière à se représenter le milieu où évolue son obligé. Si ce dernier se trouve dans une situation critique, on peut être assuré que son créancier est parfaitement au courant des biens immobiliers sur lesquels il peut être remboursé: terrains cultivés ou non, vergers ou jardins de gomme arabique, maison et magasin, il sait même si son débiteur est propriétaire ou locataire du magasin.

En principe, les commerçants urbains prudents prêtent des marchandises valant jusqu'à 50 % du pouvoir d'achat de l'emprunteur, car ils supposent que le capital mercantile d'un commerçant rural ne lui appartient pas entièrement. Par exemple, un commerçant de Changil-Tobay au capital de S£ 5000 peut obtenir à El-Fasher, ou à Nyala pour S£ 2000 à 2500 de marchandises.

D'autre part, si un commerçant rural dispose de plus de S£ 20 000 de capital par exemple, il peut acheter directement des grosses maisons de Khartoum-Omdurman. De ce fait un commerçant de Wad'a, Tawila, ou autre petit centre, qui s'adresse directement à Khartoum est avantagé par rapport à ceux qui s'adressent à Nyala ou El-Fasher et ont à payer le coût des transports, en plus du bénéfice retenu par leurs fournisseurs.

En fin de compte, le consommateur souffre d'autant plus de cette situation que les autorités acceptent l'existence d'un marché noir. Selon la politique régionale d'approvisionnement, le « siège provincial » détermine les quotes-parts pour la région en sucre, farine, produits pétroliers, etc., et les livre aux agents du gouvernement régional. Ceux-ci sont chargés du transport jusqu'à Nyala ou El-Fasher et, ensuite, le ministre du commerce fixe les prix et distribue leurs quotes-parts aux conseils ruraux par l'intermédiaire de commerçants.

Étant donné l'insuffisance des quotes-parts, ces commerçants demandent et obtiennent des permis pour l'obtention de plus grandes quantités d'articles et là personne ne tient compte des prix fixés par le ministère. Les autorités provinciales et régionales tolèrent cette pratique parce qu'entre autres raisons, elles en profitent par l'imposition de tarifs élevés.

Le crédit sous forme de marchandises entre commerçants existe également au niveau international, entre les commerçants du Darfûr et leurs confrères libyens. Les capitaux ainsi prêtés sont considérablement supérieurs à ceux des commerçants urbains et ruraux. Des commerçants établis à Malit nous ont signalé qu'ils peuvent obtenir de leurs fournisseurs libyens jusqu'à S£ 60 000 de marchandises en crédit. Il s'agit d'une relation de bénéfices réciproques, car ceux-ci chargent

leurs débiteurs de leur acheter des produits du Darfûr, notamment du bétail destiné à l'exportation vers la Libye.

Cette idée de bénéfices mutuels n'est pas étrangère aux autres types de crédit tel le « Sanduk », bien que celui-ci soit de nature tout à fait différente du crédit entre commerçants.

CRÉDIT ROTATIF — LE « SANDUK »

Le mot « sanduk », littéralement « boîte » est employé au sens de « trésor » ou de « banque » quand plusieurs personnes (des femmes surtout) : parentes ou amies, parfois même simples connaissances, s'entendent pour cotiser régulièrement à une caisse dont l'usage n'est pas déterminé d'avance. Elles se choisissent comme trésorier un membre connu pour son honnêteté et disposé à servir sans rémunération. Taux de cotisation et intervalles de paiements sont fixés de commun accord et chacun s'engage à remplir ses obligations sans attendre d'être rappelé à l'ordre par le trésorier.

De cette manière, douze personnes par exemple, peuvent se constituer une cagnotte de S£ 120 en ne payant que S£ 10 par mois et chacun dispose du tout dans des conditions déterminées pour faire un achat important ou investissement ou réaliser un projet onéreux. En principe, le tour de chacun est déterminé dès le départ, mais l'association opère comme une mutualité en cas de besoin inattendu et chacun se tient prêt à céder son tour en faveur d'un membre dans le besoin.

L'esprit de solidarité qui règne dans le « sanduk » met à la disposition des membres une source de crédit rapide et sans intérêts. L'avantage de ce système réside donc dans ce service.

En d'autres pays africains, des institutions comparables au « sanduk » participent de cet avantage. Nadel (1951), par exemple, a souligné l'importance du « dashi » chez les Nupe du Nigéria en écrivant que : « ... Si l'un des adhérents se trouve avoir besoin d'argent de façon pressante, il peut demander que sa requête soit honorée hors de son tour normal, il peut ainsi disposer d'une somme d'argent qui lui aurait demandé des semaines ou des mois d'économies... ».

Pour qu'un « sanduk » fonctionne bien, il faut évidemment une certaine affinité entre ses membres. On peut citer ainsi :

 Le « sanduk » entre gens ayant les mêmes intérêts professionnels ou de conditions semblables, par exemple entre institutrices, infirmières, vendeuses au marché, etc.

- 2) Le « sanduk » entre amis ou membres d'une famille étendue, même de professions très différentes. À El-Fasher par exemple, nous avons trouvé ainsi réunis des institutrices, avec des commerçant(e)s professionnel(le)s et avec des femmes pratiquant à domicile une ou plusieurs activités de détail (vente d'« ice-cream »).
- Le « sanduk » entre gens qui peuvent avoir en commun certains intérêts professionnels mais qui réunit en réalité ceux d'une même ethnie.

En tout cas, le « sanduk » demeure un système d'épargne simple et sécurisant tant que le trésorier reste honnête et que personne ne disparaît après avoir touché son « Sarf », la somme des cotisations.

Les inconvénients du « sanduk » sont que les relations personnelles peuvent être tendues au cas où l'un des membres ne parvient pas à convaincre les autres de l'urgence d'un besoin, ou s'il n'apporte aucune garantie contre la dévaluation de la monnaie investie. En pays musulman, on ne peut songer, bien entendu, à déplorer l'existence d'un investissement non porteur d'intérêts.

En fait, les « sanduk » qui réussissent le mieux sont ceux qui réunissent des commerçants, vendeurs ou vendeuses. De par leur profession, ils comprennent mieux les besoins de leurs associés et sont mieux disposés envers les investissements de caractère commercial. Il arrive alors que l'argent soit confié au trésorier pour une opération quelconque et que sa charge passe d'un membre à l'autre pour que chacun fasse preuve de sa capacité.

En conclusion, le « sanduk », comme d'autres institutions comparables dans beaucoup de pays d'Afrique, est une source de crédit collectif, combiné avec des comptes personnels d'épargne, qui satisfait beaucoup de gens y compris les salariés et fonctionnaires de l'État. La domination des salariés dans certains cas, a suscité l'hypothèse qu'il s'agit d'une institution étrangère liée à la colonisation.

Qu'il soit d'origine étrangère ou locale, au Darfûr, cette institution a montré son utilité là où les institutions publiques se sont montrées inefficaces. Cependant, son fonctionnement révèle souvent le cloisonnement ethnique existant dans cette région et au Soudan en général, car on n'entre dans un « sanduk » qu'avec des gens que l'on connaît bien ou qui inspirent confiance par des affinités familiales, ethniques, professionnelles ou autres.

Quoi qu'il en soit de ses inconvénients, le crédit rotatif se présente comme une des alternatives préférées des professionnels du crédit, commerçants ou autres, qui imposent indirectement des taux d'intérêt exorbitants, et n'offrent pas toujours le sentiment de libre accord fondé sur la solidarité.

CRÉDIT OCCASIONNEL — OBLIGATIONS SOCIALES

Lorsque des événements inattendus se produisent, tels que décès, incendie, etc., il peut être nécessaire d'obtenir un crédit occasionnel. Bien que ce type de crédit n'entre pas dans le circuit d'usage commercial, nous avons à le noter parce qu'au Darfûr, en l'absence d'institutions de crédit, il n'y a que les commerçants qui peuvent l'accorder. D'autre part, comme la personne en difficulté n'est pas nécessairement engagée dans un commerce quelconque et qu'elle ne dispose pas toujours du capital nécessaire pour garantir le remboursement, une sorte de sécurité sociale traditionnelle intervient, sous la forme de cotisations individuelles au remboursement. Cependant, celles-ci ne sont pas toujours reconnues comme telles.

Dès qu'un décès par exemple s'annonce, on cherche à éviter tout retard possible dans la toilette et l'enterrement du mort, et tandis que les hommes s'occupent de ce qu'il faut faire en dehors de la maison, les femmes préparent « Omgingr » ou « El-agina », pâte préparée à partir de millet épilé, à demi moulu et mélangé de sucre, et aussi du thé, du café, etc.

En général, surtout dans les villages, des femmes apportent du millet et du sorgho à la « mortuaire », mais si le grain fait défaut ou si la famille est incapable de fournir du sucre ou autre, un commerçant parent ou ami, ou même un commerçant quelconque se charge de livrer tout ce dont on a besoin pour trois jours. Au troisième jour, une offrande appelée « Sadaga » ou « Karama » est offerte à la mémoire du défunt. On égorge un bœuf, une vache ou des moutons et des femmes viennent préparer la nourriture pour tous les assistants. Pendant ce temps, le commerçant intéressé charge quelqu'un de tenir les comptes. Il en est ainsi aussi avec la vendeuse ou la commerçante qui fournit les légumes frais. Même les familles aisées trouvent ainsi pratique de recourir à la « Jarroura », c'est-à-dire de se fournir de tout chez le commerçant, même des tasses à thé, mais les plats et plateaux sont souvent apportés par les assistantes.

Le jour de la « Sadaga », tout le monde donne une somme d'argent à la famille (les femmes à la mère de famille et les hommes au père)

pour leur permettre de régler les dépenses faites au cours de la cérémonie. En fait, et précisément dans le cas de funérailles, les gens ne reconnaissent pas que leur don est une participation aux dépenses, car ils le font sous forme de « Karama », c'est-à-dire d'offrande destinée au défunt et non pas à sa famille. Or, cette offrande n'arrive au défunt que si elle est transformée, entre autres sous forme de nourriture, et mangée par des gens qui remercient Dieu à la fin de ce repas.

La « Jaroura » est souvent faite en d'autres occasions : mariage, circoncision, « Simaya » (collation d'un prénom au nouveau-né), etc., du moment qu'elles comportent des obligations sociales de la part de participants à la cérémonie. On remet ainsi à plus tard le remboursement du commerçant qui prête l'argent ou les articles nécessaires.

Ces obligations sociales se maintiennent sous forme de don et de contre-don bien connus, à moins que la personne préparant la cérémonie la déclare comme « Karama blanche », ce qui signifie gratuité. Alors on peut ne rien payer ou donner lors de ce repas offert. Cela est particulièrement fréquent lorsque la « Karama » est faite à l'une des occasions suivantes : guérison d'une maladie, retour de pèlerinage, ou après une absence prolongée. Les femmes montrent leur solidarité en participant à la préparation des repas.

Il existe d'autres manifestations de solidarité où le don et le contredon se font sous forme de travail ou d'effort physique. Citons à titre d'exemple de nombreuses occasions, le « Tawizé » ou « Nafir », travail collectif dans les champs ou dans la construction d'une maison, et le « Faza'a », secours apporté en cas de dommage ou de danger. En cas de vol de bétail, parents, membres de l'ethnie, voisins et amis sont obligés de suivre les traces des voleurs durant plusieurs jours et, une fois les traces perdues, de se disperser dans les villages et marchés dans l'espoir de repérer les bêtes volées. En retour, la victime nourrit ceux qui l'aident et le « Faza » réussi se termine souvent par une fête qu'elle offre à ceux qui l'ont aidée.

Détermination des prix dans les marchés

DIFFÉRENTS FACTEURS

La détermination des prix est partout reconnue comme un facteur fondamental dans la commercialisation. En Afrique, pour de multiples

raisons d'ordre psychologique et sociologique autant qu'économique, que les économistes qualifient parfois d'« imperfections », le prix d'un article sur un marché quelconque varie parfois d'une transaction à l'autre à cause de la complexité des facteurs qui le déterminent.

Rappelons ici quelques questions: De quels moyens le paysan dispose-t-il pour fixer le prix de ses produits? Quels sont les facteurs qui interviennent dans la formation des prix? et quel est leur impact sur les participants? Dans quelle mesure la variation des prix est-elle inhérente au type de rapports sociaux existant entre les partenaires? L'ensemble de ces interrogations reste au cœur du problème de commercialisation, surtout dans une société où l'uniformité des prix est quasi inexistante.

Les autorités, dans l'espoir d'imposer plus d'uniformité et de stabilité aux prix, recourent à des procédures et à des restrictions administratives dont des inspecteurs sont chargés d'assurer le contrôle, mais on est toujours loin d'y arriver parfaitement, car on sait bien qu'un système ne peut fonctionner sans une surveillance perpétuelle. D'autre part, les facteurs suivants entrent en jeu, et tout en citant quelques auteurs, nous ne parlons que de ceux qui nous ont frappée lors de nos visites aux marchés:

- 1) L'objectif final de chaque personne mêlée à la transaction, qui peut être soit un bénéfice commercial, soit l'usage à faire de l'article (POUILLON 1976, pp. 130-145).
- 2) Les aptitudes commerciales, vendeurs et acheteurs pouvant être ou non des professionnels expérimentés.
- 3) L'origine des marchandises : le prix des produits locaux étant plus facile à fixer que ceux qui viennent de Khartoum ou de l'étranger. Pour ces derniers, il faut tenir compte de la distance qui sépare leur lieu d'origine du marché où ils sont offerts à la vente. Chacun tient compte par exemple du coût du transport en camion d'un article de Nyala à El-Fasher, mais personne ne songe à donner une valeur au service rendu par un agriculteur transportant ses produits sur une bête qui lui appartient.
- 4) L'existence ou non d'un problème de stockage et de conservation s'il s'agit d'une denrée périssable.
- 5) Le rapport vendeur-marchandise, par lequel nous voulons dire que l'évaluation d'un prix par le vendeur diffère suivant qu'il l'applique à un article fait par lui-même à partir d'un matériel qui lui

- appartient ou bien à un article fait par un autre dont il est le premier vendeur ou dernier intermédiaire (HAY 1971, p. 394).
- 6) Le type de poids et mesures utilisés, certains ignorant les poids et mesures reconnus par la loi pour en utiliser d'autres, étrangères, archaïques ou contestables. La vente par poignée, lots, ou n'importe quel contenant que les gens trouvent à leur portée est une pratique courante, même dans les villes comme El-Fasher. Or, si les administrateurs cherchent à standardiser les poids et mesures, c'est qu'ils visent l'unité des prix d'articles offerts à la vente. Cet objectif se trouve en contradiction avec le désir des usagers de varier les prix de leurs articles suivant leurs rapports avec les clients. Ce n'est pas toujours par ignorance que les gens, surtout ruraux, n'utilisent pas des poids et mesures standards, car l'utilisation des mesures variables leur permet de varier les prix de leurs produits autant qu'ils souhaitent, c'est-à-dire en fonction du statut de leurs clients. Un aspect qui échappe aux responsables de marchés qui cherchent à imposer les mesures et poids et qui affrontent la résistance des vendeurs, aussi bien que des acheteurs, surtout en ce qui concerne les produits locaux.
- 7) Le type de rapport existant entre le vendeur et l'acheteur : parenté, clientèle reconnue, lien créancier-débiteur, connaissance plus ou moins directe ou ancienne. On a tendance à vendre plus cher aux étrangers et ceux que leur appartenance professionnelle ou ethnique désigne comme « riches », c'est-à-dire les fonctionnaires, parfois les commercants Jellaba ou autres (qui savent bien se défendre d'ailleurs) et tous les Libyens. On a tendance aussi à vendre plus cher à ceux ou à celles qui se trouvent en minorité parmi un groupe de sexe opposé, et qui, intimidés, n'osent pas marchander. Par contre, il y a des hommes qui paient le double ou le triple du prix d'un article, lorsque l'achat est fait chez une femme qui leur plaît, et cela, bien que rarement, ne passe pas souvent sans provoquer quelque trouble. On constate cette pratique presque exclusivement chez les femmes surtout jeunes qui sont devenues vendeuses dans des circonstances inhabituelles, la sécheresse ou la famine. À noter aussi qu'une étiquette de perversion est souvent collée sur cette catégorie de femmes vendeuses.
- 8) L'argent liquide dont l'un et l'autre disposent à l'heure d'arrivée au marché et, éventuellement la possibilité de faire ou d'obtenir du crédit. Au Darfûr, bien des producteurs-vendeurs, surtout les ruraux, viennent au marché sans avoir en main le moindre argent

liquide. S'ils se trouvent pressés par la nécessité d'en obtenir, il leur arrive de céder au moins une partie de leurs denrées à n'importe quel prix. Par exemple pour les « Gawaza » (paysans) qui viennent avec leurs produits agricoles et laitiers au marché périodique de Kattal « Dimanche et Mercredi », la fréquentation de ce marché implique trois choses à la fois : vendre et acheter, s'approvisionner en eau et abreuver le bétail, amener des céréales aux moulins. À ces derniers, ils essaient d'aller le plus tôt possible, car le jour du marché les moulins se trouvent exceptionnellement chargés. Alors ceux venant sans argent liquide n'hésitent pas à vendre une partie de leurs produits à n'importe quel prix afin de payer les frais du moulin. Une situation dont les intermédiaires, surtout les femmes, profitent le plus pour acheter aux prix les plus bas (NADEL 1942, p. 317).

- 9) Le facteur temps, c'est-à-dire la disponibilité des vendeurs et des acheteurs, le temps qu'ils peuvent consacrer aux transactions sur les marchés, sans compromettre leurs autres activités. Ce facteur est particulièrement important pour les femmes non pas seulement au Darfûr mais en Afrique, et dans les sociétés du Tiers Monde en général où les femmes se livrent aux activités commerciales. Car elles ont toutes les tâches domestiques journalières. Le temps qu'une femme au Darfûr peut consacrer au marché et au commerce en général est limité ou déterminé par différents facteurs tels que la taille de sa famille et le temps qu'il lui faut pour subvenir aux besoins de ses membres, l'âge de ses enfants, la présence ou non des personnes qui peuvent l'aider dans les tâches ménagères ou l'activité commerciale. Les conditions sociales ou familiales d'une vendeuse jouent un rôle dans la détermination des prix de ses produits dans la mesure où une vendeuse surtout productrice, prise par ses engagements familiaux, pressée de retourner chez elle, cède plus facilement et à des prix quelconques ses marchandises qu'une autre pour qui le marché est un lieu de distraction.
- 10) Et finalement, le facteur universel fondamental qui intervient dans le processus de la formation des prix : celui de l'offre et de la demande. Comme les marchés de la région connaissent une alternance de prospérité et de déclin saisonniers, l'effet de ce facteur se fait remarquer par la variation saisonnière des prix, ceux des produits locaux aussi bien qu'importés. La montée des prix de ces derniers, sucre, allumettes, thé, etc., pendant la saison des pluies est due au blocage du transport et à l'isolement. Pour les produits

locaux, il peut y avoir deux types de variation, la première régulière. À la saison de récolte l'offre est abondante, mais la raréfaction graduelle pendant la saison fait monter les prix et continue jusqu'à la récolte suivante, par exemple, en 1985, au marché d'El-Geneina le « kora » (4 livres) de millet était vendu à six livres soudanaises au mois d'août mais au mois de septembre, début de la saison de récolte, le prix du « kora » est tombé à 3 1/2-3 livres, et à 1 1/2-1 livre, au mois d'octobre.

L'autre variation de prix des produits locaux est sporadique mais souvent annuelle et due notamment aux catastrophes naturelles, telles que la sécheresse, les sauterelles, etc. Ainsi en 1985, année de sécheresse, le prix moyen d'un sac de millet au mois d'août était de S£ 150, au même mois de 1986 où la récolte était bonne, le prix moyen d'un sac était de S£ 45.

Aucun système public ou privé n'était élaboré pour contrôler ces alternances. Néanmoins, les gens ont généralement une connaissance plus ou moins parfaite de ces variations. D'ailleurs, c'est cette connaissance qui est à l'origine de la spéculation chez les commerçants et intermédiaires dont la stratégie consiste à acheter le maximum pendant la période d'offre abondante pour revendre dans les zones ou on n'en produit pas comme Khartoum par exemple. Alors ils multiplient leurs transactions de manière à ce que leurs chiffres d'affaires périodiques couvrent la période où l'activité commerciale décline dans ce domaine.

En fait, les prix varient selon les saisons et par suite de la tendance spéculative, particulièrement en ce qui concerne l'arachide. La forte hausse de cette denrée pousse sans doute les intermédiaires à faire apparaître leurs stocks une nouvelle fois sur le marché, d'où une légère baisse de prix, suivie d'une légère hausse, sans qu'il soit possible de déterminer si cette dernière est due à une demande montante ou à une offre décroissante.

La baisse de prix de produits locaux au début de récolte pourrait nous servir comme indice important pour interpréter la situation des paysans. En début de récolte, ceux-ci disposent souvent d'une grande quantité de produits qu'ils n'ont pas les moyens de stocker. La vente massive se présente donc comme une solution idéale à court terme. Avec la pénétration progressive de cultures commerciales, les paysans ont abandonné les méthodes traditionnelles de stockage (greniers, trous souterrains, etc.) sans leur en substituer d'autres. Même quand le problème de stockage ne se pose pas, les paysans sont poussés par

TABLEAU 10
Prix au détail de produits alimentaires à El-Geneina (1985)

Type de produits	Source principale	Unité de mesure	Prix moyen d'une unité Août 1985	Prix moyen d'une unité Sept. 1985	Prix moyen d'une unité Oct. 1985
Millet	Stockage commerçants	Kora	S£ 6 [±]	350 pt.	150-125 pt.
Blé	Stockage commerçants	kg	Intro.*	S£ 2 1/2	S£ 1
Sorgho (Régan)	Réfugiés	Kora	S£ 4-4 1/2	S£ 3-2	40-50 pt.
Arachide (fraîche)	El-Geneina	Kora	*	*	125 pt.
Pomme de terre	Zalingi, J. Marra	lot de 5-6 pièces	*	*	S£1
Tomate	El-Geneina+	« Sanduk »	*	*	S£ 14-16
Oignons	El-Geneina, Tendalti ⁺	Kora	S£ 1	S£ 1 1/2	S£ 4
Gombos secs	Beida, El-Geneina, Tendalti ⁺	Kora	S£ 4	S£ 3 1/2	S£ 2
Gombos frais	El-Geneina+	lot de 5-10 pièces Sanduk	*	25-40 pt. S£ 10-15	25-30 pt. S£ 10-12
Tomates sèches (+ conserves)	Beida, Tendalti, Tchad, Khartoum	Kora	S£ 3 1/2	S£ 5(±)	S£ 4-6
Citrons	Tendalti, El-Geneina +	lot de 5-8 pièces	本	25-50 pt.	15-40 pt.
Pastèques	El-Geneina ⁺ , Beida	pièce	*	*	80-200 pt.
Beurre fondu	Forbaranga ⁺ , Beida	bouteille	S£5-6	S£ 7	S£ 5-6
Huile	Nyala, El-Geneina +	bouteille	S£ 5	S£ 4-5	S£ 2-3
Goyaves	El-Geneina+	lot de 5-10 pièces	*	*±	25-50 pt.

TABLEAU 10 Prix au détail de produits alimentaires à El-Geneina (1985) (suite)

Type de produits	Source principale	Unité de mesure	Prix moyen d'une unité Août 1985	Prix moyen d'une unité Sept. 1985	Prix moyen d'une unité Oct. 1985
Aubergines	El-Geneina+	lot de 2-4 pièces Sanduk	*	*	50-75 pt. S£ 40-45
Ail	Tchad ⁺ , J. Marra ⁺	Kora	S£ 5	S£ 6-7	S£ 8+
Bois de chauffage	El-Geneina+	botte de 5-10 pièces	25-50 pt.	35-60 pt.	50-75 pt.
Piment	Forbaranga, Tchad +	Kora	?	S£ 18-20	S£ 16-18
Fatarita (sorgho)	Gadarif, A. Séoudite ⁺	Kora	S£ 3-4	S£ 2-3	40 pt. ±
Farine de Fatarita	Gadarif, A. Séoudite ⁺	Kora			70-85 pt.
Haricot (Foul masri)	Réfugiés ⁺ , Commerçants	Kora	?	S£ 2 1/2	S£ 3
Canne à sucre	El-Geneina+	pièce botte de 30-40 pièces	*	20-30 pt. S£ 3-4	15-25 pt. S£ 2-3

Source: Enquête 1985.

+ : article provenant de diverses localités, même peut-être stocké en ville par des commerçants ;

± : quasi inexistant sur le marché;

*: non en vente lors de l'enquête sur les prix;

S£: livre soudanaise;

pt.: piastre.

d'autres motivations pour vendre leurs produits dès la récolte. Par exemple, ils se trouvent souvent soucieux de rembourser leurs créanciers chez qui ils ont pris des marchandises durant la saison des pluies. Il leur devient ainsi inévitable de céder une partie de leur récolte à bas prix, surtout si le créancier est lui-même l'acheteur. Il faut rappeler aussi que durant cette période de début de récolte, les commerçants renouvellent leurs stocks de marchandises importées, et les paysans se

trouvent tentés d'en consommer de plus en plus. Or, pour l'acquisition de ces marchandises, ils n'ont souvent qu'une seule possibilité: c'est de vendre leurs produits et même à n'importe quel prix. On peut dire ainsi, que les conditions économiques des paysans contribuent d'une manière ou d'une autre à une chute brutale des prix en début de récolte, ce qui les désavantage énormément. Ils pourraient être considérés comme responsables de cette situation dans la mesure où ils ne font pas toujours suffisamment d'effort pour maîtriser leur comportement de consommation. Malgré les blocages structurels, les commerçants trouvent cette situation propice à une exploitation rentable. Ils s'y livrent sans bien entendu tenir compte de la dégradation que cela entraîne chez les paysans.

La variation des prix sur les marchés doit être gardée en esprit comme une des caractéristiques importantes de la commercialisation au Darfûr.

La variabilité des manières de régler les transactions sur certains marchés est étonnante. Au marché de Forbaranga, par exemple, les paiements vont du troc à des milliers de livres soudanaises ou de devises étrangères par transaction et le marché monétaire joue un grand rôle, comme dans tous les marchés proches de la frontière du Tchad. Le franc CFA y est connu sous le nom de « Katkat » plutôt que « Riyal », comme ailleurs au Soudan.

Au sujet du troc, forme la plus simple de la transaction, nous avons vu aux marchés de Kongo-Haraza, Beida, Forbaranga et autres, de nombreuses femmes très pauvres (d'apparence du moins), exposer leurs marchandises sur la terre nue. Nous donnons à titre d'exemple quelques détails sur quatre d'entre elles,

- 1) Yaourt, troqué pour du millet, du sorgho, des goyaves, des gombos, du sel, du « kawal » (épice locale), des mangues ;
- 2) Eau (sic), troquée pour de la farine, du piment, des mangues, du « Kawal », des tomates ;
- 3) Goyaves, troquées pour du sorgho, des arachides, de la farine (offerte par un réfugié) et des oignons;
- 4) Poteries, troquées pour du sorgho, du yaourt, des goyaves et du sel.

Les quantités de produits ainsi troqués pouvaient être évaluées entre cinquante et cent vingt-cinq piastres, mais de manière très approximative, car aucune d'entre elles ne recourait aux mesures légalement reconnues, ni ne semblait avoir un critère clair et ferme pour ses évaluations. Elles pouvaient échanger, par exemple, contre une ou

deux mesures de yaourt, un « Mukhbar », poterie utilisée pour brûler le bois de santal et autres parfums secs.

Cette façon d'échanger n'entraîne pas de difficultés entre gens de même langue et origine mais on rencontre dans ces marchés des représentants de groupes ethniques divers, venant du Masalit, de Tama, Dajo, et autres endroits du Soudan ou même du Ouadaï. Les vendeuses arabes en particulier viennent y échanger des produits laitiers et parfois aussi du sel contre les denrées agricoles des Masalit, Dajo, etc., et les articles importés (notamment sucre, thé, tissus, allumettes et chaussures entre autres), des commerçants Zaghawa et Fellata entre autres. Les barrières linguistiques suscitent parfois des malentendus, surtout en ce qui concerne les prix, qui dégénèrent en disputes de caractère ethnique plutôt que commercial.

À l'exception du sel, les produits qui font l'objet de troc sont tous des produits locaux mais ils s'élèvent au niveau international dans des conditions que nous avons traitées ailleurs.

TABLEAU 11
Prix en gros de produits agricoles à Forbaranga

Produits	Unité de mesure	Prix moyen d'une unité
Piment (du Tchad et du Soudan)	quantar	S£ 250
Oignons (du Tchad et du Soudan)	quantar	S£ 100-125
Gombo	quantar	S£ 50
Tomates sèches	quantar	S£ 150
Arachide	quantar	S£ 125
Sésame	quantar	S£ 60-65?
Millet	sac de 15	S£ 150
Sorgho	sac de 15	S£ 70-85
Natron (extrait minéral)	quantar	S£ 50
Hibiscus (Karkady)	quantar	S£ 250-300
Gomme arabique	quantar	?

Source: Enquête 1985.

Si le troc des quelques produits locaux est pratiqué presque exclusivement par des femmes, le troc international qui porte sur des produits importés, est réservé uniquement aux hommes.

Faut-il signaler aussi que le troc que nous avons pu observer dans de nombreux marchés frontaliers dans la région d'El-Geneina, est quasi inexistant dans les autres marchés comme ceux d'El-Fasher et de Malit? Nous en avons entendu parler mais notre observation ne l'avait pas confirmé. Cependant, on ne s'étonnera pas de son existence ni de son importance dans certains marchés en songeant à la date récente de son introduction au Darfûr en général, et en particulier, au Dar-Masa-lit et dans l'enclave d'El-Geneina, car ces derniers étaient beaucoup moins exposés aux circuits commerciaux que le reste du Darfûr (KAP-TEIJNS 1984).

Les premières pièces de monnaie ont été introduites par le contact commercial avec l'Égypte, mais ce n'est que durant les premières années du règne d'Ali Dinar (1898-1916) que le Darfûr a été doté de sa propre monnaie et les fonctionnaires européens se plaignaient de ce que les éleveurs n'en gardaient que pour payer les taxes (Kapteijns 1984).

TABLEAU 12 Prix d'animaux au marché de Forbaranga 1985

Animaux	Prix
Chameaux	S£ 125-900
Chevaux	S£ 350-700
Ânes	S£ 35-100
Agneaux	S£ 200-300
Bœufs	S£ 400-700
Moutons	S£ 25-45

Cette lacune monétaire contribue également à faire varier le prix d'un même article à chaque transaction.

Notre enquête a montré que la méthode employée pour fixer les prix varie autant que les prix eux-mêmes (v. tableau 13). Sur notre échantillon de cent quatre-vingt-quinze personnes, quarante-deux ont déclaré se contenter de demander le prix déjà fixé à leur arrivée sur le marché par les autres vendeurs, c'est-à-dire que ce sont les plus matinaux des vendeurs qui en décident, comme Herskovits l'a constaté au Dahomey.

Si vous demandez un prix à un vendeur qui vient d'arriver sur la place, il vous répondra souvent «je ne sais pas encore », ou bien « je n'ai pas entendu le marché », ou encore « comme le prix du marché ». Trente-quatre de ceux que nous avons interrogés ont déclaré explicitement qu'ils discutent les prix avec leurs clients avant de les fixer. De fait, l'on arrive toujours au même résultat, l'importance du marchandage. Nous avons pu constater son rôle par des visites répétées aux heures d'ouverture des marchés. De vrais débats s'engagent alors entre deux ou plusieurs personnes qui s'échauffent éventuellement sous la pression de témoins.

TABLEAU 13 Détermination de prix, réponse au questionnaire

Manière dont les prix sont déterminés	Nombre	%
Selon le prix général au marché	42	21,5
Selon la rareté et la demande	8	4,10
Selon la saison de récolte	15	7,7
Selon la décision syndicale	2	1,03
Selon le prix d'achat au détail	48	24,6
Selon les clients « à débattre » (marchandage)	34	17,4
Selon le prix d'achat en gros	12	6,15
Selon la taille et la qualité de l'article	12	6,15
Selon le « shishna » (bouchers)	8	4,10
Ne sait pas	9	4,62
Autres	5	2,56
Total	195	100

Source: Enquête 1985.

Tout commence par un prix que propose soit le vendeur, soit l'acheteur. Le vendeur exprime sa réprobation en criant « Yafth Allah », c'est-à-dire littéralement « que Dieu ouvre », pour faire comprendre qu'il espère un meilleur prix, à moins qu'il n'aille jusqu'à dire « Amshi gidam », pour souligner que le prix offert est dérisoire et défier l'acheteur de trouver mieux ailleurs. C'est une façon de montrer que la qualité de ses marchandises est supérieure à celle que l'on peut vendre au prix proposé par l'acheteur. Pour arriver à un compromis ou un prix satisfaisant pour tous, les gens se livrent à de longs marchandages où chacun joue sur la probabilité de convaincre l'autre de céder le maximum possible.

Le marchandage exige patience, habileté et diplomatie. Il constitue pour les intermédiaires et commerçants professionnels un des facteurs essentiels de la réussite, car marchander, c'est savoir faire pour sa marchandise la meilleure des publicités à sa disposition. Il faut dominer le brouhaha de la foule, faire parvenir à un passant le message qu'il sera satisfait s'il achète tel article à tel prix, ou convaincre un vendeur qu'il ne trouvera pas un acheteur plus généreux.

Le marchandage fait naître la concurrence entre vendeurs en ajoutant au commerce une importante dimension psychologique. Vanter la qualité de sa marchandise est une façon de comparer sa personnalité avec celle des concurrents, surtout lorsqu'il s'agit de marchandises auxquelles on apporte des soins personnels comme les aliments cuits par exemple.

Et une fois l'affaire conclue, l'acheteur ne manque pas d'entendre : « C'est à vous seulement que je cède mon article à ce prix-là » ou bien « Je cherche seulement à récupérer mon capital, tout le bénéfice est pour mes clients! ». Ces expressions simples et séduisantes sont une technique efficace de vente. Elles sont d'autant plus efficaces qu'il arrive parfois que les vendeurs cèdent leurs produits sans profit dans l'espoir de se constituer une clientèle fidèle à long terme. Cela ne se fait bien entendu que par des commerçants professionnels expérimentés.

Il faut ajouter tout de même qu'avoir beaucoup de clients n'est pas uniquement gagner de l'argent, c'est aussi une manière de s'affirmer socialement, car la réussite commerciale permet de contribuer généreusement aux fêtes de naissance, mariages, etc.

La concurrence se fait entre personnes ou groupes, elle est beaucoup moins âpre entre amies ou parentes partageant l'ombre d'un même « Rakuba » et il n'en est pas question si elles partagent la même licence commerciale. De fait, les commerçantes par exemple, se mettent alors d'accord sur les prix et réduction à accorder et si jamais un article manque à l'une d'elles, le client est envoyé à une autre femme du groupe, ce qui ne changera rien aux conditions fixées ensemble. Si personne dans le groupe ne peut offrir l'article demandé où si la vendeuse est seule, il faut alors aller chercher ailleurs par soi-même.

Cette solidarité des prix se manifeste un peu partout, mais d'après notre enquête, elle atteint son sommet chez les commerçants Zaghawa surtout quand ils vendent des produits importés de la Libye ou du Tchad. Si, à El-Fasher au «Souk-El-Kabir» ou au «Souk-Elmawashi», on est à la recherche, par exemple, de parfum «Caréne» tous les vendeurs commenceront par vous demander S£ 13, mais pas plus et nulle part ailleurs tant qu'il s'agit d'un Zaghawa concerné par l'accord de prix dans son groupe, du moins à ce qu'on dit, car aucun Zaghawa n'a consenti à nous l'avouer.

En Occident, on considère souvent le marchandage comme une affaire de femmes, mais au Darfûr, ce n'est vrai que dans la mesure où il est moins âpre dans les boutiques et magasins que sur la place du marché. Nous ne connaissons sur notre terrain de recherche que quatorze femmes gérant des magasins, des cas sociaux (père absent par exemple). Dans l'un d'entre eux à Kattal, il s'agit d'une famille privée de fils dont le père a chargé sa femme et ses filles de la permanence du service dans un magasin ou « cantine » annexé à leur domicile, dans un quartier résidentiel. Par contre, le père se réserve un magasin situé au marché.

Que les magasins soient tenus par les femmes est lié au fait qu'on y vend souvent des articles importés ou manufacturés tels que sucre, tissus, cigarettes, savons, etc., dont les prix sont fixés par d'autres modalités que le marchandage, dont nous donnons l'exemple suivant (voir tableau 14). Qu'ils viennent de Khartoum ou de l'étranger, leur vente est toujours le fait d'un « mouride » (importateur).

Si l'insuffisance des moyens de transport et leur coût fort élevé embarrassent les commerçants, ils représentent un lourd fardeau pour le consommateur. C'est à lui d'en supporter la charge en fin de compte et de s'acquitter en même temps des taxes y afférentes. On entend par « Mal El-D'aam », ou « Daribat El-D'aam », une série de taxes introduites en 1974, pour alimenter la caisse de la Région du Darfûr, et frappant certains articles tels que le sucre, la farine, etc. Survenant à une époque déjà difficile pour d'autres causes, cette taxe a contribué à faire monter les prix d'une manière vertigineuse de 1975 à 1985, jusqu'à dix et même cinquante fois plus cher pour certains articles.

Tableau 14 Coût de revient à El-Fasher d'un sac de farine de Khartoum (octobre 1984)

Prix du sac à Khartoum	S£ 48,740
Transport, Khartoum - El-Fasher	28,500
Frais d'emmagasinage	0,500
Frais de déchargement	0,300
Total de frais légal	77,040
Bénéfice légal de 5 %	3,850
Total frais d'achat + bénéfice	80,890
Taxes de S£ 5 par sac	5,000
Prix à l'acheteur	85,890

Source: Dossiers administratifs, Ministère des Finances et du Commerce du Darfûr.

Les autorités se chargent de fixer les prix d'articles provenant de Khartoum et d'autres centres d'approvisionnement en dehors de la région, mais le contrôle local leur échappe totalement, surtout sur les marchés situés à la campagne.

Analysons, pour nous en faire une idée concrète, le cas de la farine vendue par un commerçant à El-Fasher, comme nous avons pu le vérifier à la section de contrôle des prix du Ministère des Finances et du Commerce du Darfûr.

On voit au tableau 14 que le coût du transport représente 58,4 % du prix du sac de farine à Khartoum et que l'acheteur finit par en payer presque le double. Il faut ajouter que tout commerçant achetant des denrées ou autres articles à El-Fasher, Nyala ou autre ville, a le droit d'ajouter le coût du transport entre cette ville et la destination finale, Kutum, ou Malha par exemple, plus le bénéfice légal de 5 % calculé sur les frais fiscaux, prix d'achat compris. Or, parfois l'article passe par trois, quatre, et même cinq commerçants avant d'arriver chez le consommateur.

À Khartoum, des émeutes ont éclaté quand le prix du sucre est monté à 26 pt. la livre, mais à cette époque, il était de 100 fois plus à El-Fasher et environs. Nous ne pouvons donc pas approuver les reproches habituellement faits aux commerçants ou intermédiaires en les rendant entièrement responsables de prix exorbitants dus surtout au problème des transports.

Paradoxalement, le grand nombre d'intermédiaires ne mène pas, dans ces conditions, nécessairement à une concurrence favorable à la chute des prix. En principe, tout commerçant doit afficher les prix des produits importés qu'il vend; pratiquement personne ne le fait parce que l'esprit de marchandage règne là aussi. D'ailleurs, même si l'on affichait les prix, cela n'aurait qu'une utilité très limitée car la majorité des consommateurs est illettrée. Aussi le vendeur accueille-t-il le client en lui déclarant un prix légèrement supérieur à celui autorisé, quitte à « faire un prix » au client qui insiste, surtout pour les tissus, voiles et autres articles de ce genre.

C'est l'aspect formaliste de la détermination du prix qui décourage le marchandage. De plus, il est difficile pour un profane de calculer clairement le prix à payer pour un article importé, surtout s'il s'agit d'une chose relativement rare et que lui-même serait incapable de produire. Il hésite donc à discuter le prix proposé par un commerçant qui dit d'un ton d'expert « Ma bi kharij » ou « Ma bijib ras malu » (je serais perdant) ou explique que les stocks sont épuisés, etc. De telles expressions ont moins de poids quand il s'agit de produits locaux. De plus, les produits importés sont plus souvent vendus par poids et mesures familiers à beaucoup d'acheteurs sinon tous (kilos, livres, mètres) et officiellement utilisés. Mais les inspecteurs visitant à l'improviste en reviennent toujours avec des pièces à conviction à présenter à l'appui de leurs rapports sur les fraudes, ou simplement pour empêcher les gens ignorant les mesures correctes de s'en servir. Si la vente par des mesures connues réduit la tendance à marchander, c'est parce qu'elle assure l'acheteur de ne pas être perdant dans la transaction.

De façon générale, on peut dire que le marchandage perd de son importance surtout entre hommes, partout où les prix sont imposés par l'autorité. Or, les produits importés dont les prix sont fixés par l'autorité, sont relativement durables si on les compare aux produits locaux. De ce fait, les vendeurs n'éprouvent pas, le plus souvent, la contrainte de marchander et d'abaisser leur prix par la suite.

Il existe tout de même un domaine réservé aux hommes où le marchandage règne sans partage car il constitue précisément le critère fondamental de la détermination des prix, c'est le marché au bétail. D'ailleurs, c'est l'importance du marchandage qui met en valeur le rôle joué par les intermédiaires « Sebaba » et « Samasra » dont nous parlerons ailleurs. Car pour pouvoir marchander et acheter dans ce type de marché, il faut avoir beaucoup d'informations sur l'état des marchés, et de familiarité avec les qualités à rechercher chez un animal.

Or, ce sont les intermédiaires qui en disposent le plus. Nous avons nous-même constaté l'importance de ces connaissances : un marchand de chameaux nous a surpris en nous demandant si nous recherchions de « Siay'a », c'est-à-dire des bêtes à engraisser en vue de les revendre avec bénéfice, ou bien des chameaux de transport. Dans le premier cas, les experts ou commerçants avisés achètent des animaux d'un à trois ans d'âge et, dans le second cas, ils étudient les aptitudes physiques reflétées, par exemple, dans les oreilles, les jambes, les pieds, le poids apparent, etc., les chameaux à petites oreilles, par exemple, passant pour courir plus vite que les autres.

Un « Hamdi », Arabe de l'ethnie des pasteurs Hawanda, stupéfait de nous trouver dans ce monde d'hommes, nous a dit, après s'être donné beaucoup de peine à marchander, que ses bêtes étaient presque vendues à un commerçant qui lui avait déjà donné un « arboun » c'està-dire des arrhes. Commençant à S£ 400, nous avions offert jusqu'à S£ 850, mais il a préféré garder son chameau pour le commerçant qui ne lui avait offert que S£ 750 mais qui lui achetait sept animaux à la fois tandis que nous ne prétendions en désirer qu'un seul. À première vue, il nous semblait que le Hamdi ne voulait pas du tout de notre offre, mais nous avons pu vérifier qu'il aurait changé d'avis si notre démarche lui avait paru crédible, ou plus crédible du moins que celle du commerçant qu'il connaissait depuis trois ans. Il faut ajouter aussi que régler une transaction est un des problèmes qui se posent dans ces marchés, avec des disputes qui surgissent à cause des regards éventuels, c'est pourquoi les vendeurs de bétail acceptent le marchandage avec plusieurs acheteurs potentiels.

Au fond, le marchandage est une technique que chacun, qu'il soit acheteur ou vendeur, est tenté d'utiliser dans la mesure de ses moyens. Il satisfait suivant les cas le besoin de communiquer, de parler, d'échanger des idées, de faire preuve d'éloquence, de convaincre, de montrer sa connaissance commerciale, de mesurer son influence sur d'autres personnes, d'afficher même sa générosité en acceptant un prix « final » proposé par l'autre.

En fin de compte, c'est une transaction de paix, surtout entre membres d'ethnies différentes et volontiers hostiles l'une à l'autre, tels que Fellata et Gimir ou Zaghawa et Midob. La liste de ces derniers est longue car les frictions interethniques persistent un peu partout au Darfûr.

On peut d'ailleurs marchander sans avoir vraiment l'intention d'acheter, ou même sans avoir les moyens de s'acquiter. Il arrive même que le vendeur accepte le marchandage sans avoir l'intention de vendre quelque chose. Nous nous sommes livrée à ce jeu au sujet de choses

TABLEAU 15 Détermination du prix de la viande de bœuf : Kattal (avril 1976)

Boucher	Coût du bétail et frais de transport pour une bête	Frais de garçon-boucher	Prix ou valeur des abats	Poids de la viande (kg)
El-Nour Magdoun	S£ 29,400	S£ 0,500	S£ 4,000	131
A. El-Rassoul El-Zain	S£ 30,900	S£ 0,500	S£ 4,000	129
A. A. Sabil	S£ 34,900	S£ 0,500	S£ 4,000	123
M. A. Haroun	S£ 27,900	S£ 0,500	S£ 4,000	116
A. M. Ibrahim	S£ 41,900	S£ 0,500	S£ 4,000	151
A. El-Douma	S£ 32,900	S£ 0,500	S£ 4,000	135
TOTAL	S£ 197,900	S£ 3,000	S£ 24,000	785

Source: Dossiers administratifs, Kattal-Conseil rural.

PRIX AU KILO

Calcul du prix moyen « shishna » à partir des données ci-dessus

Coût de six têtes de bœuf Frais de garçon-boucher	S£ 197,900 3,000
Total	200,900
Prix à déduire, abats, peaux, etc.	24,000
COÛT NET	176,900
Bénéfice légal de 7,5 %	13,268
Poids total de la viande = 785 kg, déduction 10 % (abats, peaux) Poids net de la viande (kg) = 785 - 78,500 = 706,500	190,168

=0,27 S£, soit 27 piastres

simples, arachides, goyaves, pastèques, etc., le marchandage s'est mué en d'amicales conversations dont nous sommes sortie avec des cadeaux. Néanmoins, la chose était plus facile avec les vendeurs ou vendeuses au détail de produits alimentaires qu'avec ceux du marché au bétail. Dans ces marchés, le marchandage après « arboun » permet au vendeur de vérifier s'il a demandé un bon prix, s'il n'y a pas à renouveler le débat avec le donneur d'arrhes. Cela confirme l'importance sociologique et psychologique de la technique du marchandage mais il faut reconnaître tout de même qu'elle constitue une entrave aux transactions. Si un débat doit être engagé sans l'assurance d'en finir par la conclusion d'une vente, on ne peut que déplorer les retards et encombrements ainsi suscités. En outre, laisser les prix se former par le marchandage avantage les vendeurs avides de faire monter ce prix. Là où l'acheteur n'espère pas obtenir de réduction de prix, il doit se contenter de marchander sur la qualité de la marchandise qu'il souhaite avoir. Par exemple, un morceau de viande chez un boucher, etc.

TABLEAU 16
Décalage entre prix officiel et prix pratiqué par les bouchers (1982)

Mois		El-Fa	asher	Malit prix au kilo	
	Catégorie ou type de viande	prix a	u kilo		
		officiel	réel	officiel	réel
	Bœuf	1,200	1,500	1,500	?
Avril	Mouton	1,300	1,600	1,100	1,400
	Chèvre	1,200	1,500	1,100	1,300
	Chameau	1,100	1,500	1,100	?
	Bœuf	2,200	2,200	1,100	1,500
Juin	Mouton	1,300	2,000	1,500	2,000
	Chèvre	1,200	2,000	1,100	1,500
	Chameau	1,100	1,300	1,100	1,500
	Bœuf	1,400	1,500	1,100	1,300
Octobre	Mouton	1,500	?	1,500	1,500
Octobic	Chèvre	1,200	1,500	1,100	1,500
	Chameau	1,300	1,500	1,100	1,500

Source: Dossiers administratifs El-Fasher, Conseil urbain.

Si les producteurs de produits locaux manquent de critères qui leur permettent de fixer les prix, ce manque les désavantage aussi dans le marchandage auquel ils se livrent. Car les intermédiaires et les commerçants professionnels fixent préalablement une marge de profitabilité avant de s'engager dans un marchandage. Or, ce n'est pas toujours le cas d'un producteur-vendeur qui pourrait avoir lui aussi une marge au-dessous de laquelle il préférerait ne pas vendre son article mais paraît peu convaincant devant le commerçant qui dispose de critères calculables.

DÉTERMINATION DU PRIX DE LA VIANDE « SHISHNA »

Au Darfûr, le prix de la viande est déterminé par un comité dont font partie le chef ou le représentant des bouchers, un fonctionnaire de l'administration, le chef de la police, un responsable vétérinaire ou de santé publique, le surveillant ou contrôleur des prix. Ce comité procède périodiquement, deux ou trois fois par an selon la variabilité saisonnière de l'offre et de la demande du bétail, à l'opération de « shishna », prix moyen entre ceux que demandent les vendeurs.

Pour arriver ainsi à fixer un prix, le comité peut agir de deux manières différentes, l'une consiste à acheter le bétail, l'abattre et le vendre, l'autre à en confier le soin à un certain nombre de bouchers. Dans les deux cas, le prix est fixé en tenant compte du coût du bétail, du salaire et des frais du garçon de boucherie, des frais administratifs, etc. Nous en donnons une illustration concrète et détaillée au tableau 16.

Une fois le prix moyen calculé, le comité transmet sa décision aux responsables administratifs qui le diffusent par tous les moyens à leur disposition. C'est le prix officiel que les bouchers doivent afficher clairement devant leurs clients. Le prix réel se situe aux alentours de ce prix officiel (voir tableau 17) dans la mesure où s'applique cette règle du shishna, dont sont exclus les marchés où les transactions ne se font pas par les poids officiellement reconnus. Bien que la viande soit un produit local, son prix est déterminé de manière analogue à celui des produits importés, même si les critères servant à apprécier le prix de base sont plus ou moins précis. Le prix du pain, d'ailleurs, est aussi fixé par « shishna », la farine étant importée.

La distinction entre prix déterminés pour les produits importés et pour les produits locaux est imposée par le fait que les producteurs

Tableau 17 Prix au marché au bétail d'El-Fasher (1983)

Mois	Cationais ou tura de nimedo	Nombre	Nombre de bêtes		
MOIS	Catégorie ou type de viande	Offre	Vente	Prix moyen	
	Bovins	4 334	2 329	300	
	Veaux	-		-	
Octobre	Moutons	9 327	3 332	71	
	Chèvres	4 437	2 389	27	
	Chameaux 2 768	2 214	650		
-	Bovins	3 975	3 620	225	
	Veaux	961	-	-	
Novembre	Moutons	10 273	4 517	68	
	Chèvres	4 652	1 791	28	
	Chameaux	3 051	1 658	750	
1 1/1/1	Bovins	6 166	4 126		
	Veaux	1 484	12 (1)	10.35	
Décembre	Moutons	10 263	7 382	A COLUMN THE SALE	
	Chèvres	9 696	1 847	-	
	Chameaux	2 711	2 302		
	Bovins	14 475	10 575	263	
	Veaux	3 811	-	-	
TOTAUX	Moutons	29 863	15 231	70	
	Chèvres	17 785	6 027	28	
	Chameaux	8 350	6 174	700	

Source: Livestock and Meat Marketing Corporation (LMMC), Information Sheet No. 7 (1984).

manquent souvent, sinon toujours, des moyens ou critères nécessaires pour calculer objectivement leurs coûts de production et qu'ils dépendent parfois pour le faire de facteurs extérieurs ou bien de facteurs sociologiques tels que les rapports de parenté, ce qui valorise la technique très répandue du marchandage, tel qu'élément commun aux mœurs commerciales de nombreux pays africains (voir notamment NGUYEN VAN-CHI 1978).

Le Gouvernement central fixe les prix de certaines denrées commercialisables telles qu'arachides, sésame, hibiscus, gomme arabique, et autres pour les marchés qui s'échelonnent le long du chemin de fer, jusqu'à Nyala. Quoique ne s'appliquant pas aux marchés de la Province du Darfûr-Nord, ils donnent une idée de base pour y déterminer les prix, mais l'État ne décide ainsi qu'en fonction des conditions du marché international, sans tenir compte de celles des producteurs locaux. Et même lorsque ceux-ci décident d'augmenter les prix de leurs produits c'est toujours en fonction de l'augmentation des prix de produits importés qu'ils désirent acheter.

L'absence de critères valables aux yeux des producteurs pour la détermination des prix valorise le marchandage et l'interaction au sein de marchés mais ses inconvénients sont loin d'être négligeables.

La publicité comme élément du coût et donc du prix

En Occident, dans les sociétés de consommation, la publicité a connu un développement inouï, en conformité avec les théories de Keynes sur la demande à stimuler. La publicité y est devenue un investissement par elle-même.

En fait, la publicité telle qu'on la conçoit en Occident n'est ni concevable, ni désirable, sans doute même pas utile au Darfûr et cela pour trois raisons :

- 1) Le bas niveau du type de production et de la concurrence entre producteurs ;
- 2) Le peu de valeur et de capacité technique des outils publicitaires disponibles ;
- 3) Les mentalités ou attitudes socio-culturelles vis-à-vis de la publicité.

Cependant, lorsqu'on aborde des sujets tels que la commercialisation, des questions sur la publicité viennent à l'esprit et c'est pourquoi nous y pensons. Au Darfûr, la chose primordiale dont le consommateur et sans doute aussi le producteur ont besoin, c'est l'information sur ce qui est disponible, son prix, sa quantité et sa localisation. D'ailleurs, c'est sur ces trois points que beaucoup de commerçants individuels ou en réseaux, s'appuient pour tirer des bénéfices et réussir ainsi leur carrière commerciale ou spéculatrice, surtout sur les produits locaux dont l'offre et les prix se caractérisent par une forte variation saisonnière, et l'incertitude créée par l'absence d'organisation pour leur détermination.

Il est vrai que lorsqu'un vendeur, commerçant ou pas, offre une marchandise sur le marché, c'est qu'il a besoin de vendre même s'il a d'autres motivations qui le poussent à fréquenter le marché. Il ne manque pas d'occasions d'attirer ses clients au moment propice par une publicité personnalisée. Plus le vendeur est professionnel, plus son besoin de vendre est explicité, surtout lorsqu'il dispose de produits périssables. Cette façon personnalisée d'attirer les clients, ne constitue pas à vrai dire une véritable publicité, et ne reflète pas non plus l'attitude profonde des commerçants vis-à-vis de la publicité. Les commerçants importants se basent plutôt sur la réputation qu'ils se font parmi les populations, pour attirer non pas seulement les acheteurs mais aussi des vendeurs. Si les critères de réputation sont inévitablement plus ou moins subjectifs, ils reflètent tout de même la puissance économique du commerçant par la variété et quantité d'articles exposés, leur prix, etc.

Contrairement à ce qui se passe en Occident où les plus riches vendeurs partent à la conquête de leur clientèle, ceux du Darfûr attendent l'arrivée des acheteurs et ne font ainsi la quête que dans un espace limité, celui du marché. Il est évident que chaque commerçant cherche à réaliser des profits en vendant le maximum de ce dont il dispose, mais il ne peut pas s'appuyer sur la publicité pour influencer ses clients, étant mal disposé pour vanter les qualités d'une marchandise qu'il n'est pas capable de produire.

VARIATION LOCALE DES PRIX

Les tableaux 17 et 18 montrent comment, moutons à part, les prix du bétail à Malit sont considérablement inférieurs à ceux d'El-Fasher, capitale de toute la région du Darfûr (¹). Par exemple, le prix moyen d'un chameau y est de plus de la moitié inférieur à celui du marché d'El-Fasher. Une telle différence peut être due à de nombreux facteurs, dont :

- La position géographique qui fait de Malit un milieu privilégié de la production animale. Trois groupes ethniques actifs en ce domaine vivent dans la circonscription administrative de Malit (Zaghawa, Midob et Zayadia) entre autres groupes qui pratiquent l'élevage et l'agriculture en même temps. Les producteurs sont ainsi en mesure de vendre sans chercher à réaliser un bénéfice marginal,
- (¹) El-Fasher, capitale de toute la région de Darfûr, a le taux de population urbaine le plus élevé de toute la Province Nord de cette région. Au recensement de 1973, la population urbaine du district était de 25,2 % de la population totale, soit 51 932 sur 206 535 habitants. Le Northern District où se trouve Malit n'avait lui que 2,1 % de la population urbaine, soit 4762 habitants sur 228 589.

- et sans être astreints aux frais fiscaux qui frappent les intermédiaires professionnels.
- 2) Les intermédiaires et commerçants d'El-Fasher sont le plus souvent, sinon toujours, obligés de récupérer un capital investi ou de rembourser un emprunt en augmentant leurs prix.
- 3) Du point de vue démographique, l'urbanisation de la zone d'El-Fasher et la taille de sa population provoquent une demande supérieure à celle de Malit.

TABLEAU 18 Prix au marché au bétail de Malit (1983)

Mois	Catégorie ou type de viande	Nombre	Duin monor	
WOIS	Caregorie ou type de viande	Offre	Vente	Prix moyen
	Bovins	1 546	941	95
	Veaux	-	_	Alate Park
Octobre	Moutons	33 325	2 202	60
	Chèvres	1 406	448	22
	Chameaux	1 406	640	265
196	Bovins	2 768	780	157
	Veaux	-	_	- 1
Novembre	Moutons	6 263	2 217	80
	Chèvres	1 123	101	18
	Chameaux	2 296	631	285
	Bovins	2 124	628	175
	Veaux	-	-	-
Décembre	Moutons	11 620	4 353	75
	Chèvres	1 261	96	22
	Chameaux	2 082	694	385
	Bovins	6 438	2 349	142
	Veaux	_	- 11	-
TOTAUX	Moutons	21 208	3 572	71
	Chèvres	3 796	645	21
	Chameaux	5 013	1 965	312

Source: Livestock and Meat Marketing Corporation (LMMC), Information Sheet No. 7 (1984).

Nous avons constaté qu'en trois mois, 8350 chameaux avaient été offerts en vente et 6174 achetés à El-Fasher, tandis qu'au cours d'un laps de temps correspondant, 1965 chameaux seulement avaient été

achetés à Malit, où l'on en avait offert 6174 à la vente. Leur prix d'achat moyen s'était élevé à S£ 700 à El-Fasher et à S£ 312 seulement à Malit.

En revanche, en ce qui concerne les moutons, les prix sont presque les mêmes sur les deux marchés, la demande s'élevant à El-Fasher à 50 % de l'offre et ne dépassant pas 25 % à Malit.

Avant de tirer des conclusions de ces données, il y a lieu de considérer comment la vente de bétail a couramment lieu sans tenir compte des règlements administratifs et quand la viande est « kiri », c'est-à-dire égarée clandestinement, elle se vend toujours meilleur marché que dans les boucheries. Or, tout le monde en achète y compris les responsables de la répression de cette pratique. Nous ne sommes pas en mesure de présenter des chiffres plus ou moins précis pour plus d'un marché mais ils sont significatifs.

Selon les évaluations d'un fonctionnaire responsable du marché au bétail d'El-Fasher, la moyenne journalière des bovins « kiri » s'élève à vingt-cinq têtes, et celle des chèvres de cent à cent cinquante, tandis qu'à l'abattoir, on abat légalement de quinze à vingt bovins et de six à huit chameaux. Sans parler de transactions sur le bétail destiné à la contrebande vers l'étranger! Il est donc pratiquement certain qu'offre et demande réelles dépassent sensiblement celles qu'indiquent les documents administratifs, quoique préciser l'étendue du décalage soit un problème qui dépasse nos capacités.

CHAPITRE IV

Rapports sociaux sur les marchés et dans les transactions

Le commerce de la viande

INTRODUCTION

Quoique les relations sociales constituent parfois un obstacle à la formation du capital nécessaire à l'entreprise commerciale, néanmoins, leur existence semble importante pour la réussite dans ce domaine. Quelles sont donc les conditions socio-économiques qui nécessitent l'existence de ces rapports dans la commercialisation?

Le principal obstacle à l'étude de ce sujet est qu'au Darfûr tout est très flou. À première vue, les relations paraissent impersonnelles, mais un réseau de rapports interpersonnels se fait jour à la longue.

Pour cerner l'ampleur sociologique de certaines transactions, il faut identifier et prendre en considération le rôle joué par des acteurs qui ne paraissent pas toujours sur ce théâtre qu'est un marché, mais qui n'exercent pas moins une influence importante sur les partenaires engagés dans les transactions qui y sont conclues. La chose est d'autant plus importante à retenir que la présence au marché n'est parfois qu'affaire de formalité administrative.

Trois facteurs différents suscitent l'intervention des relations interpersonnelles :

- 1) La diversité des ethnies ne va pas sans tensions ni conflits. La solidarité entre « frères de race » se fait jour surtout par opposition aux membres d'autres ethnies et, même en l'absence de tension, la barrière linguistique impose parfois le recours à une personne interposée pour la conclusion d'une transaction.
- 2) Le système de transport plus que précaire entrave beaucoup de commerçants. Aussi doivent-ils recourir à nombre d'agents et d'in-

- termédiaires assez aventureux pour s'offrir comme relais d'un marché à l'autre et entre producteur et consommateur.
- 3) Certaines institutions traditionnelles constituent au sein des ethnies, un système de « sécurité sociale » susceptible de prendre en charge au besoin ceux qui en relèvent. Cette prise en charge couvre parfois l'ensemble des problèmes auxquels un individu peut avoir à faire face, tels que vol, incendie, etc. Dans le cadre de notre étude, l'intervention la plus caractéristique de la solidarité ethnique résulte de la présence du « Damana » et du « Damine », dans les transactions commerciales.

Nous essayons de décrire et d'analyser comment ces rapports sociaux se concrétisent dans un domaine particulier de la commercialisation, celui du bétail. Mais si nous mettons l'accent sur ce domaine, cela ne minimise nullement l'importance des rapports sociaux dans la commercialisation d'autres produits. Simplement, il nous semblait que la production animale, et par conséquent sa commercialisation, pourrait avoir un impact direct et profond sur les relations sociales entre les personnes engagées.

ORGANISATION ET CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DU BÉTAIL

Certains marchés importants, à El-Fasher et à Malit par exemple, sont administrés par le personnel du Livestock and Meat Marketing Council (LMMC) ou par les agents nommés par les conseils administratifs, mais les petits marchés ouverts presque partout sont concédés à des particuliers. Les candidats répondent annuellement aux mises aux enchères ou appels d'offre publiés par les conseils administratifs tant pour ces marchés que pour les « Zara'aib El-hawamil ». Un contrat précise les droits et les responsabilités du concessionnaire, particulièrement ce qu'il peut percevoir à chaque vente d'une tête de bétail. Il verse alors la somme fixée pour chaque marché ou « Zariba » et prend ses dispositions pour gérer sa concession de la manière qui lui convient. En fin de compte, la plupart des marchés n'ont pas d'organisation officielle, ce sont des particuliers qui s'en occupent en se référant aux coutumes autant qu'à la loi.

Suivie par le Kordofan et Khartoum, la région du Darfûr reste le premier fournisseur en bétail du marché national d'Omdurman, fournissant 55 % en moyenne de la demande nationale (v. tableau 19).

TABLEAU 19
Pourcentage du bétail au marché d'Omdurman selon les régions d'origine

Région d'origine	1978	1979	1980	1981	1982
Darfûr	55,7 %	59 %	53,3 %	46,1 %	50,5 %
Kordofan	25,5 %	26,6 %	28,3 %	26,5 %	21,7 %
Khartoum	10,1 %	8,5 %	9,7 %	11,7 %	4,3 %
Central	5,4 %	4,1 %	1,7 %	10 %	14,8 %
Southern	3,2 %	1,6 %	5,7 %	5,6 %	2,9 %
Eastern	0,1 %	0,2 %	1,3 %	0,1 %	-
Тотац	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source: Livestock and Meat Marketing Corporation (1978-1982).

Si on considère les deux provinces du Darfûr séparément (tableau 20), celle du sud demeure le premier fournisseur, tandis que celle du nord, le terrain de notre étude, se place au cinquième rang mais, en fait, l'exportation du bétail du Nord-Darfûr est surtout orientée vers la Libye, l'Égypte et la République Centrafricaine. D'ailleurs, c'est dans cette dernière province que se trouve le plus grand marché au bétail du Soudan et sans doute de toute cette zone de l'Afrique.

Grâce aux nombreuses ethnies qui s'intéressent à l'élevage, la région administrative du Darfûr est ainsi devenue la première productrice de bétail du Soudan, livrant au marché intérieur et exportant en plus vers les pays voisins.

De nombreux marchés, tant régionaux que locaux, sont nécessaires à la commercialisation de cette production. La seule province du Nord-Darfûr, terrain de nos enquêtes, en compte à elle seule plus de deux cent-cinquante. Leur importance est très variable, mais on peut les classer généralement en marchés locaux, régionaux et interrégionaux ou internationaux.

Aussi nombreux qu'ils soient, ces marchés ont des caractéristiques communes qui reflètent comme dans un miroir un mode bien caracté-

TABLEAU 20 Pourcentage du bétail du Darfûr au marché d'Omdurman selon les provinces

Province d'origine	1978	1979	1980	1981	1982
Sud-Darfûr	47 %	50,1 %	48,6 %	43,2 %	47,6 %
Nord-Darfûr	8,8 %	8,9 %	4,7 %	2,9 %	2,9 %
Total Darfûr	55,7 %	59 %	53,3 %	46,1 %	50,5 %

Source: Livestock and Meat Marketing Council (1978-1982).

risé de relations commerciales au-delà des traits particuliers à chacun d'eux. Citons entre autres :

- 1) Les activités qui s'y déroulent obéissent à des conditions d'ordre climatique. Ils commencent à se remplir chaque année fin octobre et les transactions s'y multiplient graduellement pour atteindre un sommet en décembre et décliner visiblement fin février et mars surtout, avant de reprendre en octobre. Ce cycle correspond à des variations saisonnières : d'abord la fin des pluies et le début des moissons, quand le bétail est bien nourri et abreuvé, plus tard la saison sèche. En même temps que les éleveurs s'éloignent des marchés pour chercher de l'eau en diverses directions, les commerçants deviennent de plus en plus réticents à se risquer à des achats susceptibles de dépasser la consommation locale et d'être de plus en plus difficiles à conserver et à transporter dans la chaleur grandissante.
- 2) La localisation et l'emplacement de ces marchés répond à des caractéristiques régionales liées à des exigences écologiques. Tous les marchés aux bestiaux que nous avons visités sont localisés à proximité d'une source d'eau, celle des puits manuels ou pompes mécaniques et celle des rivières, barrages, etc.
- 3) Troisièmement et plus important encore que les deux caractéristiques précédentes, vient celle des relations humaines. C'est aussi la plus difficile à étudier parce que les individus engagés dans le commerce sont innombrables et les institutions qui les régissent sont peu connues. Nous avons donc cherché à repérer les personnages et leurs rôles, y compris ceux des « Galaja » producteurs-vendeurs, des « Woukala », courtiers, et des « Duman », ou garants, et à voir

comment ils se positionnent sur les marchés, et quelles sont leurs relations entre eux.

Pour en avoir une idée plus précise, décrivons ceux de Forbaranga et de Malit comme exemples.

Marché de Forbaranga. — Le marché de Forbaranga occupe une position stratégique au point de rencontre du Soudan avec le Tchad, à une douzaine de kilomètres vers l'ouest et la République Centrafricaine, à quelques kilomètres plus au sud. La bourgade dont il a tiré son nom compte sept mille habitants environ, divisés en plusieurs groupes ethniques : Masalit, Dajo, Fûr, Sinjar, Arabes nomades Iteigat et Awlad Rachid, etc. Du point de vue commercial, ses environs bénéficient d'une production variée tant animale que végétale. Sans importance jusque dans les années trente, Forbaranga est devenu en peu de temps le plus important marché au bétail de la région du Darfûr, peutêtre même de tout le Soudan. On évalue le cheptel qu'on y amène aux jours de marché de six à huit mille têtes de bovidés ; quatre à six mille de chameaux, une dizaine de milliers de moutons, chèvres et autres animaux. En de tels jours, le conseil rural y perçoit jusqu'à S£ 20 000 de taxes.

C'est un marché saisonnier, prospérant d'octobre à mars mais inondé ensuite par les pluies. Même en novembre 1985, nous avons constaté qu'il n'était pas possible de le traverser d'un bout à l'autre sans sauter sur des blocs de bois déposés sur le lit du ruisseau qui le traverse. Marché périodique, il est ouvert le vendredi et ce jour-là, on peut voir de quinze à vingt mille visiteurs y affluer, en provenance d'El-Geneina, Zalingei, El-Fasher et autres localités du Darfûr, de régions du Soudan aussi éloignées que Kosti, Dongola et Omdurman, aussi bien que du Tchad et de la République Centrafricaine, Forbaranga ne constituant, semble-t-il, que le quart de cette population commerçante.

On y trouve une très grande variété de marchandises d'origine locale et étrangère. Le marché est divisé en de nombreuses sections selon les articles vendus.

Dans le secteur réservé au bétail, une activité fébrile soulève des nuages de poussière dans lesquels de petits groupes s'agglomèrent près des troupeaux pour marchander, se quereller, blasphémer à l'appui d'arguments contradictoires. Certains examinent les bêtes attentivement, essaient même de les monter, tandis que les agents de l'adminis-

tration épient tout le monde pour ne pas laisser échapper quelque occasion de percevoir une taxe.

Marché de Malit. — Malit est un centre administratif situé à quelques kilomètres au nord d'El-Fasher, au départ de la route commerciale menant en Libye. Son marché retient notre attention pour deux raisons : le commerce du bétail et les importations de Libye.

À et autour de Malit, une population évaluée à quelque cinquante mille habitants bénéficie de manières diverses de la production de bétail, moutons et chameaux surtout, par les différentes ethnies.

Le marché actuel, de structure physique rudimentaire, se situe au nord-ouest de la ville, près d'un « hafir », une source remplie durant la saison des pluies et utilisée alors à l'exclusion des puits auxquels on recourt en saison sèche pour désaltérer gens et animaux. Autour du « hafir », une petite forêt permet aux bergers d'abriter leurs bêtes. Malit est un marché saisonnier et périodique, conditionné par les mouvements de la production, mais à un rythme particulier : trois jours successifs et non étalés durant la semaine, samedi, dimanche et lundi. Cette périodicité particulière s'explique sans doute par la complexité de transactions sur le bétail, surtout quand on traite de plusieurs centaines de têtes à la fois. Il faut bien deux ou trois jours pour en finir avec les marchandages.

DIVISION DU TRAVAIL

Chez tous les éleveurs de bétail au Darfûr, quel que soit le groupe ethnique, la femme participe activement à l'élevage, prenant soin du grand et du petit bétail, depuis l'arrosage des pâturages jusqu'à la traite, et elle commercialise les produits laitiers et une partie des peaux et les objets en cuir, mais seul l'homme s'occupe des transactions concernant le bétail sur pied. Même quand une femme est propriétaire de bétail, et qu'elle désire en vendre, elle ne peut le faire qu'en confiant cette tâche à son mari, un fils, un parent quelconque ou même à la rigueur à un étranger, quoiqu'elle ait le droit d'assister à la transaction sans y participer.

Comment explique-t-on cette division du travail? Une première raison, ce commerce se pratique souvent entre gens d'ethnies différentes ou habitant loin l'un de l'autre. Il n'est pas aussi simple de vendre une tête de bétail qu'une poignée d'arachides ou quelques livres de

légumes. La vente de bétail implique l'engagement de participants. Il y a des risques graves à prendre, l'acheteur à crédit, par exemple, peut être en retard ou même en défaut de paiement. Peut-être même faudrat-il paraître devant un juge si quelqu'un affirme que l'animal a été volé. La tradition considère la femme comme mal armée pour des querelles qui peuvent devenir violentes, surtout si un étranger est impliqué.

D'autre part, les transactions sur le bétail sont très compliquées, elles se prolongent parfois pendant des heures, sinon des jours avant qu'elles soient conclues. Or, la femme souvent prise par ses responsabilités domestiques, n'a pas le loisir de se livrer à des marchandages et à des transactions aussi longues. La situation est d'autant plus difficile pour elle qu'il faut fréquenter des marchés lointains.

Paradoxalement, si la femme est jugée incapable de se bien défendre au sujet de transactions parfaitement légales, on n'hésite pas à lui faire courir des risques très sérieux lorsqu'il s'agit de la contrebande dont nous parlions ailleurs. Cependant, il faut souligner que celle qui vendrait ou achèterait une bête, aurait du mal à faire face aux conséquences possibles. Pourrait-on expliquer autrement son absence en tant qu'acheteuse? Notons à cet égard, que le bétail peut être acheté à l'une de trois fins différentes qui impliquent l'exclusion de la femme :

- 1) Le bétail de « Zabih » est acheté pour la consommation locale, à l'occasion de nombreuses fêtes de caractère religieux, telles que le retour d'un pèlerin de la Mecque et le sacrifice du Mouton, ou de caractère social, telles que la naissance. Il v a ainsi toute une série d'occasions de «karama» (offrande, le mot «karama» signifie aussi dignité) et « azouma » (invitation), en supplément à la consommation locale quotidienne. Or, si la femme peut au Darfûr acheter elle-même la viande et en revendre, ce qui n'est pas le cas partout au Soudan, elle ne recoit jamais de licence de boucher et ne peut donc pas prétendre acheter du bétail pour la boucherie. Pourquoi, nous dira-t-on, ne pas lui accorder de licence? Mise à part l'infériorité de leur condition financière, les femmes sont mal placées pour procéder à l'égorgement rituel dans la pureté personnelle requise par la tradition islamique. Une femme, dit-on, ne doit pas égorger une bête parce qu'elle est femme, sans qu'il paraisse nécessaire de s'expliquer.
- 2) Le bétail peut être acheté pour l'exportation vers Omdurman ou vers un pays étranger. En ce cas, l'acheteur est toujours un commerçant licencié ou son agent, jamais une femme parce qu'il lui faudrait

disposer d'un capital suffisant, ou des moyens de l'obtenir et d'un réseau de collaborateurs disposés à travailler avec elle. Remarquons à cet égard qu'au Darfûr, il n'est pas facile de se constituer un capital, même quand on est homme (voir *supra*). Aussi, le nombre des commerçants en bétail capables d'exporter est-il fort réduit : une quarantaine à Malit, et un peu plus à El-Fasher, tous gens importants, car on considère comme petit commerçant celui qui n'arrive pas à exporter vers la Libye plus de cinquante chameaux par voyage, avec tous les risques que comporte l'extrême variabilité des prix. Au cours de notre enquête, après la chute des prix du bétail (à cause de la sécheresse), le prix moyen d'un chameau à Malit s'élevait à S£ 350-450, et à S£ 400-650 à El-Fasher.

3) Reste le bétail acheté pour la « Si'aaya », c'est-à-dire l'élevage destiné à la commercialisation. C'est le placement le plus lucratif mais risqué aussi, et celui qui exige le plus de capitaux, donc le plus hors de portée des femmes dont les achats se limitent ainsi à l'élevage domestique.

Les femmes manquent des facilités indispensables à une participation active au commerce du bétail, mais cela ne les empêche nullement de réclamer leurs droits sur les transactions et d'en bénéficier. C'est leur présence active sur le marché qui est regardée comme indésirable. De ce dernier point de vue, la tradition est renforcée par les règlements concernant la commercialisation des produits locaux pris par l'administration, règlements inconnus des femmes et de bien des hommes pour cette raison qu'ils ne font que sanctionner une morale et traduire une mentalité déjà bien implantée dans les esprits.

Dans les villes, il a fallu la grande sécheresse de 1985 pour ouvrir aux femmes les « Zaraïb » ou enclos du marché au bétail, non d'ailleurs pour y vendre du bétail mais seulement pour y faire commerce de thé et d'aliments divers. Cette division du travail nous montre combien le marché reflète certains traits des rapports sociaux. Si l'on estime généralement que le marché est une institution publique assurant la liberté des transactions, cette liberté peut être limitée par le système des valeurs. Autrement dit, le marché peut être utilisé comme un moyen de renforcement des valeurs sociales.

D'autre part, lorsqu'on aborde la division du travail au sein des marchés au bétail, il s'agit plutôt de la division entre hommes, vu l'absence quasi totale de femmes dans ce domaine.

Distinguons petits et grands marchés:

Sur les petits marchés locaux, qui existent partout au Darfûr, on peut distinguer les catégories suivantes de participants :

- 1) Producteurs;
- 2) Consommateurs y compris les bouchers;
- 3) « Galaja », eux-mêmes producteurs et en même temps commerçants itinérants qui fréquentent ces marchés aussi bien que les « Ferig », villages ou campements de producteurs ;
- 4) Responsables administratifs et « Duman » (garants).

L'administration de tels marchés est souvent assurée par des particuliers et leur infrastructure est réduite au minimum, souvent quasi inexistante : un terrain désigné comme tel avec pas toujours des arbres y donnant un peu d'ombre. Les transactions y sont assez simples et elles peuvent être décrites comme « bidirectionnelles », c'est-à-dire que le bien prend soit une valeur d'usage définitif en passant du producteur au consommateur, soit une valeur d'échange en passant du producteur à un « galaji ». Sur ce type de marché, les relations entre participants sont assez directes et l'intervention d'un intermédiaire n'est pas nécessaire. Là, le seul tiers intervenant qui puisse avoir de l'importance est le « Damine », qui garantit la validité de la transaction en faveur de l'acheteur, rôle surtout important quand le bétail est acheté par un étranger, qu'il soit « galaji » ou autre. Ces petits marchés se caractérisent également par le volume relativement réduit des transactions qui s'y déroulent.

Les marchés moyens et grands se distinguent des petits marchés locaux d'abord, par une population plus nombreuse et diversifiée du point de vue social et géographique, mais surtout par la présence d'intermédiaires aux rôles variés. Les marchés moyens servent de relais entre marchés locaux et grands et la présence de nombreux intermédiaires y reflète avant tout la complexité des transactions et l'importance de leur volume sur les grands marchés. On peut y regrouper les participants dans les catégories suivantes :

- 1) Producteurs-vendeurs, qu'ils soient éleveurs par tradition de leur groupe ethnique (par exemple Midob, Zaghawa, Rizaiga, etc.) ou dans un intérêt commercial acquis récemment.
- 2) « Galaja » et autres petits commerçants, concluant des transactions pour leur propre compte et, le plus souvent, chargés de vendre pour le compte d'un ou plusieurs producteurs du village ou du « farig », surtout ceux qui ne fréquentent pas les grands marchés.

- « Woukala », agents ou assistants employés par de grands commerçants et travaillant essentiellement à entreprendre parallèlement des transactions personnelles.
- 4) Grands commerçants établis dans de grandes villes, qui acheminent le bétail vers Omdurman, la Libye, l'Égypte et ailleurs. Ils sont surtout occupés à surveiller et à orienter leurs « Woukala », plutôt qu'à s'engager eux-mêmes dans les transactions et à les suivre dans leurs détails.
- 5) « Samasra » et « Sababa », ou intermédiaires, disposant d'un minimum de capital mais d'un maximum de connaissances sur les marchés, les prix, les qualités à exiger du bétail, et avant tout sur les participants eux-mêmes. On les trouve activement engagés dans presque toutes les transactions effectuées pour le compte de grands commerçants, auxquels ils vendent ces connaissances et les services qui en découlent.
- 6) « Duman », garants désignés traditionnellement comme assureurs financiers, mais qui jouent aussi de nombreux autres rôles. Ce sont d'ailleurs des commerçants importants.
- 7) Responsables administratifs pour la perception de taxes fiscales qui constituent une source majeure de revenus pour les autorités locales. Ils s'occupent du contrôle des marchés et maintiennent l'ordre public.

Le marché, en assurant des transactions aussi compliquées, se présente comme une institution où l'interaction sociale se concrétise par le rôle que joue chaque intervenant.

Rôle des intermédiaires « Sebaba » et « Samasra »

Sur les marchés importants, il est pratiquement impossible de conclure une transaction sans recourir aux bons offices d'un intermédiaire, surtout lorsqu'on est commerçant. En effet, ces intermédiaires disposent, de par leur profession, d'atouts dont acheteurs et vendeurs cherchent à faire usage. Ces intermédiaires ont une expérience de la commercialisation qui dépasse celle de ceux qui cherchent à traiter une affaire. Ils gagnent assez facilement la confiance de ces derniers et mettent rapidement acheteurs et vendeurs en contact les uns avec les autres, promettant à chacun de lui faire faire « une bonne affaire ».

Leur mobilité et leur dynamisme leur permettent de remplir ces promesses d'apparences contradictoires.

Pour y arriver, ces intermédiaires s'exercent à réunir en un temps « record » le maximum d'informations disponibles sur les conditions qui régissent les transactions en un jour donné, les prix surtout, qu'ils connaissent aussi parfaitement que possible non seulement sur la place où ils opèrent mais encore sur celles des environs. Ils parviennent même à obtenir des connaissances valables sur des marchés éloignés. À Forbaranga par exemple, nous avons constaté qu'ils n'ignoraient pas les prix pratiqués à El-Geneina et même à Omduran et à Kosti, des achats importants y étant destinés.

Ces intermédiaires ont aussi des idées sur les stocks ou sur la quantité de têtes de bétail disponible pour la vente, ainsi que sur les acheteurs potentiels et la mesure de leurs intentions d'achat.

De plus, ils connaissent généralement les idiomes souvent nombreux usités en de longs marchandages où producteurs et acheteurs risquent de s'empêtrer, et connaissent également la psychologie des participants, sachant jusqu'à quel point ils ont intérêt à ménager les concurrents, sinon à collaborer avec eux, avant de faire état de leur supériorité.

C'est pour toutes ces raisons que nous concluons à l'indispensabilité des « Sababa » et « Samasra » dans les conditions actuelles de la commercialisation au Darfûr, bien que leur existence soit souvent considérée comme un « mal nécessaire ».

Par ailleurs, chacun de ces intermédiaires fait de son mieux pour justifier son rôle en rendant les meilleurs services possibles. Il accumule avidement toutes les informations à sa portée et, compte tenu de la précarité des moyens de communication et de transport, n'hésite pas à chercher parmi ses homologues des collaborateurs aussi bien que des rivaux. Une telle collaboration n'est pas fondée au hasard de rencontres avec des inconnus, il s'agit généralement d'exploiter les liens existant entre parents ou vieux amis. Sur la base de tous ces éléments, l'intermédiaire se crée une réputation qui détermine la taille et la qualité de sa clientèle, assure son statut sur la place et témoigne du degré de sa réussite en affaires.

Bien que leur métier exige les mêmes caractéristiques professionnelles, une nuance est à considérer entre deux catégories d'intermédiaires sur les marchés. Le rôle essentiel du « Sababi » consiste à acheter et à vendre sur une place donnée, ou sur l'un des marchés environnants et à réaliser ainsi sa marge de profit. Si par exemple il achète à ElSayah ou à El-Malha, cela peut être pour vendre à Malit mais pas plus loin. S'il achète à Forbaranga, il peut aller vendre à El-Geneina. La marge de profit varie, elle représente souvent cinq à dix pour cent du prix d'achat, mais les circonstances sont changeantes et si le bénéfice atteint parfois jusqu'à vingt ou trente pour cent, il peut aussi être nul. Pour un « Sababi », la possession d'un certain capital est par conséquent indispensable.

Le « Samasri », par contre, vit des commissions qu'il reçoit à l'occasion des transactions auxquelles il participe par ses services.

STRATÉGIE DES INTERMÉDIAIRES ET FORMATION DES PRIX

« Sababa » et « Samasra » ne diffèrent pas l'un de l'autre par la stratégie qui leur permet de réaliser des affaires. Tous deux cherchent à entrer en contact ou à se faire présenter, en dehors ou sur le marché, autant de producteurs ou de producteurs-vendeurs que possible avant que les acheteurs, surtout les commerçants et agents de commerce, aient le temps de faire la même chose. Cette stratégie leur réussit si bien qu'il paraît pratiquement impossible à un tiers de trouver un vendeur qui n'a pas été approché par un ou plusieurs de ces intermédiaires et ne s'est pas engagé par promesse à l'un d'eux.

Le « Sababi », disposant par définition d'un certain capital, verse alors une avance (Arboun) proportionnelle au prix espéré par le vendeur. Ce procédé rend l'engagement du vendeur au « Sababi » plus contraignant que celui qu'il pourrait contracter avec un « Samasri ». Par contre, celui-ci promet souvent l'achat d'une grande quantité. En effet, au moment où la concurrence se fait jour, le « Sababi » est en mesure de l'éloigner en affirmant qu'il ne cherche pas un acheteur mais préfère compléter lui-même le paiement.

Des disputes éclatent facilement en de semblables occasions, pas seulement entre concurrents. En effet, les vendeurs ne sont pas sans se méfier et ils cherchent de leur côté à prendre contact avec une ou plusieurs personnes, parfois même un « Damine » (garant) susceptible de leur procurer des clients sérieux, c'est-à-dire des clients financièrement aptes et psychologiquement disposés à leur faire des achats de façon régulière.

Il faut dire que les intermédiaires sont mieux en mesure que les vendeurs de sonder les capacités financières et de négocier en conséquence et peut-être même de les poursuivre en justice en cas de défaut de paiement en temps voulu. Néanmoins, cela ne veut pas dire que les vendeurs, conscients de leur infériorité commerciale, ne cherchent pas à la surmonter en s'adressant directement aux commerçants et à plus d'un intermédiaire et en comparant et jugeant attitudes et services.

Les vendeurs en général, et surtout les « Galaja » viennent au marché par petits groupes de deux, cinq et même dix personnes, membres d'une même famille ou d'un même « Farig », offrant à la vente de cinquante à trois cents têtes de bétail. Une fois au marché et approchés par des intermédiaires, certains d'entre eux se chargent de garder les bêtes pendant que l'un ou l'autre fait le tour du marché, écoutant pour connaître les prix du jour, interrogeant les intermédiaires potentiels sur le prix de leurs services. Ils font souvent cela à l'insu de celui avec lequel ils se sont déjà entendu. Un intermédiaire honnête et sûr de lui n'a pas à en être troublé et à s'en fâcher. Sa réputation peut même y gagner.

Ce sont les « Galaja » qui se préoccupent le plus de l'honnêteté des intermédiaires, car étant eux-mêmes à la fois éleveurs et acheteurs de bétail dans les « Farig », ils cherchent à récupérer leur argent avec bénéfice. Ils sont aussi soucieux de transactions aussi bonnes que possible parce que souvent chargés de vendre pour le compte d'autres membres de leur « Farig ».

Certains vendeurs confient leur bétail à un gardien dès qu'ils sont à quelques kilomètres du marché, où ils se rendent ensuite afin de se renseigner sur les possibilités de transactions et la tendance des prix. S'ils ne sont pas satisfaits par ce qu'ils apprennent ainsi, ils repartent avec leurs bêtes pour revenir un autre jour de marché.

La peur d'être « mangés » (le terme courant) par les intermédiaires pousse les vendeurs à s'adresser de préférence à des membres de leur propre ethnie ou à des habitants de leur village. C'est surtout le cas quand se pose une question de langue.

Conscients des soupçons qui pèsent sur eux, les intermédiaires font de leur mieux pour se créer une bonne réputation dans le monde des vendeurs et acheteurs. Leur rôle apparaît clairement dans la formation des prix. Le marchandage y demeure technique courante et les intermédiaires aident à éviter la paralysie des affaires qu'ils pourraient provoquer, perspective d'autant plus redoutable pour ceux qui viennent de loin que les marchés du bétail au Darfûr ne sont vraiment actifs que durant cinq ou six mois de l'année.

Il faut dire aussi qu'en dehors des commerçants, les gens manquent d'une référence de base pour décider des prix. Les producteurs n'ont guère de compétence ou de temps pour calculer leurs coûts ou la valeur économique de leur production dans la mesure où il s'agit, par exemple, des frais de main-d'œuvre. Leur référence est prise en fonction de la consommation plutôt que de production, c'est-à-dire à partir de leurs propres besoins d'articles locaux, tels que céréales, légumes et importés, tels que sucre, vêtements, etc. ou médicaments, vaccins, soins vétérinaires, natron, etc. pour leurs bêtes, plus l'eau qui surgit comme un gros problème en été.

En revanche, les commerçants, surtout exportateurs, possèdent des références qui manquent aux producteurs, pour se faire une idée des prix à pratiquer. Ils savent ce qu'il est possible et prudent de considérer et, même ceux qui donnent aux autres l'impression d'y être indifférents, connaissent bien leur propre situation financière et l'étendue de la marge de sécurité à observer, compte tenu de l'aide qu'ils pourraient espérer s'ils se voyaient menacés de faillite. Sans oublier que, quand les commerçants viennent effectuer leurs achats, ils ont en tête des prix courants du bétail dans les grands centres de consommation, régionaux, nationaux ou internationaux (surtout la Libye, l'Égypte et la République Centrafricaine). Entre le commerçant disposant de beaucoup d'éléments pour déterminer un prix et le vendeur qui en manque, c'est l'intermédiaire qui pourrait bien rapprocher les deux parties.

Cette réputation dépend surtout de leur honnêteté et leur habileté dans le métier, mais aussi de leur discrétion dans leur quête de commissions. Un intermédiaire de bonne réputation est certain de voir vendeurs et acheteurs venir à lui d'eux-mêmes. Tous les intermédiaires sont donc soucieux de présenter leur statut et leur position en montrant qu'ils sont dynamiques, facilitant les transactions de leurs clients en mettant à leur disposition la meilleure information possible surtout en matière de prix, de marchandage et des tendances du jour, et aussi en mettant en contact ceux qui ont un intérêt réciproque.

Les intermédiaires tiennent à affirmer la nécessité de leur profession. S'ils constatent que des acheteurs insistent pour se passer d'eux, ils sont capables de se liguer pour faire évoluer les prix à leur guise et pour bloquer les transactions commencées en ignorant leur existence. Ils font donc preuve de solidarité pour la défense de leurs intérêts communs, c'est-à-dire quand leur rôle est mis en cause. Autrement, la concurrence la plus acharnée règne entre eux.

De la part des vendeurs et des acheteurs, tout cela mène à une attitude ambiguë et parfois frustrante à l'égard des intermédiaires. On les regarde d'un côté comme des opportunistes qui s'enrichissent en exploitant les médiocres conditions de communication et d'information du public. Mais d'autre part, on se rend compte du bénéfice à tirer de leurs services. Certains producteurs ruraux les considèrent comme les seuls capables de les protéger contre une possible exploitation par les gros commerçants, tandis que de petits commerçants locaux ne voient en eux que des parasites à éliminer et se plaignent de leur présence aux autorités administratives.

Les services des intermédiaires sont généralement appréciés par les commerçants d'autres villes ou régions, auxquels ils permettent de conclure des affaires importantes (par exemple l'achat de cinq cents moutons en un jour) qui sans eux, exigeraient beaucoup trop de temps.

Rôle des « Woukala » — Agents du commerce

D'après tout ce que nous avons pu apprendre et observer sur les marchés importants au Darfûr, le commerce de gros reste l'apanage de quelques grands commerçants originaires du Darfûr, d'Omdurman, Kosti, Dongola et autres lieux.

Malgré l'importance de leurs achats, leur présence y est relativement rare. Disposant des capitaux dont ils ont besoin, l'importance de leurs affaires les retient loin des marchés où le commerce du bétail exige de fréquents déplacements en même temps que la présence dès qu'une affaire même peu importante est en vue. C'est aussi vrai pour les commercants libvens, entravés par leur nationalité étrangère, surtout à Malit. Ils ont ainsi tous besoin de «Woukala» (singulier « Wakil ») qui font fructifier leurs capitaux investis dans le commerce du bétail. Ces « Woukala » sont souvent choisis parmi les frères, beaux-frères, cousins ou parents éloignés, et ensuite les proches amis ; ce sont les agents responsables par procuration des transactions dont ils sont chargés, aussi bien que du soin et du transport du bétail vers les destinations qui leur sont indiquées par leur patron. Ces « Woukala » peuvent avoir aussi à acheter pour « El-Mabit » ce qui signifie littéralement « passer la nuit » et en fait garder les bêtes dans les lieux d'herbage avant de les ramener au même marché ou de les envoyer ailleurs, dans une période de quatre à huit mois.

Le commerce du bétail constitue un placement des plus rentables pour les commerçants de la capitale nationale aussi bien que pour ceux de la région, certains d'entre eux figurent parmi les plus gros capitalistes du pays grâce en partie à ce commerce. En achetant pour « ElMabit », ils espèrent un maximum de bénéfice et jouent la carte des probabilités écologiques. Le bétail destiné à « El-Mabit » est toujours soit très jeune, soit en état physique précaire. Dans le premier cas, on le nourrit pour qu'il grandisse, dans le second on lui évite temporairement le risque de l'acheminement sur pied. Les bêtes sont ainsi souvent confiées à des éleveurs pour la durée du « Kharif », la saison des pluies, et engraissées avant d'être envoyées plus loin.

Les commercants assez importants pour recourir à ce procédé de commercialisation en tirent des bénéfices considérables pourvu que la qualité des pâturages et la durée des pluies soient favorables, et qu'ils aient à leur service des éleveurs honnêtes et de bons « Woukala ». Un même commercant peut désigner plusieurs de ces derniers, dispersés dans tous les marchés de la région et choisis soit dans sa résidence (Omdurman par exemple), soit au Darfûr. L'avantage qu'il peut avoir à prendre un « Wakil » dans la région plutôt que chez lui, c'est qu'un tel agent a probablement des affinités avec les producteurs locaux. Étant des leurs, il connaît les gens, marchés, « galaja » et « sababa » et même souvent les administrateurs. Il peut se déplacer facilement, et par sa présence, se tenir au courant des bonnes perspectives de transactions tout le long de l'année. Le « Wakil » local est d'autant plus apprécié qu'il est lui-même commerçant, car en ce cas il est aussi motivé et concerné par les transactions. Malgré tout, les commerçants cherchent d'abord des agents parmi les leurs parce qu'il s'agit aussi d'intérêt familial, de voir un des siens jouir de cette occasion plutôt qu'un étranger. Un problème de confiance et de possibilité de contrôler les activités du « Wakil » intervient enfin, affaire sans doute plus facile au cas où l'agent est un proche bien connu du commercant.

Le « Wakil » recruté à Omdurman, Kosti, etc. est généralement avantagé du point de vue financier, parce qu'il jouit de la réputation de pouvoir payer sans délai démesuré. Du moment qu'un commerçant ou un agent vient d'une localité comme Omdurman, les gens tendent à le croire toujours solvable ou, tout au moins, soutenu par des tiers solvables. De plus, soucieux de gros achats, un tel agent est susceptible d'intervenir pour faire monter légèrement un prix, en vertu de la marge dont il jouit le plus souvent pour décider du prix à offrir.

Assez fréquemment, ce « Wakil » engage de petits sous-agents. C'est surtout vrai quand la concurrence est forte entre acheteurs et que chacun d'eux se précipite en vue de réaliser un gros chiffre d'affaires. Les sous-agents sont alors engagés soit d'une manière permanente, soit pour un, deux ou trois jours de marché et touchent des commissions

en fonction de leur contribution aux achats. Leur rôle consiste essentiellement à rassembler de petits groupes de bêtes pour les présenter au « Wakil », lui permettant ainsi d'effectuer une grosse affaire. Euxmêmes partagent avec les « samasra » cette caractéristique de n'avoir parfois en main aucun capital.

Quoique jouissant d'une assez grande autonomie, le « Wakil » s'efforce de garder le contact avec son patron et de le tenir au courant des transactions auxquelles il se livre. Le patron de son côté le renseigne sur l'évolution de la demande et des prix là où il se trouve lui-même, et ne manque aucune occasion de lui donner des conseils ou même des ordres. Par ses contacts, il peut aussi envoyer à son « Wakil » l'argent qui s'avère nécessaire à l'heureuse issue des transactions. Le « Wakil » peut ainsi jouer de sa réputation et de ses propres relations sur les marchés pour que les vendeurs potentiels lui réservent du bétail en attendant l'argent qui lui arrivera ou bien par une banque ou bien par des gens qui jouissent de la confiance du patron. Une fois pourvu d'argent, le « Wakil » opère comme n'importe quel autre commerçant, sauf quant à la dépendance du patron et aux conséquences réciproques avantageuses qui en découlent.

Dépendant de leur fidélité, de leur honnêteté, de leurs motivations, les patrons prennent un intérêt personnel à leurs agents, leur prêtent un peu d'argent pour qu'ils fassent quelques affaires à leur propre compte (on voit des « Woukala » acquérir ainsi à leur tour des entreprises indépendantes) et gèrent leurs intérêts à domicile s'ils le quittent pour des voyages d'affaires, sans oublier à l'occasion de faire des cadeaux à leurs familles.

On comprend ainsi pourquoi les commerçants recrutent leurs « Woukala » parmi leurs proches, car finalement on peut dire que les affaires commerciales sont pratiquement inséparables de celles de la famille.

Transactions sur le bétail — Rôle du « damine » (garant)

Le « damana » (mot qui se traduit littéralement par caution) est une institution socio-économique dont le « damine » ou garant est le représentant. Ce « damine » est une personne solvable choisie par les membres d'une ethnie pour assurer le rôle d'assureur financier à l'occasion de transactions sur le bétail. Il prend alors en charge le vendeur de bétail, garantissant à l'acheteur que l'objet de la vente n'a pas été volé ou acquis illégalement. Si une dispute éclate, le « damine » s'en-

gage à retrouver le vendeur ou à indemniser l'acheteur. Aussi, et quoique déjà fort de sa connaissance des membres de l'ethnie assurée, le « damine » cherche-t-il chaque fois à recueillir les détails les plus précis non seulement sur le vendeur mais aussi sur l'animal en question, sa couleur, son âge, ses marques ou signes particuliers, etc., tout ce qui peut l'aider à régler un problème quelconque. Sur tous les marchés du Darfûr, la présence et l'accord du « damine » sont indispensables à la conclusion d'une transaction sur le bétail.

Étant donné l'étendue de ses engagements financiers, le « damine » lui-même est souvent assuré ou pris en charge soit par un chef d'ethnie, soit et plus rarement, par un riche commerçant. À sa désignation, le « damine » verse une somme d'argent (variant entre S£ 250 et 350, en 1984-1986) sous forme de caution aux autorités administratives, et paie les frais de licence de « damana » professionnel. De son côté, il touche du vendeur l'indemnité prévue pour ce « damana » et un pourcentage fixé sur le prix courant du bétail.

Le « damana » est une institution formellement reconnue très caractéristique de la manière dont se conçoivent au Darfûr les transactions sur le bétail. En pratique, le « damine » ne prend les vendeurs en charge que selon leurs origines ethniques. Son choix implique donc le consentement des notables de l'ethnie ou des ethnies concernées par le « damana ». La sociabilité du candidat et sa connaissance générale des ethnies constituent des critères importants dans son choix. Ses qualités personnelles sont aussi considérées comme élément fondamental : il doit être respectable, honnête, généreux et avoir le sens de la solidarité. On considère également la disposition ou les capacités financières du candidat, ses revenus, ses richesses. Une fois toutes ces conditions satisfaites, un contrat renouvelable annuellement est conclu entre d'une part, les chefs ou notables des ethnies concernées et le « damine » d'autre part. Par son rôle, le « damine » est en mesure d'aider et d'orienter d'autres membres que ceux qu'il assure parmi les membres d'une ou plusieurs ethnies.

Nous insistons sur le fait que le rôle de « damine » n'est pas strictement économique. Par son engagement personnel et sa caution solidaire, il est un partenaire pratiquement indispensable, reconnu non seulement par le vendeur et l'acheteur, mais aussi par les autorités administratives, qui ont inscrit son intervention dans la loi en spécifiant que personne n'est autorisé à vendre une bête ailleurs que dans un marché au bétail ou section réservée au bétail dans un marché général, sauf si la transaction est attestée par un « damine » professionnel, spécialisé dans les transactions sur le bétail.

Cette institution, en effet, vise à établir un climat de confiance entre acheteurs et vendeurs en leur inspirant un sentiment de sécurité par l'engagement personnel et solennel du « damine ». Le « damine » remplit ainsi auprès des ethnies un rôle que les autorités administratives sont incapables d'assumer parce qu'il inspire confiance tandis que les fonctionnaires passent pour n'être intéressés qu'à percevoir l'impôt plutôt qu'à rendre service.

Tout en partageant ces sentiments, les deux partenaires n'en diffèrent pas moins entre eux quant à ce qu'ils attendent du « damine », surtout quand il s'agit de s'entendre sur sa compétence en vue de son élection ou de son licenciement. Du point de vue administratif, le « damine » ne peut être licencié que pour une ou plusieurs des raisons suivantes : délit ou crime jugé par la justice, acte contraire aux règlements sur les marchés, tels qu'entretiens avec des vendeurs ou des acheteurs en vue de transactions en dehors des heures ou des emplacements officiels de marchés.

La désignation et le licenciement du « damine » dépendant aussi de l'ethnie concernée, l'une d'elles peut très bien voir dans la complicité sanctionnée par l'administration un service particulier que le « damine » a voulu lui rendre. Par contre, les ethnies invoquent souvent pour le licencier des raisons sociologiquement révélatrices et concluantes que l'administration rejette comme injustifiées ou peu convaincantes. Limités par leurs préoccupations administratives, incapables de saisir l'ampleur des liens unissant les « duman » (pluriel de damine) à leurs ethnies, les fonctionnaires condamnent comme incompréhensibles sinon anarchiques, les raisonnements émis par les représentants des ethnies et les considèrent comme des obstacles au bon fonctionnement du « damana ».

Il convient donc de souligner que le « damine » doit en principe jouir d'une acceptation générale de la part des membres de l'ethnie assurée. Car il suffit de s'entendre pour exiger le départ d'un « damine » bien qu'il soit élu par les chefs et notables conformément aux conventions de l'ethnie et reconnu par les autorités administratives.

Bien que certaines ethnies refusent de le reconnaître, le caractère ethnique des attitudes à l'égard du « damine » est attesté implicitement du moins par le fait qu'en cas de licenciement d'un « damine » ethniquement étranger, son remplaçant est toujours choisi au sein de l'ethnie concernée (v. tableau 21).

Cela signifie non seulement l'hostilité de l'ethnie concernée à l'égard de celle du « damine » licencié, mais aussi une attitude méfiante

TABLEAU 21
Relations entre « duman » et ethnies

Nom du « damine »	Son ethnie	Ethnies de sa « damana »	Marchés ou étendue du « damana »	Remplaçant du « damine »	Ethnie du remplaçant	Ethnies concernées par le remplacement du « damine »
Ahmed Nahar (premier Zaghawa remplaçant, son fils)		Zaghawa, Zailat, Mima, Birgid, Ben-Jarar, Berti, Ireigat, Iteifat, Kababish	El-Fasher et ses environs	Ali Akzam El-Douma Ib. Abakar Moussa Mahmoud Ahm. Jouda + M.A. Muh. Ahm. Ibr. Jouda	Iteifat Birgid Berti Zailat Rizaig. (Zailat)	Iteifat Birgid Berti 2 clans de Za. Rizaig. + Eth. Dar
Abakar Sinine	Tama	Tama, Gimir, Fûr, Beni-Helba, Ta'icha	El-Fasher et marchés environnants	Ahmed Abakar Issa Osman	Fûr Gimir	Fûr Gimir, Jebel
Haj-Mohammed Tahir Abou-Safita	Fezzan du (Jalo)	Fezzans et tous Mahgrébins	El-Fasher, Malit et Kutum	Ahmed M. Tahir (fils) ensuite, Sharf E. Din	Fezzan ?	Fezzans + Mahgré. Fezzans + Mahgré.
Fadl Azouze	Kenine	Kenine	El-Fasher	Mohammed F.A. (fils)	Kenine	Kenine
Hamid Adam	Fellata	Fellata du Sud-Darfûr	Kattal et ses environs	-		
Abakar Manji	Zaghawa	Zaghawa, Gura'an, Bédeiyat	El-Fasher			
Yousf Daossa	Zaghawa	Zaghawa du Tchad	El-Geneina	?	Zaghawa	Zaghawa

envers les autres ethnies, et une tendance de chacun à se replier sur luimême en choisissant toujours un « damine » qui lui appartient. La plus grande fréquence de ce choix implique une solidarité accrue à l'intérieur des groupes ethniques dont le prestige gagne à se servir de son propre « damine » plutôt que d'en chercher un ailleurs, au risque de tension au sein des groupes concernés.

En outre, le critère ethnique n'a jamais tardé à devenir explicite dans les quelques conversations que nous avons eues au sujet de licenciements d'un « damine ».

Dans toutes les accusations dressées contre le « damine » licencié, il y en a très peu qui sont de caractère économique, ce qui confirme notre hypothèse sur l'importance du rapport social entre le « damine » et ses assurés. Quoique les raisons invoquées soient vagues ou peu convaincantes, du moment que les relations se dégradent jusqu'au point d'arriver à de telles accusations, il devient pratiquement impossible de maintenir un « damine » dans ses fonctions, même si sa conduite est irréprochable du point de vue administratif.

En plus de ses obligations formelles, relatives au « damana », le « damine » a des devoirs tels que loger ses clients, les orienter, veiller sur leurs biens, les nourrir et même les divertir à l'occasion, qu'il ne peut pas négliger sans risquer de voir sa compétence mise en cause et d'être licencié. Un licenciement implique des conséquences sociales importantes débordant l'aspect économique des marchés.

Le « damine » exerce ses fonctions sur un territoire dont l'aire est une source perpétuelle de querelles entre « duman » s'accusant les uns les autres d'intrusion dans leurs domaines respectifs.

L'administration ayant fixé les limites des circonscriptions en dehors des « dars » traditionnels des ethnies, ces circonscriptions sont souvent reconnues, plutôt que lesdits « dars » comme délimitant aussi le territoire confié à un « damine », et il en résulte que le « damine » devient responsable des transactions de tous les membres d'un groupe ethnique fréquentant les marchés d'un « Omoudia » ou d'un conseil rural, tandis que dans les agglomérations telles qu'El-Fasher, Malit ou El-Geneina, le « damine » est responsable d'un marché important mais unique, c'est-à-dire de tous les membres de l'ethnie assurée qui fréquentent ce marché. L'inconvénient est qu'il arrive des moments où des vendeurs se rendent dans un marché où ils ne peuvent être pris en charge par aucun « damine ».

Les membres de certaines ethnies étant éparpillés un peu partout au Darfûr et même au-delà, plusieurs « duman » peuvent alors être responsables d'un même groupement jusque dans un seul marché. À El-Geneina et environs, par exemple, un «damine» s'occupe des Zaghawa du Soudan, et un autre de ceux du Tchad.

Quand un « damine » est responsable de plusieurs marchés ou qu'il a des clients qu'il ne peut plus servir à lui tout seul, il désigne des « Woukala », des assistants et représentants pour un ou plusieurs marchés.

Considérant l'étendue et la complexité du rôle du « damine », on peut dire que son pouvoir de contrôle des transactions dépasse la position qui lui est reconnue dans la hiérarchie du marché. Placé au-dessus de lui, le « Katib-el-Souk », fonctionnaire, responsable de la surveillance des transactions sur le marché, et d'en faire rapport, dépend pratiquement des « duman » au moins dans certains marchés, pour la perception des droits à payer par les participants. Un responsable a résumé la situation en disant que « pour contrôler les transactions sur les marchés », il faut commencer par avoir le « damanat-el-duman », c'est-à-dire s'assurer de leur confiance et leur collaboration. On sait que si vendeurs et acheteurs cherchent à garder secrètes leurs transactions, c'est afin de ne pas payer de droits. Seul le « damine » occupe une position qui lui permet de découvrir leurs secrets, sur les marchés ou ailleurs. Aussi les autorités administratives tiennent-elles à ce qu'un « damine » soit présent durant les heures d'ouverture du marché.

COMPARAISON « DAMINE » ET « MAI-GIDA »

Par ses fonctions sociologiques et économiques, le « damana » est comparable à d'autres institutions que l'on trouve ailleurs en Afrique. Il nous semble intéressant de comparer le rôle du « damine » du Darfûr à celui, analogue dans une large mesure, du « mai-gida » Hausa du Nigéria, car chacun des deux prend des risques financiers par engagement personnel. Partageant les mêmes risques, ils essaient de les minimiser en cherchant à connaître leurs assurés par leur capacité financière, leurs biens, leurs parentés, leur réputation morale, leur résidence, etc.

Une fois nommés, tous deux assument des responsabilités d'ordre social, responsabilités qui impliquent une profonde connaissance des traditions et coutumes réglant les comportements propres à chaque groupement et aux rapports entre différents groupes sociaux.

Les points de divergence entre « mai-gida » et « damine » proviennent surtout du fait que le premier s'engage vis-à-vis du vendeur et le second vis-à-vis de l'acheteur. Ils s'occupent de deux problèmes tout à fait différents. Le « mai-gida » s'occupe d'un problème économique urgent, celui du crédit et les possibilités de paiement, tandis que le

« damine » s'occupe d'un problème plutôt d'ordre socio-économique tout en sachant que le problème du crédit se pose avec acuité. Or, au Darfûr, l'acheteur a bien le droit d'acquérir une bête sans recourir aux bons services d'un « damine » mais en fait, il n'ose pas traiter ainsi avec un vendeur inconnu, surtout s'il s'agit de gros bétail vendu sur un grand marché. Cette attitude entrave parfois la circulation du bétail mais elle est tout à fait compréhensible dans le contexte d'un milieu où le vol de bétail n'est que trop fréquent et fait même partie de traditions qui considèrent le vol du bétail comme un acte honorable. Dès lors, l'engagement d'un « damine » protège l'acheteur contre un double risque. D'une part il est certain d'être remboursé au cas où l'animal se trouverait volé, d'autre part, il n'aura pas à prouver que lui-même n'en a pas été le voleur.

Les activités de garantie ne sont pas les seules qu'un « damine » peut exercer sur le marché au bétail. Certains d'entre eux sont également commerçants et leur statut en est rehaussé. À l'instar des autres commerçants en bétail, ils envoient des émissaires acheter des bêtes à leur compte. Sur ce dernier point, ils se rapprochent du « mai-gida », qui se fait aider par d'autres intermédiaires. Cette double activité les avantage tous les deux par rapport aux autres commerçants et intermédiaires exerçant leurs fonctions tant au Nigéria qu'au Darfûr.

En conclusion on peut dire que le « damana », cette institution socio-économique, nous révèle un aspect sociologique important non seulement sur les relations entre « duman » et les ethnies qu'il assure mais aussi sur la délicatesse des rapports interethniques. Rapports qui ne sont pas démunis de tensions, mutations et contradictions. Cela est d'autant plus vrai que le « damine » est appelé à jouer un rôle important en dehors de transactions, pourvu qu'il puisse garder le terrain d'entente avec les ethnies qu'il assure. Dans une région comme le Darfûr où les conflits ne sont que trop fréquents, la présence du « damine » pourrait contribuer à maintenir un certain équilibre d'autant plus que son intervention se concrétise au marché, lieu d'interaction et de pacification par excellence.

Le commerce des produits agricoles

INTRODUCTION

La commercialisation des produits agricoles est fondée sur la distinction entre marchés ouverts à toutes les opérations (gros et détail) et « Aswak Mahassile » (pluriel de « Souk Mahsoul) pour la commercialisation en gros qui implique le paiement de taxes « Ushur » et « Gibana ». « Souk Mahsoul », s'applique ainsi à la vente des produits suivants : sésame, arachide, tabac, gomme arabique, natron, millet, sorgho, haricots, tomates sèches, graines de melon ou tout autre que l'autorité administrative juge utile d'ajouter à cette liste. La vente au détail dans ces marchés n'est pas exclue, souvent les détaillants « intermédiaires » ont accès à ce type de marché par leurs achats en gros avant de détailler.

En effet, l'existence de ces marchés spécifiques a comme objectif principal de faciliter la perception de taxes. Lors de chaque transaction on paie une double taxe: le « Gibana », 10 % du prix total des produits, payé par le commerçant ou l'acheteur, et l'« Ushur », le dixième du produit commercialisé, payé par le vendeur. Pour assurer le paiement de ces taxes, les commerçants ne peuvent charger et transporter dans leurs camions les produits achetés que vers la clôture du marché. Ils peuvent alors sortir leurs produits pour les stocker sur place ou les transporter ailleurs. Dans ce dernier cas ils paient une petite taxe intitulée « droit de sortie ».

Les transactions sur les produits agricoles se font d'une manière comparable à celles des marchés au bétail; l'achat en gros et en quantités importantes reste l'apanage de commerçants riches établis à El-Fasher, Nyala, Malit, Khartoum, etc. Jadis, ce domaine était presque le monopole de commerçants « Jellaba », « Fezzan », etc., originaires d'autres régions du Soudan et même au-delà, aujourd'hui on trouve autant de commerçants originaires du Darfûr. Les commerçants riches disposant de capitaux, chargent leurs agents intermédiaires de leur acheter les quantités nécessaires, et même d'aller d'un marché à l'autre pour trouver les articles les moins chers. Par ailleurs, ces commerçants maintiennent des liens avec des commerçants ruraux qui pourraient être chargés d'acheter ces produits dans les villages, et précisément chez leurs clients avec lesquels ils sont parfois liés par les rapports du crédit ou autre. Au marché de Forbaranga, par exemple, au moment de notre enquête, le jour du marché (vendredi), un commerçant pouvait acheter (par l'intermédiaire de ses agents et d'autres intermédiaires) en movenne une soixantaine de sacs de différents produits, millet, sésame, etc., et si l'intermédiaire achetait aux producteurs, 40 livres soudanaises le quantar de « gombo », le commerçant ou son agent lui en payait 45. Les commerçants se livrent aux opérations d'achat-stockage et transport tout au long de la « moussime » (saison de récolte), avant de se livrer à l'exportation, spéculation ou fabrication locale de ces produits.

Comme les marchés au bétail, ceux des denrées sont par définition rarement féminins. Car pour y avoir accès en tant qu'acheteur, il faut disposer d'une licence commerciale de « commerçant de produits » et pouvoir acheter éventuellement en gros, et en tant que vendeur il faut pouvoir vendre en gros. Or, on sait que les femmes ne vendent presque jamais en gros, leurs revenus commerciaux acquis par la vente au détail, étant le plus souvent destinés à la consommation immédiate. Nous avons constaté l'absence presque totale de femmes dans ces marchés, à l'exception de quelques-unes qui nettoient l'endroit, préparent les céréales ou se placent à l'entrée pour vendre au détail.

D'ailleurs, même si la femme dispose de quantités importantes de produits, la commercialisation est confiée à un homme mieux capable d'affronter et marchander avec les acheteurs potentiels, hommes eux aussi.

La commercialisation de produits agricoles est donc comparable à celle du bétail mais le commerce du bétail exige souvent plus de capitaux investis à long terme avec beaucoup plus de risques. Les produits agricoles sont périssables, mais ceux destinés à l'exportation ne demandent le plus souvent que de bons stockages. Par contre, le bétail est fragile, exigeant des soins constants depuis son achat jusqu'à sa vente. Il est exposé aux risques de vols, épidémie, chaleur, manque d'eau et de pâturage, et même de confiscation s'il s'agit de bétail destiné à la contrebande. Le commerçant en bétail, véritable preneur de risques, passe pour être représentatif du « commerçant riche » à cause de l'ampleur de ses risques et ses engagements financiers à long terme. Un petit commercant, avant besoin de recycler son capital, ne peut attendre trois à douze mois et même plus et il n'est pas sûr de pouvoir récupérer même son capital initial. Il existe une distinction entre commerçants du bétail, « Tujar Mawachi », et commerçants des produits agricoles « Tujar Mahassile », mais souvent les commerçants riches combinent ces deux activités avec bien d'autres.

La commercialisation des produits agricoles, comme celle du bétail, se caractérise par des variations saisonnières quant à leur abondance et à leur prix. L'écoulement en passe par des étapes comparables à celles du bétail, compte tenu de la particularité que chaque type de produit présente. Le schéma classique connu dans la région pour l'écoulement des produits locaux est le suivant. Les producteurs écoulent leurs produits vers les marchés locaux pour consommation sur

place ou échange de subsistance, et vers les intermédiaires et agents commerciaux qui assurent l'acheminement vers les grands marchés locaux, régionaux et interrégionaux où les produits sont récupérés par des consommateurs et exportateurs privés ou publics. Les produits destinés à la contrebande le deviennent donc entre leur départ des marchés ruraux ou de chez les producteurs et leur arrivée sur les grands marchés.

Aujourd'hui, le tabac, dont la culture concurrence celle des produits alimentaires à Shagra surtout, est cultivé à l'ouest d'El-Fasher, à Taxila, Shangil Tobay, etc. Au temps du condominium, ce commerce était soumis à des droits particuliers perçus à El-Fasher dont c'était le seul marché légal (The Royalties Ordinance, 1912 et 1932). Il s'agissait officiellement, de protéger les producteurs contre les manœuvres des commerçants itinérants, en les faisant vendre leur tabac aux enchères dans la « zariba » ou marché au tabac de la capitale. En 1939, la vente du tabac en dehors de la zariba a été autorisée mais à condition de payer des droits si l'article devait être consommé en dehors du district de production. Le permis d'exportation délivré par l'autorité locale devait être récupéré au lieu de destination, afin d'empêcher toute nouvelle utilisation.

Comme partout, les inconvénients du régime légal ont poussé à le transgresser, et les commerçants n'ont pas tardé à inventer des moyens d'échapper au règlement et aux droits à payer. En fait, le tabac est le plus souvent vendu à l'endroit où il est produit. Des commerçants visitent les plus petits villages pour en acheter, envoient des agents ou s'adressent à des intermédiaires. Pour la vente sur place, les relations personnelles jouent un rôle primordial, ce qui avantage les commerçants-acheteurs du Darfûr par rapport aux marchands venus du dehors. Aussi cultivent-ils leurs relations avec les cultivateurs et parviennent-ils même à se faire réserver la production, surtout au cas où un commerçant a fait des avances de crédit en espèces ou en nature (millet, sucre, etc.) à un cultivateur qui se considère comme son obligé à tous égards. Même un fonctionnaire travaillant dans un village, instituteur par exemple, qui a prêté de l'argent sur son salaire mensuel peut être ainsi amené à accepter un remboursement en tabac.

Il faut noter que la commercialisation du tabac constitue une source essentielle de revenu pour les autorités administratives. Son contrôle est donc chose importante, mais l'appât du gain chez les commerçants et le taux élevé des impositions, poussent les transporteurs à éviter la « zariba » et le système d'enchères publiques. Les commerçants s'arrangent pour mener leur stratégie en accord entre eux et les prix se fixent parfois par consensus entre producteurs-vendeurs ou intermédiaires d'une part, commerçants et agents commerciaux de l'autre.

MARCHÉS ET DIVISION DU TRAVAIL

Au Darfûr, sur les marchés, la femme ne peut jouer qu'un rôle médiocre, en contradiction avec sa contribution à l'économie en tant que productrice. Pourquoi cette médiocrité commerciale ? Dans quelle mesure est-elle liée aux aspects non économiques des marchés ?

Traditionnellement, la femme occupait, et occupe toujours, une position économique importante en tant que productrice de denrées (v. tableau 22), et cette tradition présente des aspects variés qui dépendent de l'ethnie, de la catégorie sociale et du niveau économique. Dans beaucoup d'ethnies, les femmes sont propriétaires de terres, de bétail, de biens mobiliers. Lorsqu'elles cultivent leur propre terrain, il leur appartient de dépenser le revenu en fonction de leurs besoins, qui sont

Taux de participation de membres de la famille dans l'activité agricole au Nord-Darfûr (en %)

Type du travail	Femmes	Hommes	Garçons	Filles	Total
Nettoyage et préparation du sol	37	55	7	1	100
Défrichement	33	55	7	5	100
Semailles	47	33	10	7	100
Désherbage	43	55	1	1	100
Moisson	43 ?	53	2	2	100
Stockage	12	87	1	2	100
Transport du produit au marché	9	90	1	-	100
La vente des produits	9	91	-//	- 113	100
Utilisation du revenu	9	90	1		100

Source: Departement of Social Welfare in collaboration with U.N.E.C. for Africa, Section: Women's Committee (1976).

plutôt d'ordre familial que personnel. Les femmes participent également aux soins à donner au bétail et à la préparation des produits laitiers. Les travaux journaliers dont elles s'occupent peuvent comporter entre autres ceux de la construction.

Quant à la participation aux échanges sur les marchés et au commerce en général, leur rôle est relativement réduit par rapport aux activités de production. Elles sont pratiquement absentes de la vente du bétail et d'articles manufacturés importés mais relativement dominantes dans les secteurs des légumes et fruits frais et des aliments cuits. Il s'agit presque exclusivement de commerce de détail, pratiqué sans l'usage de poids et mesures officiellement reconnus. Les prix de produits locaux étant toujours sujets à controverses, les femmes recourent à des mesures adaptées au marchandage telles que « lots », « bottes », etc. Les professionnelles sont plus précises dans leur présentation (une douzaine de fruits par exemple) mais n'emploient tout de même qu'exceptionnellement une balance.

La plupart des vendeuses, celles des régions rurales surtout, échangent immédiatement ce qu'elles offrent pour un article à consommer chez elles. Étant donné l'importance minime des transactions, elles se soucient peu des obligations à acquitter envers l'État, et les autorités ne cherchent pas à les y obliger. Il faut aller sur les marchés quotidiens de villes comme El-Fasher, pour rencontrer un grand nombre de professionnelles, détentrices de licences, habituées à se construire des abris rudimentaires ou permanents, «rakouba» de paille ou «kurnuk» (kiosques), mais la plupart se contentent d'un arbre ou même se passent de tout abri.

Avant l'application rigoureuse de la « Charia », les boissons alcooliques importées étaient vendues exclusivement par des hommes d'origine étrangère (Égyptiens, Coptes, Syriens, etc.) dans leurs magasins, mais la vente de bière locale, la « marissa » entre autres, était monopolisée par les femmes et pratiquée dans un secteur réservé du marché. Un marché de la région d'El-Geneina avait même acquis une certaine célébrité sous ce nom de « Marissa ».

En ce qui concerne les biens de consommation, les hommes seulement vendent des bijoux, voiles et autres articles que les femmes sont presque seules à consommer. Récemment, néanmoins, quelques femmes Zayadia et autres se sont mises à la vente de voiles et autres tissus en provenance de Libye.

Le commerce ne reflète donc pas fidèlement la division du travail telle qu'on la trouve dans la production.

Que ce soit en ville ou à la campagne, c'est au Darfûr qu'on trouve le taux le plus élevé de participation féminine aux activités économiques au Soudan (v. tableau 23). Cela est vrai, en dépit de l'incrédibilité générale accordée aux données statistiques. Toutefois, cela ne veut pas dire que leur position commerciale est importante, même si elles y participent activement.

D'une façon générale, il faut considérer la tradition islamique qui exige de la population masculine de toute communauté de prendre les femmes en charge à un titre quelconque (père, mari, frère, oncle, etc.) et de leur procurer de quoi se nourrir, se vêtir et se loger. Il en résulte que les femmes se sentent dégagées de toute responsabilité dans le bud-

Taux de participation aux activités économiques au Soudan pour la population âgée de 15-59 ans (en %)

7	À la ca	Centres urbains		
Zone ou Province	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Darfûr (Nord et Sud)	56,3	86,1	21,9	82,8
Kordofan (Nord et Sud)	41,4	92,4	14,5	80,6
Nil-Bleu (précédemment)*	10,4	84,3	5,6	77,2
Kassala	8,0	86,3	10,2	79,3
La Mer Rouge	4,6	83,0	11,3	83,5
Khartoum	2,7	76,4	9,9	78,8
Province du Nord	2,5	69,7	5,5	70,5
Équateur	8,5	81,7	9,7	80,8
Bahr el Ghazal	24,9	96,2	13,7	82,9
Haut-Nil	12,2	92,5	11,9	79,7
Toutes les provinces (moyenne)	23,7	86,8	9,8	78,9

^{*} Ces divisions régionales ne correspondent plus à la division administrative actuelle du Soudan.

Source: Recensement de 1973, Département de Statistique, Khartoum (1976).

get de famille, bien que souvent les hommes ne remplissent pas leurs devoirs et dépendent même parfois du travail de leurs femmes. Cette tradition constitue une des raisons pour lesquelles les musulmanes éprouvent peu la nécessité ou plutôt l'obligation d'entreprendre des activités commerciales de quelque importance, surtout en dehors de chez elles. Elles peuvent très bien se trouver satisfaites par les soins que prend le chef du ménage de tous et toutes dans la famille. Sa permission est d'ailleurs indispensable pour qu'elles puissent faire autrement. En fait, cela veut dire que la femme participe activement à l'économie, mais surtout en ce qui concerne la production dans les zones rurales (voir tableaux 22 et 23) plutôt que la commercialisation. Dans certains groupes ethniques, la femme ne doit pas sortir de chez elle, ni entrer en contact avec des étrangers. Cette tradition a favorisé au moins une sorte d'activité féminine : le commerce à domicile, mais ce n'est guère qu'en ville qu'elle constitue une activité principale maintenue durant toute l'année sur les marchés quotidiens. Hors des villes, le commerce n'est pour les femmes guère plus qu'une activité secondaire pratiquée surtout en saison sèche. Le temps qu'elle peut y consacrer varie alors suivant qu'elle doit marcher, ou qu'elle dispose d'un âne ou un chameau pour le transport, que le marché est situé plus ou moins loin, qu'elle puisse ou non compter sur l'aide de certains membres du ménage pour se procurer de l'eau et du bois de chauffage ou pour préparer les repas. La plupart du temps elle n'arrive au marché que tard dans la journée, après avoir préparé un repas.

En milieu rural, il faut se contenter du jour local du marché ou bien se déplacer, parfois assez loin, ce que les commerçantes professionnelles font, mais cela suscite bien entendu des contraintes d'ordre social ou moral. Sauf cas exceptionnel, les femmes ne fréquentent que les marchés situés dans la conscription administrative de leur domicile où leurs connaissances ont l'œil sur elles. Très peu d'entre elles sont alors en mesure de pratiquer l'« amdawarwar », c'est-à-dire d'aller d'un marché à l'autre suivant le jour d'ouverture. Il faut en tous cas que leur conduite ne suscite aucun soupçon et cela suffit à les décourager de demander la permission maritale de commercer, surtout à longue distance. Dans certains cas cependant, par exemple une sécheresse suivie de famine, le mari peut avoir à chercher du secours ailleurs, et la femme, devenue responsable de la famille, sera pratiquement forcée de se livrer au commerce sans se soucier de la permission du mari ou bien de ce que les autres en disent.

La responsabilité morale de la femme au marché est donc beau-

coup plus importante que son activité commerciale. Car si sa réussite commerciale échappe à son milieu on l'assimile à la perversion.

En fin de compte, la participation des femmes au commerce est caractérisée par le peu de volume et de valeur de ce qu'elle peut offrir et l'usage immédiat des bénéfices, même lorsqu'il s'agit d'investissement, à raison de la responsabilité immédiate envers les familles. À part la continuation du cycle marchand, elles investissent leur capital mercantile dans l'achat de bijoux d'or, vêtements (surtout voiles de dernière mode), meubles et ustensiles de cuisine. Leur seul investissement productif est affecté à l'agriculture par la location de main-d'œuvre. La consommation souvent immédiate du revenu, fait que les femmes n'ont pas les moyens nécessaires pour la poursuite d'ambitions commerciales à long terme. Elles ont trop de besoins urgents même si cela implique la consommation du capital initial.

Hors des villes surtout, une femme ne devient vendeuse professionnelle que parce que son mari n'est pas assez riche ou généreux pour subvenir à tous ses besoins. Et même dans ce cas-là elle a intérêt à investir dans la production agricole plutôt que dans le commerce, parce que les femmes n'ont pas accès à la commercialisation d'une grande quantité de leurs propres produits, ni à celle de produits importés. Malgré leur participation active à la production, elles se trouvent dans un état de subordination économique vis-à-vis des hommes, ce qui les oblige à accepter les contraintes sociales qu'ils peuvent exercer sur elles. Il est curieux de constater ainsi que si le marché constitue pour la femme un lieu de libération momentanée du souci de son ménage et que son statut traditionnel tend à s'v renforcer, le marché agit aussi d'une manière négative par la marginalisation de sa position économique, car le commerce est un domaine où la concurrence et l'opposition sont généralement plus explicitées que dans le processus de production.

Sans chercher à polariser les rôles commerciaux et sociaux propres à chaque sexe, leurs rôles nous semblent souvent complémentaires mais parfois opposés. La nature même des articles vendus par chacun des individus de chaque sexe (tableaux 24 et 25) paraît révélatrice de cette double position. La vente de produits importés presque monopolisés par les hommes est liée au fait que leur acquisition implique le capital et le contact avec des étrangers dont les hommes s'occupent normalement. Les hommes se chargent donc de l'introduction et de la circulation de nouveaux produits dans la société. Autrement dit, ils détiennent et manipulent symboliquement la force et le risque de changement véhiculé par les articles d'origine étrangère. En revanche, la femme,

TABLEAU 24 Division du travail entre hommes et femmes selon l'origine et le type d'articles vendus

Réponses des hommes

Origines des articles	N^o	%	Quelques articles cités par les interrogés	Remarques
Ferme familiale	28	23,3	Sésame, arachide, tabac, millet, sorgho, graines de melons, haricots, pastèques, piments, tomates, gombos, etc.	La vente se fait le plus souvent en gros par sacs, ou quantar sur les grands marchés (Souk Mahssoul)
Jardin de fruits ou légumes	11	9,1	Mangues, goyaves, oranges, citrons, pommes, bananes, pamplemousses, pastèques, tabac, radis, tomates, aubergines, piments, poivrons, oignons, ail, gombos, salades vertes, pommes de terre, patates douces, betterave, etc.	
Forêt	6	5	Bois, charbon de bois, «garad» (pour tanner), gibier, fruits sauvages, miel, racines médicinales, paille et herbes, nombreux articles fabriqués à partir de produits forestiers, e.g. lits, tapis, harnais de monture, etc.	
Achetés au marché	61	50,8	Produits locaux : légumes frais et secs, fruits de jardins, fruits sauvages, bois, céréales, produits oléagineux, différents produits artisanaux, p. ex. chaussures, sacs, etc., Produits importés : sucre, thé, tissus, électroménagers, céréales, cosmétiques, matériaux de construction, bijoux, cigares, meubles, etc.	Les articles pro- viennent de l'étranger aussi bien que d'autres régions du Soudan
Autres sources	12	10	Bétail: chameaux, vaches, moutons, etc. Peaux, cuirs et leurs produits, poisson séché, viande du bétail, etc. Natron, sel, etc.	

Source: Enquête 1985.

TABLEAU 25
Division du travail entre femmes et hommes selon l'origine et le type d'articles vendus

Réponses des femmes

Origines des articles	N^o	%	Quelques articles cités par les interrogées	Remarques
Ferme familiale	25	33	Arachide, pastèques, millet, haricots, sorgho, sésame, graines de melon, gombos (frais, secs, en poudre), concombres, tomates, pâtes d'arachide, arachide grillée, divers aliments cuits, crêpes, beignets, etc.	Les produits agri- coles sont vendus au détail et en petites quantités
Vergers ou jardins	8	10	Mangues, goyaves, oranges, citrons, pastèques, poivrons, oignons, ail, tomates, gombos, aubergines, radis, salades vertes, piments, pommes de terre, etc.	
Forêt	12	16	Bois, charbons de bois, bois et paille de construction, herbes pour animaux, viande du gibier, racines, divers fruits sauvages tels que « makhait »	
Achetés au marché	22	29	Légumes: tomates fraîches, en poudre, en piments, frais, secs, gombos (frais et secs), aubergines, poivrons, etc. Fruits: oranges, mangues, pommes, citrons, céréales et prod. importés	Tout ce qui est vendu au marché pour- rait être mis dans cette catégorie
Autres sources	8	10	Produits laitiers: lait, beurre, lait battu, etc. Eau Poteries, plus d'autres articles artisanaux Sardines, lait en poudre, etc.	

Source: Enquête 1985.

même lorsqu'elle vend des articles importés, les transforme le plus souvent et les rend ainsi plus conformes au contexte local, représentant ainsi la tendance à maintenir la tradition. Le commerce actuel au Darfûr exige l'engagement dans la commercialisation des produits locaux

aussi bien que de ceux importés et le commerce de marché est celui qui comporte le plus de mobilité des participants. Or, la femme ne peut jouir d'un statut social respectable, qu'à condition d'accepter le contrôle exercé sur elle par la société. Pour ce faire, elle doit donc se limiter à une aire sociale bien définie, ou être aidée ou soutenue par des parents qui participent à sa mobilité.

Sans dire que la recherche avide d'un statut commercial important par la femme, entraîne nécessairement un déséquilibre familial ou social, on peut affirmer qu'elle provoque des réactions dont la négativité varie selon les cas.

CHAPITRE V

Signification sociologique des marchés

Contrôle politico-social

INTRODUCTION

Comme J. Lombard l'a écrit : « Le marché africain est le lieu de rassemblement idéal, un des meilleurs foyers d'action du contrôle social. » (Lombard 1956, p. 152). Au Darfûr, le marché était et reste ce foyer, conformément à une double tradition, l'une coloniale, l'autre religieuse. C'est donc un outil d'action et de contrôle social. Comme ailleurs, au Soudan, l'État y intervient de diverses manières et en premier lieu dans l'ordre économique : perception de redevances, octroi d'autorisations commerciales, frais à payer à la conclusion d'une transaction, loyer pour l'usage de magasins, ou simplement taxe pour l'usage de marchés en tant que lieu d'échange. L'administration coloniale avait émis à cette fin des instructions aux « shreiks » des marchés (CRO 3/1/4 : Traders Markets, Marketing).

À travers le marché, l'État soudanais veille en même temps sur les comportements d'ordre *moral*: essentiellement l'honnêteté dans les transactions, et tout ce qui concerne la nature et la qualité des articles, les poids et mesures, les prix, etc.

Un aspect religieux de surveillance morale concerne les rapports des gens entre eux, surtout les rapports entre sexes et entre groupes ethniques. La mixité des deux sexes est inévitable et acceptée, mais des comportements condamnés par l'Islam sont toujours susceptibles de créer de la tension. Quand la sécheresse provoque l'affluence sur les marchés de jeunes filles sans véritable intérêt commercial, les comportements qui transgressent les traditions islamiques de chasteté publique sont sanctionnés et souvent publiquement punis sur la place même du marché. Cette punition est suivie parfois par l'interdiction de fréquenter le marché.

À travers le marché, l'État exerce donc son autorité sur l'ensemble de la société. Son intervention prend souvent pour but le maintien de l'ordre dans l'espace du marché aussi bien que dans les rapports entre les participants qui s'y rassemblent. Pour maintenir ce contrôle, l'État utilise son appareil administratif et procède à des sanctions quand son autorité n'est pas respectée mais la faiblesse de ses moyens apparaît chaque fois que le marché décline ou disparaît suite à des conflits entre participants.

Le marché offre (surtout dans les villages et bourgades) un point de rencontre entre responsables administratifs et citoyens. Lors du passage d'un fonctionnaire, les gens en profitent même pour présenter leurs plaintes et leurs demandes liées ou non aux activités commerciales. Ces rencontres sont particulièrement intéressantes pour les villageois, mais les ruraux évitent les marchés lors du passage d'un fonctionnaire d'État de peur d'avoir à payer des taxes.

RÔLE RELIGIEUX DU MARCHÉ

Contrairement au Sabat juif, et au Dimanche chrétien, l'Islam prêche la participation à la prière collective du Vendredi sans interdire de travailler avant ou après (Coran, Sourate LXII).

Conformément à une tradition séculaire, les marchés du Darfûr sont le plus souvent ouverts le lundi et le vendredi. Les marchés du vendredi tirent évidemment leur origine de la tradition islamique. Dans la plupart des agglomérations, la mosquée s'élève sur la place du marché ou dans son voisinage immédiat. Ainsi s'exprime la complémentarité entre l'activité commerciale et l'aspect religieux du marché.

Dernièrement, le commissaire de province du Nord-Darfûr a demandé la fermeture des marchés le vendredi, déclarant que les transactions empêchent les gens de se rendre à la grande prière hebdomadaire. En fait, le jour du marché il y a plus de gens dans les mosquées que les autres jours. Beaucoup parcourent de longs trajets pour venir au marché et prier dans la mosquée à côté, tandis que les autres jours ils préfèrent prier dans les petites mosquées ou « zawiya » des villages.

Nous avons constaté que certains marchés considérés comme fermés le vendredi ne le sont pas en fait. L'administration a donc reconnu implicitement l'inutilité de sa décision, car la réalité des faits n'est pas dans la dissociation mais plutôt dans la continuité des actions sacrées et profanes. L'aspect religieux du marché se manifeste aussi par les visites de prédicateurs qui ne manquent pas de prêcher parfois même malgré le brouhaha des transactions. Aussi les marchés connaissent-ils une prospérité exceptionnelle lors d'une fête religieuse telle que celle du « Ramadan », prospérité liée bien entendu aux achats qui se font à cette occasion. On peut même remarquer le changement vestimentaire de ceux qui viennent au marché portant leurs nouveaux habits, ce qui laisse deviner une bonne réussite dans le commerce surtout chez les femmes.

Quoique certains attribuent aux marchés un caractère « d'impureté » lié aux activités commerciales en général, l'aspect religieux rend au marché sa dimension sacrée. D'ailleurs, pour certains commerçants importants du Darfûr, l'appartenance à une confrérie constitue la base fondamentale d'une solidarité qui a un double aspect : spirituel et matériel, et ces confréries se réunissent surtout vers la fin d'un jour de marché.

SANTÉ PUBLIQUE ET CONSOMMATION

À travers le marché, l'État exerce aussi une fonction de contrôle de santé publique, surveillant la qualité des produits alimentaires offerts à la vente, et la santé physique de ceux qui en offrent. Mais quand un décret présidentiel a interdit d'égorger du bétail le samedi et le mercredi, les administrateurs ont provoqué le mécontentement des populations dont les marchés se tiennent le samedi et le mercredi, car un jour de marché sans viande est impensable pour beaucoup de gens qui n'en achètent que ce jour-là. Il a fallu y renoncer.

Il nous semble ainsi que le marché est un lieu propice à la formation d'une conscience collective par la convergence de certains intérêts communs, aboutissant à des formes d'associations telles qu'unions des bouchers, des détaillants et autres. Cet esprit de solidarité, néanmoins, peut être neutralisé par certains individus ou groupes influents.

Structuration des marchés

L'organisation spatiale d'un marché reflète des facteurs sociologiques importants dont le plus facile à observer est la distinction entre places occupées par les hommes et par les femmes. On remarque deux façons de maintenir cette distinction. Elles sont souvent analogues à

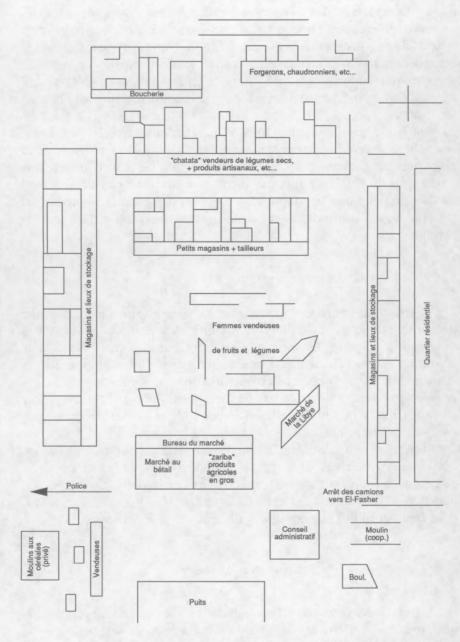


Fig. 2. — Marché de Kattal, à 15 km au sud d'El-Fasher.

celles qui existent à l'intérieur des maisons : la première est quasi symétrique, la seconde concrétisée sous forme d'enclos. En chaque cas il y a toujours une marge de mixité entre vendeurs des deux sexes.

Dans le premier cas, le centre de gravité du marché se trouve dans la partie réservée aux hommes, de sorte que les femmes y occupent une place marginale reflétant la marginalisation des affaires dont elles s'occupent, en même temps que leur propre marginalisation dans la société en général. Cependant, la marge de mixité sur les marchés reflète une réalité sociale particulière, car dans certains foyers la distinction entre section femmes-hommes est quasi inexistante.

Dans le second cas, les femmes occupent le centre géographique du marché, entourées par les emplacements, magasins, bouchers, etc., réservés aux hommes. Ceci est loin de donner une importance quelconque à leurs affaires mais reflète plutôt la protection des hommes sur elles. Pire encore, celles qui vendent des boissons alcooliques locales sont toujours mises à l'écart. Même si les hommes se réjouissent de pouvoir consommer ces boissons, ils ne s'intéressent plus à protéger les vendeuses dans ce secteur, comme si la société demandait à ces femmes de supporter les conséquences de leur provocation.

Nous avons remarqué que la position des femmes au centre d'un marché se manifeste souvent dans les zones où les tensions interethniques sont particulièrement importantes, mais les autorités n'en tiennent pas toujours compte. Pour ne citer qu'un exemple, celui de Beida, deuxième en importance des marchés frontaliers du côté tchadien. Les responsables de la planification ont décidé de sortir les femmes du centre pour les placer derrière les magasins sous quelques arbres, sous prétexte qu'elles étaient encombrantes et que leur déplacement permettait une meilleure organisation du marché. Nous croyons plutôt à l'incompréhension des responsables qui, étant étrangers à la localité, n'ont pas saisi l'importance d'un tel emplacement pour les femmes dans des zones à conflits répétés. Ce marché a été fondé par des chefs locaux qui l'ont d'abord placé à l'extérieur de la ville pour éviter les dégâts en cas de bagarres, après avoir abandonné le marché d'Abdé qui se trouvait en territoire tchadien, et où les conflits étaient incessants. Malheureusement, bien que les chefs locaux soient toujours respectés, ils n'ont plus d'autorité réelle sur un marché comme Beida, où un fonctionnaire peut changer l'organisation spatiale sans en comprendre toutes les implications sociales.

Chaque fois qu'il y a une réorganisation des marchés, ceux qui sont touchés par les déplacements sont les femmes, les vendeurs margi-

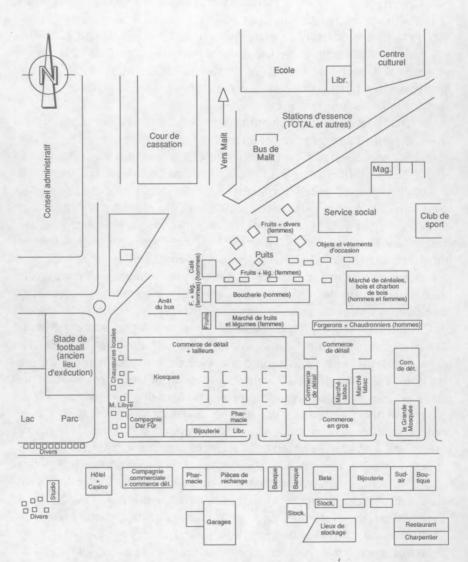


Fig. 3. — Le grand marché (El-Souk el-Kabir) d'El-Fasher (source : enquête 1985).

naux, vendeurs de paille, bois, charbon de bois, etc., et tous ceux dont l'activité ne permet pas l'acquisition d'une licence commerciale ou d'une place fixe sur le marché. Ainsi naissent d'autres marchés, comme « Zagalona » (on nous a jeté) confirmant ainsi la marginalisation des participants.

La structure des marchés est aussi généralement fondée sur un second critère : la nature des articles vendus et dans les grands marchés surtout, certains secteurs portent les noms de « marché au piment », « marché au natron », « marché aux céréales », etc. On y trouve aussi un secteur (souvent construit en matériaux permanents) des produits importés de Khartoum ou de l'étranger, où l'on dépose aussi les produits locaux pour une future spéculation ou exportation.

Il n'y a pas de dichotomie entre les deux critères, la structure du marché selon les articles vendus correspond dans une certaine mesure à la distinction entre sexes des vendeurs.

Tout en respectant ces structures de base, les gens se regroupent souvent selon leur appartenance sociale et ethnique, ou parfois selon le voisinage résidentiel.

Cette organisation spatiale restrictive du marché reflète des attitudes culturelles et commerciales dont la transgression est généralement sanctionnée. Néanmoins, les responsables ferment les yeux quand il s'agit de femmes, et même d'hommes, notoirement misérables auxquels il peut être permis de vendre, en petites quantités, n'importe quoi n'importe où.

Fréquentation des marchés — Motivations sociales

Les motivations qui poussent à fréquenter les marchés varient considérablement, reflétant leur caractère multifonctionnel. L'objet du commerçant professionnel est le profit, mais la motivation n'est pas aussi simple à définir.

Il est difficile d'obtenir avec exactitude le chiffre d'affaires des vendeurs ou des vendeuses. Beaucoup craignent le fisc, ne voyant pas la différence entre le profit sujet à imposition et le chiffre d'affaires dans son ensemble. Parfois ils l'ignorent, surtout les femmes, car beaucoup d'entre elles ne s'intéressent qu'à la consommation immédiate et au chiffre d'affaires global. En tout cas, on peut douter de la rentabilité

de leur commerce, surtout quand elles sont productrices de ce qu'elles offrent à la vente.

La motivation sociale est donc sujette à des hypothèses plutôt qu'à des explications convaincantes. Recherche de la valeur d'usage immédiat? Désintérêt des travaux exigeant beaucoup d'effort physique? Recherche de contact social? Là encore, c'est pour les femmes que les contacts sociaux constituent un des avantages importants de la fréquentation des marchés. La libération momentanée des soucis du ménage s'y accompagne de contacts anonymes et variés et de distractions qu'elles ne trouvent guère ailleurs, tandis que les hommes n'en manquent pas (café, football, etc.). Elles ne fréquentent guère les mosquées et les lieux de culte qu'en cas de visite d'un prédicateur étranger.

Dans leur esprit, le marché est un lieu qu'elles peuvent fréquenter sans avoir besoin de s'excuser, satisfaisant ainsi un besoin vague que l'on ne sait pas bien expliquer et qui n'a d'ailleurs pas à l'être, cela va de soi. Mieux encore que les potins entre voisines et amies, le marché, c'est la « radio » locale qui capte les nouvelles, même lointaines.

Marchés – média – informations. — Depuis toujours, les marchés du Darfûr ont servi à divulguer des informations officielles ou officieuses. Saisissant ce rôle médiatique du marché, les administrateurs coloniaux ont prescrit aux chefs de marché de faire crier aux gens les informations administratives ou tout ce que les responsables cherchent à communiquer à la population.

Si aujourd'hui les gens se procurent de plus en plus des postes de radio, ceux-ci demeurent loin de se substituer à l'information du marché, surtout en dehors des villes. À la radio on n'entend pas les nouvelles de la région, ni celles du village et de ses voisins. Pour l'information locale d'intérêt public, le marché permet d'atteindre le maximum de gens. Un exemple concret en est l'appel adressé aux prières collectives pour les pluies, ou pour un travail collectif urgent, etc. Par le marché, les enseignants informent leurs élèves des dates d'ouverture d'école ou de prolongation des congés. De fait, au marché on peut apprendre jusqu'à l'état des champs et les pronostics des récoltes. Il n'est donc pas étonnant qu'en dehors de toute préoccupation commerciale les gens se rendent au marché. Par exemple, des gens obligés de s'absenter quelque temps de leurs champs en rencontrent au marché d'autres qui les ont traversés et leur disent si les champs sont bien arrosés, s'ils demandent un travail urgent, etc. Ils s'y renseignent aussi sur l'état des routes, sur la possibilité de voyager, de traverser certaines rivières saison-

nières. On y vient aussi pour connaître les heures de départ des camions. Le jour de marché et la veille, on apprend beaucoup de choses sur les gens d'ailleurs, et sur les nouveaux-venus. Autour des camions en partance se pressent de nombreux flâneurs, des curieux, des filles vendant quelques articles aux voyageurs. Ces nouvelles sont d'un intérêt immense pour les villageois qui se connaissent tous, tandis que dans les grandes villes elles sombrent parfois dans l'indifférence générale au profit des événements régionaux, nationaux, et même internationaux. Dans les villages et bourgades, le rôle prépondérant du marché dans la divulgation des informations promet de durer même s'il existe d'autres institutions publiques qui permettent les échanges de nouvelles. C'est un journal animé auquel tout le monde participe d'une manière ou d'une autre. On n'y écoute pas les informations passivement, on les apprécie, on les critique, et on se dispute même pour défendre une position. Parfois les esprits s'y échauffent, surtout quand on échange des informations politiques locales ou écoutées à la radio, ou des événements politiques survenus dans d'autres localités.

Par leur rôle médiatique, les marchés du Darfûr correspondent aux autres marchés africains dont de nombreux chercheurs ont constaté l'importance dans ce domaine. Ils contribuent même à l'innovation, la transformation technologique d'origine locale ou étrangère. Cette propagation de nouveautés est d'autant plus importante qu'elle s'adresse à toutes les couches et catégories sociales (cf. Gallais 1968, pour le Niger).

De ce fait, on peut y déceler un double rôle dans le dynamisme socio-économique: on exerce à travers le marché un certain contrôle social afin de maintenir les traditions, mais ce contrôle n'est pas en contradiction avec de possibles changements, du moment que ceux-ci sont désirables et assimilables à la tradition.

Rayons d'attraction des marchés. — Les motivations et objectifs de ceux qui participent aux transactions déterminent en partie, pour chaque place de marché, une certaine force d'attraction. Chacun se fait son idée de l'utilité que présente la fréquentation du marché et les satisfactions qu'elle procure. Celles-ci doivent être au moins égales à la peine qu'on prend pour y arriver : effort physique et fatigue ou coût d'un transport. Les paysans n'iront donc pas très loin, mais les commerçants professionnels calculeront le risque à prendre pour offrir leurs articles à la vente à plus grande distance, disons jusqu'à cent kilomètres pour être concret.

Au Darfûr, la comparaison des rayons d'attraction permet de distinguer trois types de marchés. Le premier, celui des « légumes verts » (green vegetables) est fréquenté par les paysans qui l'entourent jusqu'à une dizaine, peut-être même une quinzaine de kilomètres. Le deuxième, celui des régionaux ou sous-régionaux peut attirer la population dans un rayon plus étendu d'une cinquantaine de kilomètres par exemple. Sur les marchés du troisième type, marchés régionaux et même internationaux on peut rencontrer des commerçants venus de places extérieures au Darfûr, même de pays étrangers voisins.

Ces distances vont de pair avec une large différenciation de population et d'activités. Plus grand est le rayon d'attraction, plus grande l'hétérogénéité des participants. De plus, les commerçants professionnels ne paraissent guère ailleurs que sur les marchés du troisième type. Aussi les échanges directs, sans intermédiaires, et les échanges pour consommation immédiate dominent, marqués par le marchandage et la prise en compte des rapports sociaux, sur les deux autres types de marchés.

La nature même des articles offerts est affectée par le rayonnement du marché.

Traditionnellement, le commerce était principalement l'affaire de groupes ethniques spécialisés, tels que Jellaba, Fezzan, etc., mais aujourd'hui, des gens de toutes ethnies pratiquent le commerce et ce qu'il y a de remarquable, c'est qu'ils en font leur activité principale. Il y a donc eu changement dans les habitudes de consommation et dans les attitudes vis-à-vis de l'engagement dans la production et vis-à-vis de l'activité commerciale elle-même, surtout quand il s'agit d'ethnies qui méprisaient le commerce. Le commerce est un facteur et en même temps un indice de changement socio-économique.

Une enquête conduite aux marchés d'El-Fasher, Kattal, El-Geneina et Malit a permis d'établir la répartition par ethnie, sexe et proportion du commerce dans l'activité de la population fréquentant les marchés (v. tableaux 26, 27, 28, 29 et 30).

Le cas des Zaghawa nous semble frappant: 80 % d'entre eux, interrogés à El-Fasher exercent le commerce de détail à titre d'activité principale, comme intermédiaires attitrés de courtiers professionnels ou comme agents d'autres commerçants. Pour certains c'est aussi l'une de deux occupations, liées toutes deux au commerce. Nous en arrivons à constater que 30 % de ceux que nous avons interrogés à El-Fasher ont le commerce comme activité auxiliaire.

Sans doute, notre échantillon d'El-Fasher paraîtra-t-il trop peu

représentatif, mais les Zaghawa interrogés en d'autres localités présentaient les mêmes tendances que ceux de la capitale. À Kattal, par exemple, entité rurale connue pour sa production plutôt que pour son commerce, 50 % des Zaghawa interrogés exerçaient le commerce à titre d'activité principale et 50 % comme activité secondaire, tandis que 25 % d'entre eux précisaient que leur activité principale était de servir d'intermédiaires ou d'agents commerciaux. À El-Geneina ils étaient 66,6 % à se déclarer d'abord commerçants.

De plus, l'observation directe nous a permis de confirmer les données recueillies par questionnaires. À El-Fasher, durant les mois de mai et juin, nous avons rencontré des milliers de Zaghawa vendant des tissus, des vêtements, des cosmétiques importés de Libye et du Tchad. Ils étaient installés en face du stade de football et du jardin public, devant les magasins et sous l'ombrage qu'ils se faisaient à eux-mêmes avec des sacs quand ce n'était pas sous celui d'un arbre.

La prolifération de ces commerçants installés au hasard a poussé le conseil urbain à leur assigner un emplacement au marché « Mawashi », à l'extérieur de la ville, près du marché au bétail.

Il nous semble que cette orientation massive des Zaghawa et autres vers le commerce est un indice alarmant de dégradation socio-économique. Le commerce est devenu ainsi un refuge pour beaucoup de gens sans capital, sans qualifications professionnelles et souvent même sans capacité d'être réintégrés dans la production agricole ou autre. Cependant, nous gardons notre foi dans les activités commerciales en général, comme secteur dynamique susceptible de contribuer au développement et d'absorber une partie d'une population marginalisée par des conjonctures économiques, lui permettant ainsi de retrouver une certaine cohésion.

D'autre part, mis à part quelques fonctionnaires d'État dans les grandes villes, tout le monde, y compris les commerçants riches (disons ceux qui disposent de plus de S£ 100 000 de capitaux) exerce une ou plusieurs activités économiques en dehors de son activité principale. Les motivations de ces activités secondaires varient suivant la disponibilité du capital nécessaire, des responsabilités familiales, avant tout des dispositions psychologiques qui déterminent le choix.

Pour les commerçants professionnels, la motivation principale est le profit, la continuité et l'expansion du commerce, mais pour bien d'autres, il s'agit simplement de survivre et c'est donc une activité de consommation. Cela peut se vérifier en examinant les domaines où le capital est investi et où les revenus sont consommés.

Tableau 26
Population totale interrogée:
répartition par ethnie, sexe, proportion du commerce dans l'activité
(Tous marchés)

Groupe ethnique	Se	xe	C. détail, A.C. Intermédiaire		% commerce dans l'activité		Pop. totale
	F.	М.	Princ.	Second.	Princ.	Second.	par ethnie
Zaghawa	75	19	19	9	82.6	39.1	23
Messiria	1	1	-	1	-	50	2
Gimir	3	3	1	4	16.6	66.6	6
Berti	7	10	8	8	47	47	17
Tama	1	2	1	1	33.3	33.3	3
Tunjur	2	5	1	3	20	60	7
Fûr (Four)	3	3	4	1	66.6	16.6	6
Fellata	10	10	7	8	-	2/10	20
Tekrour	11	6	8	10	47	58.8	17
Hawara	1	2	1	2	33.3	66.6	3
Beni-Helba	-	1	1	-	100	-	1
Jawama	1	5	4	2	66.6	33.3	6
Ja'aline	-	4	3	3	75	75	4
Hawmda	3	2	1	2	20	40	5
Borno	1	3	2	2	50	50	4
Zayadia	7	3	4	6	40	60	10
Issira	33 -	6	1	2	16.6	33.3	6
Ta'aisha	1	2	1	1	50	50	2
Danagla	Contraction of	7	7	7	100	100	7
Borgo	2	2	2	1	50	25	4
Korabat	No. Table	1	1	6	100	-	1
Beni-Omran	1	2	2	2	33.3	33.3	3

TABLEAU 26
Population totale interrogée:
répartition par ethnie, sexe, proportion du commerce dans l'activité
(Tous marchés) (suite)

Groupe ethnique	S	exe		ail, A.C. nédiaire	% con dans l	Pop.		
	F.	M.	Princ.	Second.	Princ.	Second.	par ethnie	
Rizeigat	-	4	-	1	-	25	4	
Semieat	1	-	-	-	-	_	1	
Mararite	1	2	-	2	66.6	-	3	
Masalit	4	4	1	3	12.5	37.5	8	
Sinjar	2	3	-	1	-	11-	5	
Tchadiens (N.I.)	2	1	-	2	-	66.6	3	
Arabes (N.I.)	3	-	1	1	33.3	33.3	3	
Habania		1	1	-	100	-	1	
Iteifat	2	-	-	-	-	50	2	
Dajo	2	2	-	2	-	50	4	
Midob	-	4	1	2	50	25	4	
TOTAL	75	120	83	90	_	724	195	

Dans nos tableaux, la première activité secondaire mentionnée en réponse à notre questionnaire, est l'agriculture : 34,3 %, suivie par l'activité d'intermédiaire ou d'agent d'un tiers.

Nous avons regroupé sous l'intitulé « autres ou aucune » des réponses très disparates constituant 17,6 % du total. Cette catégorie englobe :

- 1) Ceux qui ne déclarent aucune activité secondaire et chez qui nous n'avons pu en déceler aucune, même implicitement :
- 2) Ceux qui vendent leur travail à titre journalier ou occasionnel : ménages, nettoyage du marché, travaux de « mouna » de construction, port de marchandises sur un âne ou même sur la tête, etc.;

TABLEAU 27
Population interrogée:

répartition par ethnie et occupations principales et secondaires (Échantillon aux trois marchés d'El-Fasher)

	Cor	nm.	Ag	ric.	Éle	vage	Arti	isan.	Inte	er. $+$	Fo	nct.	Au	tres	Total	
Groupe ethnique	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Nombre total	%
Zaghawa	8	3		5	1	7	1	1	1			17		1	10	14,9
Messiria	1	1		1	1						1		1		2	2,9
Gimir	100	1										1			1	1,4
Berti	3	2	1	2				2							5	7,4
Tunjur		2	2				1	1					1	1	4	5,9
Tama	1	1	1	1			1	1							3	4,4
Fûr	4	- 1	2	3		76								2	6	7,4
Fellata (Peul)	2	1		2	1	1							2	1	5	8,9
Tekarir (Toucouleurs)	3	1		2									1	1	4	5,9
Hawara	1	2					1				1				3	4,4
Beni Helba	1			1	1										1	1,4
Jawama'a	3	1		2			1							1	4	5,9
Ja'aline (Jellaba)	2									2			1	1	3	4,4
Hawamda	1	1		1	1										2	2,9
Borno	2			2											2	2,9
Zayadia	1	2					3	1						1	4	5,9
Issira		1	1			178	1		9				500	1	2	2,9
Ta'aicha	1	1								110		1-46	1	1	2	2,9
Danagla (Jellaba)	2	1							1	2					3	4,4
Borgo (Ouadaï)	1			1						M					1	1,4
TOTAL	36	22	7	23	3	1	10	6	2	4	3	1	6	11	67	100
0/0	55,2	32,8	10,41	34,3	4,4	1,4	14,9	8,9	2,9	5,9	4,4	1,4	8,9	16,4		100

Source: Enquête 1985.

TABLEAU 28 Population interrogée :

répartition par ethnie et occupations principales et secondaires (Échantillon au marché de Kattal et environs)

	Cor	Comm.		Agric.		Élevage		isan.	Inter.+		Fonct.		Autres		Total	
Groupe ethnique	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Nombre total	%
Fellata	2	5	4	2	2	2	7						1		9	16,3
Tunjur	1	1	1	1				1				N.			3	5,4
Korabat	1			1							19	1			1	1,8
Beni-Omran	2	2	1	1						0	79				3	5,4
Jawam'a	1	1	1	1										4	2	3,6
Berti	3	4	3	2			1	1	111			0.	n.		7	12,7
Rizaigat		1	2	1	2			2					M	17,4	4.	7,2
Issira	1	1	2	3		E	1		1111	200		9			4	7,2
Zaghawa	2	2		1					1	1			1		4	7,2
Tekarir	3	6	5	4			1		2	3	1		1		13	23,6
Semiat		1	1						1					1	1	1,8
Masalit		2	3	-			118		1				9.00		3	5,4
Gimir						7.3		, Ai	1	1	1				1	1,8
TOTAL	16	26	23	17	4	2	3	5	4	5	2	0	3	0	55	100
0/0	29,1	47,3	41,8	30,9	7,2	3,6	5,4	9,1	7,2	9,1	3,6	0	5,4	0	35 00	100

Source: Enquête 1985.

3) Ceux qui ont des activités régulières en dehors de celles que nous avons énumérées, tel que « médecins » traditionnels (ce sont premièrement ceux qui monnaient le Coran, traitant de maladies de tous ordres, physique, psychiatrique, etc.)

Leur rapport avec le marché se concrétise par le désir des commerçants d'obtenir un « Waragat souk », c'est-à-dire un talisman qui leur

TABLEAU 29 Population interrogée :

répartition par ethnie et occupations principales et secondaires (Échantillon aux marchés d'El-Geneina et ses environs, y compris Beida et Forbaranga)

	Con	mm.	Ag	ric.	Éle	vage	Arti	isan.	Inte	er.+	For	nct.	Au	tres	Total	
Groupe ethnique	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Nombre total	%
Masalit	1	3	7	4		1		1	W				1		8	16
Sinjar		1	4	1			1	1			1			2	5	10
Borgo (Ouadaï)	1	1	2	1										1	3	6
Tchadiens (N.I.)		2	3					1							3	6
Arabes (N.I.)	1	1			2	1		1							3	6
Habania	1	-		1											1	2
Hawamda		1			3	2									3	6
Iteifat		1		1	2										2	4
Gimir	0	2	2				1	1			1		1	1	4	8
Fellata	3	2	1	1		1	1						1	2	6	12
Borno		1	2	27	1			1						5.	2	4
Zaghawa	2	1	1	1		1									3	6
Ja'aline	1									1					1	2
Danagla	1	1	30	20				100	1	1				19	2	4
Dajo	P	2	2				2	1		N / /			180	2	4	8
TOTAL	11	19	24	10	7	5	5	6	1	2			2	8	50	100
%	22	38	48	20	14	10	10	12	2	4			4	16		100

Source: Enquête 1985.

Tableau 30
Population interrogée:
répartition par ethnie et occupations principales et secondaires
(Échantillon au marché de Malit)

Groupe ethnique	Con	Comm.		Agric.		Élevage		Artisan.		Inter.+		Fonct.		res+	Total	
	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Pr.	Se.	Nombre total	%
Zayadia	2	3			1	1	2	1	1	1		772			6	26
Midob	1	1		1	3	1		16.68	3	1			No.		4	17.4
Zaghawa	3	2		1	1	2			2			1	A		6	26
Berti	2	2	2	1	1	1								1	5	21.7
Danagla	1				10,0				1	2					2	8.6
TOTAL	9	8	2	3	6	5	2	1	4	4		1		1	23	100
%	39,1	34,7	8.6	13	26	21,7	8,6	4,3	17,4	17,4		4,3		4,3		100

Source: Enquête 1985.

attirera des clients. Deuxièmement, il y a les « muraga », qui traitent les maladies en se servant de racines. Troisièmement, viennent les « dandura », qui recourent plutôt à la magie pour régler les problèmes écologiques, tels que les invasions de sauterelles, d'oiseaux et de rats destructeurs de récoltes. Finalement, la sage-femme qui n'est pas reconnue par les nouvelles autorités médicales mais qui garde sa place respectée surtout dans les milieux villageois. Cette catégorie comprend également les gens qui se livrent à des travaux manuels souvent minutieux mais n'entrant pas nécessairement dans le domaine artisanal, p.ex. la réparation des montres, postes de radio, etc., et ceux qui vendent à domicile sans pour autant se déclarer ou être reconnus comme commerçants.

Si les rapports hommes-femmes paraissent parfois disproportionnés, cela ne signifie pas toujours qu'il existe un véritable décalage. Il serait, par exemple, erroné de dire qu'il y a réellement plus de femmes que d'hommes aux marchés d'El-Geneina ou qu'elles sont absentes de

ceux de Kattal en ce qui concerne l'ethnie Gimin. Par contre, pour les Ja'aline et Danagla (Jellaba), notre échantillon reflète effectivement l'absence de leurs femmes qui ne pratiquent, en principe, aucune activité rémunératrice en dehors de chez elles.

On parcourt bien une quinzaine de kilomètres pour acheter quelques tomates fraîches, par exemple, mais, si l'on va à cent kilomètres de chez soi, c'est pour en acheter de sèches en grandes quantités, et on voyage différemment. C'est également vrai pour le vendeur qu'il soit producteur de ses produits ou non. Le vendredi, plus de quarante camions débarquent des acheteurs et vendeurs à Forbaranga, plus d'innombrables chameaux et autres bêtes et d'autres participants y venant à pied. Par contre au village de Marissa, le marché tenu la veille n'aura attiré que quelques participants à cheval ou à dos d'âne, les autres y venant à pied.

En fin de compte, ce qui importe le plus, ce n'est pas la taille physique ou l'infrastructure du marché mais plutôt le volume des transactions qui s'y déroulent. Les géographes jugent que ce critère permet d'augurer de la complexité des transactions qui y prennent place aussi bien que de la « centralité » d'un marché, la « centralité » d'un marché, étant l'ensemble des marchandises qu'on y offre et des services qu'on y rend.

Remarquons cependant que le volume n'implique pas nécessairement la présence d'une grande agglomération, pas même d'une agglomération quelconque, le commerce africain étant essentiellement itinérant. La théorie de la « place centrale » n'explique pas toujours comment varient les rayons d'attraction des marchés car l'importance n'est pas toujours liée à la taille de services administratifs. Au contraire, une présence administrative trop active peut en réduire le rayon d'attraction. Par ailleurs, les motivations d'ordre social pourraient pousser les gens à fréquenter des marchés lointains même si c'est d'une manière sporadique.

Périodicité des marchés

La périodicité est un élément esentiel de la vie des marchés. « The decision to adopt periodic marketing may have one of the three intentions. The first is to achieve viability, the second to excess profits, and the third to lower retail prices or raise producer prices as a move to

forestall competition. Periodic marketing is an attempt to achieve these aims by reducing the total overhead costs which must be covered at a single market-place » (HAY 1971, p. 395).

Il résulte de nos recherches sur les traditions commerciales du Darfûr qu'à l'origine, tous les marchés y avaient un caractère périodique, qu'ils fussent liés par de grandes voies commerciales aux autres marchés régionaux ou même internationaux, ou qu'ils puissent être qualifiés de « locaux ».

À Kobé même, un marché pouvait bien être ouvert quotidiennement mais il y avait des jours, revenant à intervalles réguliers, où les transactions dépassaient celles du reste du temps.

L'impact de cette tradition se fait sentir même dans les grandes villes comme El-Fasher, au marché d'« El-Khamis », c'est-à-dire du jeudi, et El-Geneina, au « Sûk El-Sabit », du samedi, même si le volume du commerce ces jours-là ne dépasse plus autant qu'avant, celui des autres jours. Quant aux marchés ruraux, ils demeurent nettement périodiques, quoiqu'avec certaines réserves telles que la présence un peu partout de magasins qui ne ferment jamais.

D'autre part, certains marchés ruraux, comme Kattal et Wada'a, deviennent quotidiens en été ou à la saison morte. Certains marchés ruraux dépourvus de structures permanentes, sont saisonniers, c'est-àdire qu'ils sont ouverts uniquement durant la saison morte. En effet, beaucoup de marchés fonctionnent selon l'offre saisonnière. De ce fait, non pas seulement leur prospérité mais aussi leur fréquence de fonctionnement pourrait changer durant l'année. Par exemple, il y a des marchés autour d'El-Geneina, qui fonctionnent une fois par semaine, puis deux, puis trois, pendant la saison qui culmine fin janvier. Cette périodicité reflète l'évolution du cycle d'activités économiques. À la saison des pluies, les cultivateurs vont cultiver leurs champs, les éleveurs suivent leur bétail en quête de pâturage. À cause de la rareté de l'offre et des routes bloquées par les pluies, les camionneurs cessent de fréquenter ces marchés où le volume du commerce tombe, et c'est pourquoi leur périodicité est réduite à une fois par semaine et parfois même moins.

Au commencement de la saison de récolte, de nouveaux produits arrivent sur les marchés, les nomades s'installent autour de ces marchés, les routes dégagées les camionneurs viennent, beaucoup d'intermédiaires et autres commencent à les fréquenter régulièrement, et la périodicité augmente jusqu'à deux, trois fois par semaine, quotidiens même en certains cas.

D'autre part, la variation de l'offre et de la demande intervient pour modifier leur calendrier de fonctionnement et la croissance démographique, entraînant une augmentation de demande, peut aboutir aussi au changement de la périodicité d'un marché. Nous avons vu dans la zone d'El-Geneina par exemple, des marchés périodiques devenus quotidiens comme celui d'Asarni, qui se trouve dans la proximité des campements de réfugiés. La présence de ceux-ci n'a pas seulement augmenté le volume du commerce sur ce marché mais l'a rendu quotidien.

La périodicité est un phénomène très intéressant pour les commerçants et autres intermédiaires qui en profitent pour procéder à une sorte d'arbitrage en se rendant d'un marché à l'autre suivant la variation des prix locaux. Ils parviennent ainsi à obtenir des marges bénéficiaires considérables en raison même de la précarité et du coût des transports qui se présentent à première vue comme une entrave à leurs activités, ce qui n'est pas le cas pour eux.

La périodicité des marchés n'a pas une grande utilité économique pour ceux qui s'engagent dans le commerce sans une claire conception du « profit ». Contrairement aux intermédiaires professionnels, il y a des vendeurs surtout femmes qui ne distinguent jamais « capital » et « bénéfice ».

Du point de vue économique, une corrélation existe entre la périodicité d'un marché et son rayon d'attraction. Car la question qui se pose en premier lieu est : le bénéfice réalisé justifie-t-il la distance parcourue pour se rendre à un tel ou tel marché ?

Les intermédiaires qui pratiquent l'« amdawarwar » (fréquentation régulière d'un certain nombre de marchés périodiques) tiennent compte de tout ce qui se rapporte à leur entreprise, par exemple : le coût des transports, le prix des articles achetés dans tel ou tel marché, leur rareté, leur nature périssable ou non, les possibilités de stockage, celles de rencontrer des gens désireux d'investir dans tel ou tel domaine, les perspectives de variation des prix dans le temps. De plus, ils s'efforcent de nouer des relations de clientèle et d'amitié durables avec les producteurs et les vendeurs. En un mot, leur stratégie consiste à ne laisser échapper aucune occasion de réaliser les meilleurs bénéfices.

Avec un peu d'habitude, on peut déceler chez ces commerçants d'« amdawarwar » certaines caractéristiques qui les distinguent des acheteurs ordinaires. Ils ont un contact facile et rapide, ne sont jamais gênés d'interroger un vendeur avant de le laisser déballer sa marchan-

dise, osent même parfois ouvrir eux-mêmes certains bagages. Leur attitude désarme les vendeurs, surtout les ruraux.

Cette vivacité leur permet à l'occasion d'acheter à un bon prix pour eux-mêmes, tout le lot d'un vendeur et les simples acheteurs, à la recherche d'articles pour leur propre consommation, sont alors obligés de s'adresser à ces intermédiaires. À Kattal, par exemple, nous avons vu les intermédiaires attendre les producteurs de lait battu, beurre, charbon, etc., avant même leur arrivée au marché, ce que peu d'acheteurs ordinaires osent faire.

Ils ont, bien entendu, un sens aigu du marchandage et de l'éloquence et l'utilisent avec vendeurs et acheteurs.

La variété d'articles à trouver dans un magasin est une caractéristique importante du commerce au Darfûr. Dans un magasin du « tajir gata'ï » on trouve par exemple du sucre, du thé, du café, de l'huile, des bonbons, du riz, des jus, des tissus, des piles électriques, et d'autres articles à l'infini. À ce titre, la périodicité des marchés permet aux commerçants de faciliter l'écoulement des articles en variant la gamme de ceux qu'ils exposent. Certains commerçants d'« amdawarwar » disposent de « magasins mobiles », c'est-à-dire de paquets de sélections d'articles destinés à la vente sur d'autres marchés et peuvent se charger, par exemple, de sel, sucre, thé, savon, légumes secs, pour aller les vendre dans un ou plusieurs marchés périodiques. Pour leur retour, ils achètent alors des produits laitiers, des denrées agricoles : céréales, légumes, etc.

En général, l'intermédiaire ou commerçant d'« amdawarwar » choisit certains marchés pour les fréquenter avec régularité mais rien ne l'empêche de sortir du cycle qu'il s'est fixé si un avantage relativement considérable se présente ailleurs.

Bien qu'elle soit discrète, les marchés périodiques ont leur raison d'être sociale en dehors de toute logique économique. Car la proximité des marchés périodiques concrétise un consensus général entre les populations qui fréquentent ces marchés.

Lors de la fondation d'un marché, pour décider le jour de son fonctionnement, les gens tiennent compte de leurs rapports avec les villages susceptibles de fréquenter leur marché, de ce fait ils tiennent compte des marchés proches déjà existants. Ils s'arrangent à ce qu'un nouveau marché ne « tue » pas un ou plusieurs autres qui existent déjà. Ils évitent ainsi une relation concurrentielle et ils permettent une interaction sociale plus élargie de population issue de différentes ethnies ou villages.

Nous avons pu noter un cas où l'ouverture de deux marchés le même jour à proximité (à moins de dix kilomètres d'intervalle) révélait une mauvaise entente entre les populations concernées ou même une situation de rupture.

La périodicité actuelle du marché de « Beida » est liée dans une certaine mesure au conflit entre groupes frontaliers de Soudanais et de Tchadiens. Avant le conflit, le marché de « Beida » (côté soudanais) se tenait le vendredi, tandis que celui d'Abdé » (côté tchadien) se tenait le lundi.

Afin d'éviter à leur population la fréquentation du marché d'« Abdé » les notables de Beida ont modifié la périodicité de leur marché pour devenir bi-hebdomaire : vendredi et lundi. Depuis, les Soudanais ne fréquentaient plus le marché d'Abdé et vice versa. Cependant, plus tard les Tchadiens qui fréquentaient le marché d'Abdé, ont été obligés de revenir à celui de Beida, suite à la disparition de leur propre marché qui était d'ailleurs très instable.

En général, les marchés périodiques sont complémentaires, dans le sens où ils permettent une meilleure répartition d'activités économiques et d'interaction sociale entre les différentes communautés. Cependant, lorsqu'ils se mettent à se concurrencer, cela signifie une dégradation de rapports sociaux.

Marchés et conditions climatiques

Notre enquête ayant été menée au cours de deux « moussime » (saison de récolte), l'une exceptionnellement mauvaise, l'autre très bonne, les marchés nous sont apparus comme de véritables miroirs de l'effet du climat sur l'activité commerciale.

Une relation étroite existe entre l'activité commerciale sur un marché et l'environnement écologique. Elle consiste même en un certain type de rapport de causalité. Sans pousser loin le déterminisme, on peut dire que l'écologie constitue un facteur si important qu'il peut provoquer la naissance ou la disparition d'un marché au Darfûr. Le déséquilibre des marchés et de la commercialisation en général n'est qu'un reflet du déséquilibre socio-écologique et économique.

La période de notre enquête coïncidait avec celle de la famine. Sur 76 % de sa superficie, la région souffrait d'une sécheresse prolongée,

TABLEAU 31 Périodicité des marchés dans les zones d'El-Fasher et Malit

Localité	Nom du marché	Jour du marché	Remarques			
El-Fasher	Le grand marché	Quotidien	arrivages jeudi			
El-Fasher	Omdafasso (Salihine)	Quotidien	arrivages jeudi			
El-Fasher	Awlad El-Rif	Quotidien	petit marché			
El-Fasher	El-Mawachi	Quotidien	Marché au bétail + marchandises lib. + autres			
Wada'a	Wada'a	Lundi-Jeudi	+ petit marché quotidien			
Changil-Tobay	Changil-Tobay	Lundi-Vendredi	+ petit marché quotidien			
Kattal	Kattal	Mercredi-Dimanche	+ petit marché quotidier			
Alawna	Alawna	Vendredi*	saisonnier/jeudi			
Omdul	Omdul	Lundi-Vendredi	saisonnier			
SaniKaro	SaniKaro	Vendredi	saisonnier			
Argud Mararite	Digairo	Mercredi	saisonnier			
Giraiwid Bachm	Giraiwid Bachm	Vendredi*	saisonnier			
Omgifei	Omgifei	Jeudi	disparu/sécheresse			
Abouziraiga	Abouziraiga	Vendredi*	saisonnier			
Aboudileig	Aboudileig	quotidien	saisonnier			
Foranga	Kuchum	Mercredi	saisonnier			
Malit	Malit	Quotidien	arrivages variables			
Sayah	Lundi-Vendredi	Lundi-Vendredi	petit marché quotidien			
Kouma	Kouma	Lundi-Vendredi	petit marché quotidien			
Madou	Madou	Lundi-Vendredi	saisonnier			
El-Malha	El-Malha					
Wadi Mareiga	Wadi Mareiga	Lundi-Vendredi	caravansérail import. vers la Libye			

st Des marchés dont le jour d'ouverture devait être changé mais qui continuent à fonctionner selon l'ancienne périodicité.

Source: Enquête 1985.

TABLEAU 32 Périodicité des marchés dans la zone d'El-Geneina

Localité	Nom du marché	Jour du marché	Remarques		
El-Geneina	El-Geneina	Quotidien	arrivages samedi		
El-Geneina	Libya ou Ramala	Quotidien			
Toundousa	Toundousa	Mercredi	saisonnier		
Gantoura	Gantoura	Lundi	saisonnier		
Sala	Sala	Dimanche	saisonnier		
Mukou	Mukou	Vendredi	disparu/sécheresse		
Goubé	Goubé	Vendredi	saisonnier		
Kango-Haraza	Kango-Haraza	Lundi-Vendredi	saisonnier		
Assirni	Assirni	Mercredi-Dimanche	devenu quotidien/famine		
Jimaiza-Babikir	Jimaiza-Babikir	Jeudi	saisonnier		
Beida	Beida	Lundi-Vendredi	saisonnier + petit marché quotidien		
Magarssa	Magarssa	Vendredi	saisonnier + petit marché quotidien		
Forbaranga	Forbaranga	Lundi-Vendredi	+ petit marché quotidien		
Keignou	Keignou	Jeudi-Dimanche	saisonnier		
Jarko	Jarko	Samedi	saisonnier		
Omremaile	Omremaile	Vendredi	saisonnier		
Habila	Habila	Vendredi	Quotidien en été		
Falanké	Falanké	Dimanche	saisonnier		
Burunga	Burunga	Mercredi	saisonnier		
Kirainik	Kirainik	Mercredi	saisonnier		
Arara	Arara	Lundi-Vendredi	saisonnier		
Anjameina	Anjameina	?	saisonnier		
Ajabani	Ajabani	Samedi	saisonnier		
Marissa	Marissa	Jeudi	saisonnier		

^{*} Seule la circonscription administrative d'El-Geneina compte plus de 300 marchés. Source : Enquête 1985.

qui affectait directement 80 % de sa population, qu'elle fût vouée à l'agriculture, à l'élevage ou à une production mixte.

La sécheresse a provoqué une montée flamboyante des prix des denrées, surtout du millet (v. fig. 4) et du sorgho, due non seulement à leur rareté croissante, mais encore aux manœuvres spéculatives des commerçants cherchant à obtenir dans la crise un maximum de profit. La récolte de 1985/1986, exceptionnellement bonne, a entraîné une considérable chute de prix des céréales, millet et sorgho surtout.

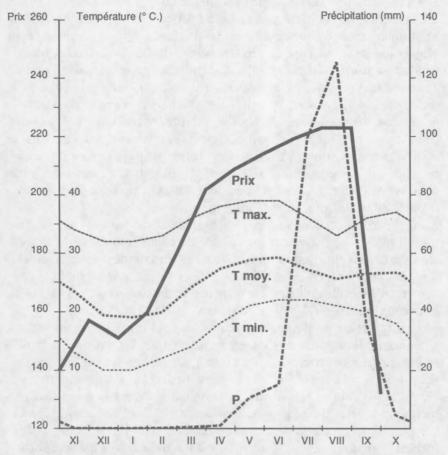


FIG. 4. — Graphique illustrant les variations du prix du sac de millet (en £ soudanaises) au marché d'El-Fasher (novembre 1984-octobre 1985). — Données climatiques : températures maxima et minima (moy. mensuelles), d'après la carte Michelin 1/4 000 000 (1969) ; températures moyennes et précipitations (moy. mensuelles), d'après l'Atlas climatique de Walter & Lieth.

Comme nous l'avons déjà mentionné ailleurs, les prix du bétail sur pied et de la viande ont évolué en sens inverse, les propriétaires de bétail s'en séparaient plus facilement que d'habitude afin de pouvoir acheter des céréales, l'état misérable des herbages et le manque général d'eau leur recommandaient d'ailleurs souvent de vendre le bétail avant qu'il ne meure. Cette attitude s'est renversée tout à fait à la suite de pluies abondantes et une montée croissante de prix du bétail et de viande a commencé à s'installer.

Durant la sécheresse, de nombreux marchés n'avaient plus que des activités réduites, certains même avaient été abandonnés. Les zones d'El-Geneina et de Malit avaient été particulièrement touchées. Pour ne donner que quelques exemples vécus citons d'abord le marché de Nigaia qui se tenait chaque vendredi à proximité de Kattal, et où l'on vendait surtout des denrées telles que millet, oignons, tomates, viande, gomme arabique, etc. Nous l'avons trouvé abandonné à la suite de la sécheresse. Autre exemple, celui d'Abouzireiga, marché de vendredi également, au nord-ouest de Kattal, habituellement visité par les villageois aussi bien que par des intermédiaires venant par camions de Nyala, et moins souvent d'El-Fasher. Il n'avait pas été rare d'y compter 3000 participants, mais à notre visite en début d'avril 1985, nous n'en avons guère trouvés que de 350 à 450. On pouvait faire de semblables constatations dans toute la province du Darfûr-Nord. En revanche, dans certains cas, cette sécheresse a suscité non pas la diminution mais l'accroissement du volume de commerce sur certains marchés, surtout ceux qui se situent dans la proximité des campements désignés pour accueillir les affamés et les réfugiés, par exemple le campement d'Asserni. Ailleurs, on a même vu la sécheresse engendrer de nouveaux marchés (DUPRÉ & MASSALA, 1975).

La rareté de produits alimentaires, surtout du millet et du sorgho, aliments de base, auxquels les gens cherchaient des substituts dans la forêt, apparaissait comme l'effet direct de la sécheresse sur le type d'articles offerts à la vente sur les marchés. Beaucoup s'orientaient vers la récolte du bois et sa transformation en charbon dont la vente leur permettait d'acheter de quoi se nourrir avant l'arrivée des secours procurés par les organisations internationales ou par l'État. Les produits forestiers apparaissaient d'ailleurs sur les marchés dans une proportion inhabituelle (surtout sur les marchés ruraux). D'autres articles, aliments habituels des animaux, devenaient nourriture humaine pour certains pays. Les prix reflétaient clairement l'importance soudaine acquise par ces articles. Par exemple, le «rulre» (16 kilos) de

« makhait » de la forêt (*Boscia senegalensis*) se vendait de 4 à 5 livres, deux fois plus cher que le millet l'année suivante.

Généralement, les paysans, vendeurs et vendeuses de ces articles dans les marchés ruraux en étaient réduits à en consommer, n'en vendant une certaine quantité que dans l'espoir de se procurer un peu de viande ou de céréales à mélanger avec le « makhait » (produit forestier) mais cela n'était pas toujours possible.

La médiocrité de la situation économique des paysans se manifestait aussi par l'apparition sur les marchés d'activités marginales particulières aux femmes. Avec la sécheresse, les vendeuses de thé, café, « agina » et viandes cuites sont devenues plus nombreuses. Surtout que la sécheresse a eu ce résultat inattendu de faire de la viande l'aliment par excellence de ceux qui avaient un peu d'argent, son prix étant momentanément peu élevé par rapport à celui des céréales. Une femme pouvait donc gagner un peu d'argent en cuisant la viande que ses clients lui apportaient à cette fin et en vendant le surplus du bois qu'elle avait ramassé dans la forêt.

La prolifération des femmes dans le commerce marginal est liée au fait que beaucoup de pères de famille sont forcés de quitter leurs foyers laissant à la femme la charge de subvenir aux besoins des enfants comme d'elle-même.

Une coincidence a accentué ce mouvement, celle de la sécheresse avec l'application de la « Char'ïa », raison pour laquelle beaucoup de femmes ayant renoncé à la fabrication et à la vente de boissons alcooliques, se sont orientées vers la vente d'articles. Il est vrai que les vendeuses de thé ont proliféré en même temps que les boissons alcooliques disparaissaient des marchés; cependant, il nous était impossible de mesurer dans quelle proportion les nouvelles vendeuses de thé étaient d'anciennes vendeuses de « marissa » ou autre alcool. Car nous avons commencé notre enquête à la veille d'un coup d'État, au moment où les esprits étaient chargés de méfiance, surtout que les agents de la sécurité d'État foisonnaient. Cette prolifération d'activités commerciales marginales échappait presque totalement à toute réglementation. L'administration s'est montrée tolérante à l'égard de ces vendeuses. Ainsi, il leur a été permis d'exercer leurs activités un peu partout, même dans la proximité des immeubles administratifs, et sans exiger d'elles aucune licence commerciale. Cette attitude libérale s'explique de deux façons. D'un côté, les agents de l'autorité sont conscients d'avoir arrêté la fabrication et la vente des boissons alcooliques sans avoir offert des alternatives convenables à celles qui en vivaient. De l'autre côté, ils étaient incapables de prendre en charge toutes les victimes de la famine, anciens résidents ou réfugiés. Dans le chaos qui régnait, ils se sentaient obligés d'accepter les solutions auxquelles la population recourait spontanément.

La sécheresse a révélé ce côté du marché en tant que lieu de refuge collectif. Cela nous l'avons constaté par l'apparition de petits mendiants qui les sillonnaient dans l'espoir d'y obtenir de quoi se nourrir. Les habitants des villages les plus touchés sont venus s'installer dans les marchés ou à proximité, surtout ceux de villes comme El-Geneina et El-Fasher. Dans la seconde ville, plus de 5000 personnes sont venues camper au marché du bétail, « Souk-el-Mawachi ». Les gens se dirigent vers les marchés plutôt qu'ailleurs parce qu'ils constituent, sans doute, le seul lieu public qui peut les accueillir tout en espérant y trouver quelque chose, travail ou nourriture. Car on sait que c'est vers les marchés qu'on achemine les produits alimentaires et c'est là qu'on les stocke également.

Tout ce que nous venons d'évoquer nous montre le lien étroit entre l'environnement écologique et les activités sur les marchés.

CHAPITRE VI

Conclusions générales sur le commerce au Darfûr

Les échanges à longue distance ont donc caractérisé le commerce du Darfûr depuis les temps les plus reculés, peut-être la préhistoire, presque certainement le premier siècle de l'ère chrétienne, date de l'introduction du chameau en Afrique. L'isolement même du royaume, en marge du Sahara (Sahel), a favorisé de tels échanges, tant entre les diverses régions et ethnies du Darfûr, qu'avec d'autres États, l'Égypte surtout.

Une structure politique centralisée, établie depuis au moins le milieu du XVII^e siècle chrétien (onzième de l'Hégire) a facilité ce commerce qui a joui de la protection intéressée des autorités, tandis qu'une communauté socio-économique fortement structurée se constituait sous le nom de Jellaba pour le pratiquer. C'est de cet ensemble de conditions que naquirent des voies commerciales, dont celle des Quarante Jours (Darb-el-Arbaïn) reste la plus célèbre. Encore faut-il spécifier qu'il ne s'agissait pas d'artères aménagées et balisées par quelqu'inexistant service de travaux publics, mais seulement de parcours fixés par accord tacite entre les commerçants-voyageurs expérimentés et indiqués dans une certaine mesure par les traces que les caravanes laissaient sur leur passage (ex. déchets, ossements divers, etc.).

L'impact sur le Darfûr du commerce à longue distance était tel qu'on émit l'hypothèse que l'existence même de l'État en dépendait.

De fait, les caravanes jouaient un rôle politique et social aussi bien qu'économique. Tout d'abord, dans ce commerce caravanier, la religion constituait un facteur important. À part les esclaves, les voyageurs étaient tous musulmans, certains même de savants (Ulama) et d'actifs agents religieux. Par exemple, les membres de la « Tidjania » et, à partir du XIX^e siècle, la « Sanusiya », établie dans l'actuelle Libye. Des gens du Fezzan ont même ouvert à El-Fasher un centre, la « Zawiya Sanusiya », doté d'une grande mosquée au sud du Grand Marché de la capitale. Il en est de même dans tout le monde musulman, sinon ailleurs en dépit de l'opinion traditionnelle en Occident, suivant laquelle l'Islam en a provoqué le déclin et empêchera toujours

sa renaissance économique. Déjà mise en doute ailleurs (Encyclopédie de l'Islam, V° Tiajara), cette opinion n'est pas valable pour le Darfûr, dont l'intense activité commerciale a toujours frappé non seulement ses visiteurs, mais ceux qui en percevaient les effets ailleurs, à Assiout particulièrement, terme du Darb-el-Arbaïn, comme l'atteste la « Description de l'Égypte ».

Dans le domaine politico-économique, les caravanes jouaient un rôle de diverses façons, en apportant aux dirigeants et aux gens riches du royaume les symboles de leur prestige, armes de guerre ou de parade, vêtements, tapis et mobilier de luxe et à leurs homologues du dehors, des esclaves, de l'ivoire, des plumes d'autruche. Ce commerce était donc un moyen de distinction ou de stratification sociale bien marquée (Encyclopédie de l'Islam, V° Darb-el-Arbaïn).

Le commerce intérieur en a bénéficié, quoiqu'on puisse poser la question de savoir qui en profitait le plus. Car non seulement certaines catégories en étaient exclues mais encore réduites en marchandises (esclaves) faisant l'objet de ce commerce. En outre, certains articles, les armes par exemple, ne passaient pas par les marchés publics, mais le reste suffisait à y entretenir une activité intense.

De plus, en l'absence d'autres modes de communication, les chefs de caravanes étaient chargés de transporter les messages diplomatiques entre les souverains du Darfûr et leurs homologues étrangers.

Plus récemment, la politique est encore intervenue pour accentuer la décadence de ces voies traditionnelles de communication avec l'étranger. Après la totale incorporation du royaume au Soudan angloégyptien, en 1916, le Condominium s'est efforcé de canaliser tout son commerce vers Khartoum et Port-Soudan, renonçant même au grand rêve du « Cap au Caire ».

Malgré cela, ces voies ne sont pas à négliger. Certaines d'entre elles survivent, surtout le Darb-el-Arbaïn, et toutes sont susceptibles de renaître à l'occasion, comme le trafic récent sur la voie de Koufra et sur celle du Tchad en offre un éclatant exemple. C'est parce que la tradition du commerce à longue distance, avec tout ce qu'il implique, doit être gardée en mémoire comme une caractéristique fondamentale de notre terrain d'enquête, que nous en avons parlé longuement.

Des manipulations politiques ont contribué aux lacunes de l'infrastructure du Darfûr et du Soudan dans son ensemble. Nul besoin d'étudier longuement l'histoire de l'Afrique pour savoir que le sultanat du Darfûr a disparu, avec son chef coutumier, Ali Dinar, en 1916, pour avoir entretenu des relations guerrières avec ses voisins et donc la rupture des échanges commerciaux. Un officier français écrivait en 1920, dans un rapport sur un « Fonds Spécial » créé par le Roi des Belges pour l'étude des transports en Afrique : « Le prolongement de la ligne vers El-Nahud, où l'on trouve des mines de cuivre, est d'ores et déjà décidé, et l'on continuera sans doute ensuite jusqu'à El-Fasher... Cette ligne a évidemment en vue, outre le commerce de la gomme, un objectif politique, elle permet de surveiller et contenir les populations fanatiques du Kordofan... et aussi de contrôler et châtier au besoin le sultan du Darfûr, Ali Dinar, ce qui vient d'être fait, enfin elle limite nos progrès vers le Darfûr et annexe économiquement le Ouadaï. En effet, quoi que nous fassions au Tchad, nous sommes condamnés maintenant à un partage économique avec l'Angleterre, soit que nous choisissions la voie du Nigéria, soit que nous prenions celle du Nil » (SALESSES 1920, pp. 13-14).

Mieux encore, le même ingénieur militaire prévoyait l'abandon du rêve historique du Cap-au-Caire, afin d'obliger le Soudan, Darfûr compris, à orienter ses voies vers le nouveau havre de Port-Soudan, plutôt que vers la Méditerranée. « À Philoé, au-delà de Chellal, écrivait-il, commence la section du Nil nubien entre le réseau ferré de l'Égypte et celui du Soudan, c'est dans cette zone que passe le parallèle de sécheresse maximum qui se confond avec le tropique du Cancer... le maintien de cette barrière est voulu par les Anglais, qui ont interrompu sciemment leurs voies ferrées entre Chellal et Wadi-Halfa... Cette mesure oriente la province fertile de Dongola sur Khartoum et sur la Mer Rouge, et lui fait tourner le dos à l'Égypte » (SALESSES 1920, p. 8).

* *

Le type de rapports sociaux et la difficulté des pratiques commerciales au Darfûr, incitent à la création de stratégies individuelles ou collectives pour la commercialisation de produits locaux en général, et du bétail en particulier.

Dans le commerce du bétail, les rapports interpersonnels se manifestent par la présence de nombreux acteurs sociaux qui participent selon une stratégie bien définie, et une division du travail bien élaborée.

Des « Samasra » et « Sababa » (intermédiaires), par leur connaissance pratique (prix, offres, ethnies, marchés, etc.) servent de traits d'union entre d'une part, les riches commerçants représentés sur les marchés par leurs « Woukala » (agents commerciaux, souvent parents ou amis) et les producteurs-vendeurs d'autre part. Le commerce du bétail est avant tout une interaction ethnique qui impose l'existence d'institutions traditionnelles telles que la « damana » (assurance).

Le choix du « damine » (assureur) est fondé sur des critères socioéconomiques : sa capacité financière compte mais moins que sa réputation, sa connaissance et son respect de l'ethnie assurée, etc. Il prend en charge les vendeurs de bétail en garantissant aux acheteurs que celui-ci n'est pas illégalement acquis. Il s'engage ainsi à ratifier les transactions, à rembourser les acheteurs et à poursuivre les vendeurs au cas où le bétail en cause provient d'un vol.

Bien que la responsabilité principale de « damine » soit financière, il a une responsabilité sociale qu'il ne peut négliger sans créer des tensions et même des risques de rupture avec l'ethnie concernée.

Le commerce du bétail s'avère rentable ; cependant, il présente des risques considérables pour ceux qui s'y engagent. Des risques tels que vols, épidémie, manque d'eau et de pâturages, confiscation en cas de contrebande, etc., une double raison qui explique l'absence presque totale de femmes dans ce domaine. L'adaptation au commerce des nomades Zaghawa est intéressante à étudier car l'habitude des vols de prestige avait donné d'eux une image stéréotypée de « voleurs de chameaux », ce qui n'a fait qu'accentuer leur marginalisation (« Juifs du Darfûr » pour les autres), accompagnée par une attitude étatique négative.

Affrontés par des mutations socio-économiques provoquées par la dégradation écologique surtout (sécheresse, désertification, etc.) depuis les années soixante, les Zaghawa ont été obligés de se disperser dans tout le Soudan aussi bien qu'à l'étranger (surtout la Libye — exploitation des gisements du pétrole) et la solidarité ethnique leur a valu la réussite commerciale en dépit de leur manque d'expérience du commerce (v. Fig. 5).

Leur réussite exemplaire dans ce domaine peut être attribuée à leur prise de conscience collective, qui les a aidés à exploiter leurs traditions de nomades pour répondre aux exigences du commerce telles que la discipline personnelle, la solidarité, la prise de risques, etc., car cette réussite commerciale implique une dynamique intérieure surtout au niveau des rapports interclaniques où l'Islam est clairement conçu comme élément d'unité et de puissance, et une dynamique extérieure face aux problèmes existentiels et aux rapports avec les autres ethnies.

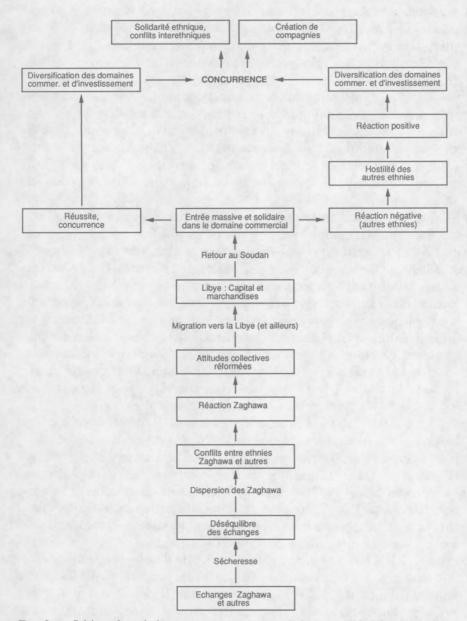


Fig. 5. — Schéma des relations entre appartenance ethnique et solidarité commerciale.

La nouvelle stratégie des Zaghawa n'est pas simplement un mécanisme défensif, car leur solidarité quoique fondée sur l'appartenance ethnique, comporte une attitude tolérante vis-à-vis d'autres groupes, sans oublier leur contribution à une dynamique plus générale. Il serait intéressant de savoir combien la dynamique actuelle des Zaghawa est une rénovation d'un rôle qu'ils auraient joué dans l'ancienne histoire de l'Afrique.

Reste à savoir comment cette réussite commerciale est accompagnée d'une action politique dépassant les intérêts de l'ethnie. Or, on sait que dans toute l'histoire du Darfûr, les échanges commerciaux et les intérêts étatiques sont inséparables. Les Zaghawa, comme toute autre ethnie, cherchent leur place dans le pouvoir politique, et on peut dire qu'une lutte pour le pouvoir est en train de se livrer entre eux et les autres ethnies.

Les réactions d'autres ethnies à l'égard des Zaghawa se caractérisent par une xénophobie que l'on cherche à justifier par leur présence massive et « menaçante » sur les marchés publics, dans les boutiques, et ailleurs. Quelles que soient les réactions, positives ou négatives, aucune d'entre elles ne semble systématique ni comparable à la stratégie commerciale des Zaghawa, engagés dans leur quête d'un pouvoir nouveau pour eux dans un milieu qui leur impose la solidarité et la diversification de leurs activités commerciales et autres. Mais si, malgré l'hostilité générale, diffuse et mal définie, les Zaghawa ont réussi à pénétrer le secteur commercial, cette pénétration n'aurait pas été possible sans la tradition pacifique inhérente aux échanges commerciaux, même quand ils perdent un peu leur aspect complémentaire.

Le cas des Zaghawa illustre le postulat de Radcliffe-Brown et de Durkheim, qui maintiennent que la société passe par des états de dispersion et de concentration renouvelant ainsi la conscience collective et la solidarité. On peut dire que les Zaghawa sont passés par là, mais leur niveau actuel de concentration et de conscience collective comporte des risques de cloisonnement ethnique et de tension que les marchés et les échanges commerciaux en général ne sont pas capables d'absorber. Il est indispensable que cette dimension-là soit suffisamment prise en considération dans quelque projet de développement qui soit.

Nous avons pu constater qu'au Darfûr les gens ont recours à différentes modalités de crédit. Mais quel que soit le domaine d'utilisation envisagé, l'octroi de crédit reste un des problèmes fondamentaux qui méritent l'attention.

Ce sont les commerçants qui se trouvent le mieux disposés à prêter

aux autres, notamment aux producteurs. Or, les procédures employées risquent parfois de susciter des conséquences beaucoup plus graves que le manque de crédit lui-même.

Les relations complexes qui se créent ainsi entre commerçants et producteurs, ont un impact direct sur la commercialisation et sur les prix en particulier. La répercussion la plus grave qui en découle est la perte d'autonomie chez le paysan-producteur et l'incapacité d'assurer sa subsistance.

Il nous semble donc urgent de revaloriser les institutions traditionnelles en même temps que de mettre en place de nouvelles structures (telles que le crédit sans intérêt par exemple) sans briser les rapports interpersonnels existants. Nous pouvons dire dès maintenant que l'incertitude du sujet des prix et la complexité des facteurs qui les déterminent constitue un problème crucial.

* *

La détermination des prix des produits locaux crée aussi un problème fondamental dans la commercialisation de ceux-ci au Darfûr. La complexité des facteurs qui interviennent dans ce processus valorise l'antique technique du marchandage. Celui-ci présente de nombreux inconvénients, tels que retards, blocages de transactions, ou pis encore, incertitude du producteur vis-à-vis de ses clients, commerçants, intermédiaires ou autres. Manquant de critères précis et calculables, le producteur fixe alors le prix de ses produits en fonction de ceux des produits de consommation dont il a besoin.

Certes, la souplesse dans la détermination des prix permet une meilleure interaction entre les participants, car le marchandage n'est pas un simple processus économique, c'est avant tout un besoin personnel ou social d'entamer un débat. Celui-ci est d'autant plus important dans une société où les marchés constituent un des rares lieux publics permettant une interaction régulière entre différentes ethnies.

Pour stabiliser les prix, diminuer les très grandes variations de coûts entre les différents marchés, et sécuriser le producteur en même temps, un minimum d'intervention d'État s'avère nécessaire. Il est vrai que celui-ci intervient pour fixer les prix minimums de certains produits dans les grands marchés interrégionaux, et ne s'occupe donc que des denrées commerciales destinées à l'exportation, comme l'arachide.

Cela ne résout pas bien entendu le problème de prix au niveau de la commercialisation interne.

Or, ce que nous préconisons comme intervention, ne doit pas être fait sous forme de « contrôle des prix » en tant que tel, politique dont la réalité a montré l'inefficacité et l'inutilité, mais plutôt par l'élaboration d'une stratégie globale qui prend en considération le contexte social nécessitant le marchandage, la liaison entre lieux de production et de consommation, et aidant les gens susceptibles de fournir des possibilités de stockage, de fabrication et de fourniture d'articles en diverses saisons.

Il semble indispensable de limiter les effets nuisibles de l'anarchie commerciale actuelle tout en laissant une marge à la liberté d'échange et de consommation. Il ne faut pas au nom de la liberté d'entreprise commerciale engager la population dans une spirale de consommation de produits importés, un piège que l'Occident même a du mal à éviter.

Il n'est ni souhaitable ni concevable de songer à une économie autarcique ni au Darfûr, ni au Soudan dans son ensemble, mais l'État doit remodeler sa politique commerciale en limitant les importations inutiles du point de vue productif qui poussent à la consommation au détriment de la production, surtout alimentaire.

Le danger de la commercialisation des importations non contrôlées n'est pas seulement de susciter un besoin de consommation sans issue, mais aussi de diminuer la possibilité de développement d'industries locales basées sur la fabrication artisanale, aujourd'hui loin d'être en mesure de concurrencer, sur notre terrain d'étude, trop d'articles importés.

En dépit de conjonctures épisodiques défavorables, nous ne croyons pas que la situation au Darfûr soit dramatique ou irréversible. Car il y existe de nombreux éléments qui, une fois exploités d'une manière cohérente et sans excès, peuvent apporter des solutions appropriées à court aussi bien qu'à long terme.

La région est dotée de ressources humaines représentées par une population d'une grande variété et richesse culturelles. Cette population est réputée pour son enthousiasme et son engagement très actif dans la production. D'autre part, le pays a des ressources potentielles importantes surtout dans la zone du « Jebel Marra » qui est le véritable cœur économique de la région et même au-delà. Il convient donc de prévoir une amélioration du système de commercialisation intérieur et interrégional. Cette amélioration toucherait plusieurs aspects de la commercialisation, mais en premier lieu, le système des transports. Car

l'insuffisante modernisation des transports et communications du Darfûr rend le trafic intérieur précaire. Les agglomérations se trouvent isolées par le gonflement des rivières et le ruissellement des pistes à la saison des pluies. Il faut l'avoir observé, pour se rendre compte des inconvénients que cet isolement provoque. C'est ainsi que de juillet à septembre 1985 nous avons vu la ville d'El-Geneina complètement isolée après l'écroulement de son pont d'Arda-Mata, et cela au moment où la population avait le plus besoin de se procurer des vivres à cause de la sécheresse et de l'afflux des réfugiés tchadiens. Cette situation a poussé la CEE à organiser un « pont aérien » pour transporter la nourriture de Khartoum à El-Geneina. Ainsi, ce réseau précaire des transports bloque non seulement l'activité commerciale, mais toute la région dans son développement, et risque de créer des crises que l'on pourrait bien alléger avec un système de liaisons appropriées.

Si la commercialisation exige une nette amélioration du système des transports, elle est aussi elle-même une source de revenus importants susceptibles de contribuer à son tour à cette amélioration. Celleci est d'autant plus souhaitable qu'elle sera bénéfique pour l'économie aussi bien que pour l'interaction ethnique.

Des facteurs sociologiques autant qu'économiques poussent les femmes au Darfûr à s'engager dans le commerce et la fréquentation des marchés, et cela en dépit de la médiocrité de leurs activités commerciales. Économiquement, il s'agit pour elles de se créer un statut économique quelconque en dehors de la production. Comme Meillasoux l'a bien dit : « La femme ne peut acquérir un statut économique que par l'écoulement de son produit sous forme de marchandises, hors des circuits domestiques. D'où le rôle actif des femmes dans le commerce dès que les circonstances historiques s'y prêtent ».

Cette motivation économique est souvent, sinon toujours, accompagnée par d'autres motivations sociales. Sociologiquement, le commerce en général et les marchés en particulier représentent donc pour la femme une institution appropriée pour pouvoir échanger et s'ouvrir vers l'extérieur. Cela pourrait expliquer en partie l'existence du commerce réduit auquel certaines femmes se livrent, et en même temps nous donner une possibilité de saisir la commercialisation dans sa globalité, avec ses dimensions sociales aussi bien qu'économiques.

* *

L'étude des échanges commerciaux nous a permis de constater que la division du travail entre hommes et femmes dans ces échanges, reflète dans une certaine mesure la division du travail traditionnel. Or, en général, en participant aux échanges commerciaux, les femmes cherchent à échapper aux restrictions traditionnelles, « tabous », etc., ce qui donne une raison d'être au commerce féminin même en dehors de toute rentabilité économique. Toutefois, la médiocrité de leurs affaires montre qu'elles sont loin d'échapper à ces restrictions. Car même si certaines d'entre elles sont privilégiées, et si d'autres bénéficient de l'extension de la contrebande par exemple, tout cela est loin de leur assurer un statut économique reconnu. On remarque aussi l'émergence de nouvelles responsabilités confiées aux femmes sans pour autant leur fournir les bagages nécessaires, par exemple le capital. Ces activités reflètent une nouvelle marginalisation sociale des femmes qui occupent une place importante dans la production traditionnelle, qu'elle soit agricole, animale ou artisanale. Dans le futur développement de la région, il est indispensable de considérer la femme comme un agent actif du développement et non pas comme un simple participant marginal.

Nous avons montré qu'au Darfûr, la contrebande (notamment avec le Tchad, la Libye et la République Centrafricaine) est une activité inséparable du commerce légal, peut-être le dépasse-t-elle même sensiblement. Le phénomène à souligner est que les femmes, surtout nomades « Abaliate » (chamelières), y jouent un rôle important pour le trafic avec le Tchad et la République Centrafricaine. Leur participation peut être attribuée à de nombreux facteurs.

Tout d'abord, les femmes nomades au Darfûr comme ailleurs sont réputées (depuis le temps d'Ibn Batuta) par leur longue tradition d'indépendance, qui les dispose à s'engager dans la contrebande sans trop de restrictions. Elles ont aussi l'habitude de traverser les frontières en quête d'eau et de pâturage et se trouvent donc généralement au-dessus de tout soupçon quand elles voyagent.

Les nomades ont une attitude négative vis-à-vis du commerce, cela est vrai pour les femmes autant que pour les hommes, mais ceci favorise pour tous la confusion entre commerce et contrebande, et aussi un esprit d'opposition aux sédentaires et une absence de sympathie qui n'épargne pas les fonctionnaires.

Les conflits entre sédentaires et nomades ne sont que trop connus, mais l'engagement de ces derniers dans la contrebande concrétise leur défi et leur mépris des lois conçues par les sédentaires.

D'autre part, les femmes bénéficient de « tabous » traditionnels persistants : même un douanier ne doit pas toucher à la femme d'un autre, quel que soit le droit écrit.

Par ailleurs, les conditions économiques et culturelles des nomades les incitent à recourir à la contrebande. Jouant de leur attachement à leur bétail, les femmes préfèrent sans doute toucher des commissions en pratiquant la contrebande pour se procurer des articles par l'intermédiaire de ces commissions plutôt que par la vente de quelque bétail. Or, les nomades font souvent la contrebande pour le compte de commerçants professionnels, ce qui crée une étroite relation de clientèle entre les partenaires des deux côtés.

Faut-il souligner aussi que le milieu est propice au développement de la contrebande, car s'il existe des sanctions administratives il n'y a pas de condamnation sociale pour les appuyer? Faut-il chercher les origines de cette complicité sociale dans la tradition d'opposition entre Cité et État, concernant par exemple les frontières, etc. ? Un supplément à cette tradition est le fait que le Darfûr se sent injustement traité par Khartoum, ce qui explique d'ailleurs non seulement le phénomène de la contrebande, mais aussi la volonté persistante de perpétuer des liens complémentaires solides avec la Libye et le Tchad. On sait que les frontières du Soudan avec ces pays (Libye, Tchad, R.C.A., Zaïre, etc.) sont « perméables » avec ces pays. Or, la centralisation excessive de décisions commerciales, la lourdeur des formalités administratives, et le monopole de l'État entraînent le développement d'une contrebande, d'ailleurs non facilement entravée. Il est évident que l'anarchie commerciale laisse tout loisir aux stratégies personnelles de se développer avec la possibilité pour quelques intérêts particuliers de l'emporter sur l'intérêt commun.

Nous avons vu comment le commerce à longue distance était et reste encore une nécessité pour la région. Il se distinguait du commerce local surtout par le fait qu'il n'était pas accessible aux paysans producteurs.

Récemment, des producteurs agricoles et nomades ont cependant commencé à participer activement aux échanges avec la Libye et ailleurs, non pas en tant que professionnels mais plutôt comme travailleurs et commerçants sporadiques. Or, pour les professionnels, le commerce local n'est pas en rupture avec celui à longue distance même si cela exige la mise en place d'une stratégie collective qui assure l'écoulement des marchandises (par exemple les Zaghawa).

Les stratégies de commercialisation observées dans notre étude ne

peuvent pas manquer d'aboutir à l'expansion et à la consolidation du statut de catégories privilégiées de commerçants, comme celles qui constituaient traditionnellement l'aristocratie liée au pouvoir royal, d'une part, et les étrangers d'origine plus ou moins récente : « Fezzan », « Fellata » (Peul), etc. C'est l'inévitable résultat de trois causes :

- La tradition et l'expérience de certains groupes et sous-groupes traditionnels, dont la supériorité économique s'est trouvée souvent, mais pas toujours renforcée;
- 2) Les structures économiques édifiées par les autorités du Condominium dit anglo-égyptien: a) corps de fonctionnaires du « Sudan Civil Service » et de nouveaux intermédiaires et commerçants ajoutés aux anciens; b) création d'un réseau de transport orienté vers Khartoum et Port-Soudan aux dépens des routes traditionnelles;
- 3) L'établissement d'une économie de dépendance en faveur de la Grande-Bretagne à la plupart des points de vue et particulièrement de la monnaie.

C'est à l'action conjointe de ces facteurs qu'on peut attribuer des erreurs et des abus et en fin de compte, la corruption d'agents de l'État ou autres intermédiaires.

Certes, la commercialisation se présente comme un domaine ouvert à tout le monde, c'est d'autant plus vrai au Darfûr que ces dernières années des gens de toutes origines ethniques sans qualifications professionnelles ni capital suffisant s'orientent en nombre croissant vers l'activité commerciale, surtout dans les villes. Quoique certains d'entre eux réussissent à survivre par le tout petit commerce, leurs activités ne stimulent guère des activités parallèles de production et un phénomène de marginalisation socio-économique d'une partie de la population risque de se produire par la voie des marchés.

Malgré son côté ouvert par rapport aux autres professions, le commerce demeure au Darfûr un critère de distinction sociale, non seulement à cause de la richesse et du volume des affaires, mais aussi par la place qu'il accorde dans la hiérarchie sociale et la possibilité qu'il donne des rapports avec les autorités politiques et personnages influents.

Il en résulte que même si un grand nombre de personnes améliorent véritablement leur style de vie par le commerce, on peut douter de les voir constituer un jour une véritable classe moyenne.

En effet, au Darfûr, il est possible de repérer différents groupes ou sous-groupes sociaux, de type commercial, dont les relations quotidien-

nes n'empêchent pas la concurrence ni même parfois l'opposition acharnée. La solidarité commerciale était autrefois basée sur l'appartenance ethnique (et parfois ethno-religieuse). Cela faisait partie des anciennes traditions du pays. Or, si cette solidarité permet encore une certaine cohésion au sein de certains groupes, elle connaît aujourd'hui des obstacles nouveaux nés d'attitudes conformes aux besoins socio-économiques dépassant les cadres sociaux et provoque des tensions dangereuses.

Il faut souligner aussi parmi les rôles non économiques les plus importants que l'échange commercial jouait (trouvant ainsi une finalité en dehors de lui-même) celui de la pacification entre groupes. Or, avec les mutations socio-économiques, des groupes potentiellement hostiles se trouvent dans des situations de concurrence plutôt que d'échanges complémentaires traditionnels, d'où le caractère inévitable de nouveaux conflits interethniques, dans une région où les frictions tribales ne cessent de réapparaître.

Une réorganisation des activités commerciales s'impose donc, afin d'intégrer les nouveaux types de relations, et de répondre aux exigences d'un développement cohérent. Il existe de nombreuses possibilités dont nous signalons les suivantes :

- 1) Favoriser le micro-développement, tout en l'intégrant au système global. C'est-à-dire que l'activité d'échange doit être envisagée en lien direct avec la production et les besoins intérieurs des communautés, le surplus destiné à l'échange extérieur venant après la création d'une autonomie régionale, nécessaire à tout développement.
- 2) Encourager le développement de compagnies commerciales modernes qui regroupent des gens d'appartenances ethniques différentes et dont les intérêts ne se limitent pas aux échanges commerciaux. Ces compagnies peuvent intégrer et bénéficier de l'expérience et l'efficacité de stratégies traditionnelles tout en aidant celles-ci à dépasser leur cadre ethnique.

Il convient simplement de tenir compte de valeurs reconnues par la société pour résoudre des problèmes tels que le crédit rendu encore plus urgent par l'inefficacité du système commercial actuel. Or, le commerçant ne se tient pas responsable de fournir des solutions systématiques aux problèmes de crédit qui se posent aux paysans, surtout s'il s'agit de crédit sans intérêt. Cependant, ce problème a été résolu dans d'autres pays du Tiers Monde sans prévoir d'intérêts pour des sommes minimes et souvent engagées à court terme.

* *

Quel rapport entre activités commerciales, particulièrement celles des marchés et développement socio-économique? Dans quelle mesure les marchés et le volume des transactions sont-ils indices de développement ou de sous-développement? La controverse à ce sujet reste vive après d'innombrables études poursuivies par des chercheurs de disciplines variées: sociologues, anthropologues, géographes, économistes, etc.

Pour de nombreux chercheurs, les activités commerciales apparaissent non seulement comme les indices d'un développement déjà réalisé mais aussi comme ceux de possibilités pour l'avenir. D'autres, et notamment les marxistes, voient une cause flagrante de sous-développement dans le commerce en général et surtout dans la pénétration du monde rural par les marchés concrétisant l'orientation des paysans vers une activité commerciale destinée au monde capitaliste.

Pour ceux-ci, le commerce est donc une forme pacifique et indirecte d'exploitation des paysans et il provoque un cercle vicieux où le sous-développement découle de l'inégalité des termes de l'échange entre producteurs, paysans et commerçants.

Dans le cadre de notre étude, une conclusion nuancée semble s'imposer. Depuis toujours, nous avons constaté que marchés et activités commerciales ont eu au Darfûr certains effets négatifs. Il faut certainement distinguer entre ceux qui paraissent en bénéficier et ceux qui paraissent en souffrir, tandis que certains chercheurs mettent l'accent sur ce qui les confirme dans leur opinion de départ en négligeant ce qui pourrait indiquer le contraire. Il conviendrait plutôt de rechercher si le rapport entre indices de sens opposés est positif ou négatif.

Par ailleurs, et le point est primordial, que devons-nous entendre par les mots « développement » et « sous-développement » ? Nous n'allons pas, bien entendu, entrer dans les détails d'innombrables définitions déjà existantes. Il nous semble tout de même important de souligner que bien des chercheurs n'y voient qu'un simple synonyme d'acquisition de nouvelles habitudes de consommation, surtout de consommation d'articles manufacturés d'origine étrangère que la population locale n'avait pas l'habitude de consommer traditionnellement. Ces chercheurs, comme cela va de soi, identifient l'absence et la rareté de marchés et de commerçants à l'absence de développement. Ils concluent qu'au Darfûr, c'est l'apparition des commerçants « jellaba » et

l'introduction des camions et autres moyens de transport modernes qui ont déclenché le processus de développement en suscitant la consommation de produits importés tels que sucre et thé.

Nous restons plus prudents dans notre conclusion et ne nous bornons pas à apprécier le développement en termes de simple consommation. Il est vrai que les contacts extérieurs, qu'ils soient commerciaux ou autres, sont nécessaires pour toute société dans la mesure où cela pourrait l'aider à revaloriser son propre savoir-faire, et intégrer les nouveaux éléments venant du dehors. Car quelle que soit l'ambiguïté ou la confusion accordée à des notions comme le « développement », nous croyons que chaque société est dotée d'une capacité intérieure de se développer et qu'il est tout à fait normal qu'un contact avec l'extérieur stimule cette capacité. L'intérêt que ce contact soit commercial est attribué au fait que les échanges y sont toujours pacifiques.

Néanmoins, il ne faut pas non plus oublier les conséquences négatives qui en découlent. Par exemple dans le cas du Darfûr, le désir de consommer de plus en plus de produits nouveaux pousse à négliger la production alimentaire au profit de cultures commerciales, perdant ainsi la base fondamentale du développement : la capacité de se nourrir.

Au cours de notre enquête, sécheresse et famine ont frappé d'autant plus durement que la production de vivres était devenue insuffisante déjà en temps de « vaches grasses ». Il n'y a de développement satisfaisant que si la communauté conserve la capacité d'assurer son existence. Dépendre de produits importés, c'est perdre son autonomie. La pression exercée par le commerçant est-elle en soi facteur de développement, pas de simple changement? Au Darfûr comme ailleurs au Soudan, les profits considérables qu'engendre le commerce prouvent certainement l'existence du sous-développement mais non celle d'une amélioration des conditions générales. Les producteurs, surtout les cultivateurs, ont trop tendance à vendre tout ce qu'ils peuvent au début de la récolte, ne fut-ce que pour rembourser des dettes criardes (voir ce que nous avons dit du crédit) et pour éviter d'avoir trop à perdre en gardant des réserves sans avoir les moyens de les protéger. On ne peut que les pousser sur une mauvaise pente en leur présentant de plus en plus d'articles importés.

Le commerçant, lui, s'empresse d'acheter au cours le plus bas et, jouissant de moyens de stockage ou de transport, de revendre ailleurs ou sur place. Il se peut même qu'il revende aux paysans certains produits dont ils se sont défaits trop précipitamment, quitte à leur faire

crédit sur la prochaine récolte. On ne peut vraiment pas considérer de telles pratiques comme forme de développement à préconiser, car on constate l'exploitation qui en découle.

Si l'analyse marxiste de la situation est fondée sur la dénonciation de l'exploitation par échanges commerciaux des périphéries rurales au profit des centres urbains, cela ne veut pas dire que les marchés et autres centres d'activités commerciales ne sont pas des éléments de dynamisme socio-économique. Car en dehors de leur importance économique, les échanges au Darfûr ont une dimension sociologique celle d'interaction ethnique qui est indispensable à une co-existence pacifique entre les différents groupements. La question importante reste de savoir comment on peut orienter les activités commerciales d'une manière bénéfique vers la population dans son ensemble.

* *

Au Darfûr, on constate pendant les vingt dernières années, une très nette orientation vers les activités commerciales, comme solution aux problèmes suscités par des déséquilibres écologiques et des mutations socio-économiques. La croissance en nombre et en taille des marchés reflète cette réalité. Bien que le commerce soit combiné avec d'autres activités secondaires ou principales, cette orientation n'est pas sans conséquences négatives sur la production, abandonnée parfois ou orientée de plus en plus vers les cultures commerciales. Malgré leur fort engagement dans le secteur primaire, les paysans se trouvent poussés à alimenter le secteur commercial pour se procurer des marchandises importées. Certains d'entre eux entrent dans des rapports complexes avec les commerçants dont ils ne se défont que difficilement. L'acquisition de produits manufacturés d'origine étrangère prend une place prépondérante dans les esprits. L'économie tend vers la consommation et les commerçants affectent souvent leur capital au secteur tertiaire.

En produisant de plus en plus pour se procurer des articles de consommation, qui ne correspondent pas toujours à des besoins fondamentaux, l'équilibre alimentaire de certains d'entre eux se trouve perturbé ou brisé, surtout durant les conjonctures provoquées par la sécheresse.

Les marchés et le commerce en général se présentent comme des institutions à double fonction. Ils ont une fonction traditionnelle par

l'existence des liens sociaux interpersonnels qui interviennent et façonnent même parfois les modes d'échanges. En même temps, ils présentent des éléments modernes tels que développement des échanges anonymes où la poursuite de la rentabilité précède les considérations sociales, mais aussi par des éléments techniques modernes tels que la standardisation des poids et mesures, etc. L'usage d'une monnaie unique est d'autant plus important que la hiérarchie traditionnelle attribuée aux biens disparaissant, elle entraîne l'affaiblissement de la hiérarchie correspondante parmi les gens qui détiennent ces biens. Les échanges commerciaux témoignent de cette façon de l'émergence de nouveaux indices et critères de stratification sociale différente de celle connue autrefois.

Cependant, les aspects modernes de la vie des marchés ne se présentent pas toujours en opposition ou contradiction avec ceux du passé. C'est pour cette raison même que nous avons attribué à ces institutions publiques une grande valeur d'observation et de démonstration sociologique.

Nous avons décelé plusieurs domaines d'interactions sociales qui se concrétisent par le commerce. Cette interaction est d'autant plus significative qu'elle présuppose une condition: la paix, car tout échange même anonyme, implique un rapport pacifique entre partenaires. Une relation étroite existe entre l'idée de la paix et la nécessité d'échanger sans que l'on puisse dire si l'une a suscité l'existence même de l'autre.

Limitrophe de trois pays différents, le Darfûr est en bonne position pour contribuer à des échanges commerciaux internationaux dont les bénéfices se font sentir jusque dans la capitale nationale.

Les facteurs favorisant le développement de ces échanges peuvent être groupés en trois grandes catégories : Sociologique, par l'existence même d'un groupement international de population ; Économique, par les échanges à l'intérieur et au-delà de la région, dont bénéficient non seulement les commerçants, mais aussi les travailleurs, qualifiés ou non, et le Trésor régional ; Administratif enfin et, à ce troisième point de vue, pour deux raisons : d'une part, l'approvisionnement en certains biens de consommation (bois, pétrole, café, etc.), parfois assuré en dépit de sa médiocrité par le système national de transport, d'autre part, et ceci est évidemment discutable, l'évasion d'un régime de contrôle des échanges trop centralisé et trop restrictif.

Ainsi s'explique à la fois l'importance de ces échanges, le compor-

tement disparate de ceux qui s'y engagent, et le besoin sur lequel nous insistons de les organiser plutôt que de les réprimer.

L'instabilité politique, malheureusement, est un inconvénient majeur, souvent, comme ce fut récemment le cas, soit à l'intérieur d'un même pays comme le Tchad, soit dans les relations que la Libye entretient avec ses voisins. Elle provoque d'incessantes chutes du volume de ces échanges, que les États intéressés ne sont pas encore parvenu à éviter. Pour cette raison d'ailleurs, il est particulièrement important de maintenir et consolider ces échanges, car par leur rôle pacificateur bien connu, ils peuvent contribuer d'une manière positive à atténuer les conflits et à assurer une meilleure interaction.

On peut reconnaître tout de même que ces échanges présentent des aspects négatifs, mais non nier qu'ils répondent à des besoins et qu'ils constituent une réalité à traiter avec tact. Un de leurs aspects négatifs, c'est la proportion excessive d'articles manufacturés de provenance lointaine ou même régionale, comme c'est le cas à notre avis des tapis libyens concurrençant à Malit une industrie naissante tout à fait capable de les égaler en coût de revient et en qualité. Il faut donc préconiser un développement concentré à l'intérieur de la région et entre les trois États des secteurs où ils sont complémentaires les uns les autres et, en particulier, des industries agro-alimentaires et artisanales.

Le développement exige une infrastructure incitant à l'investissement pour la production. Tel n'est pas le cas aujourd'hui : du côté soudanais en particulier, il y a une tendance à privilégier les échanges commerciaux au détriment de la production. D'autre part, les commerçants disposant de capitaux les investissent souvent dans un cycle commercial plutôt que dans la production. Leur problème, puisqu'ils ne manquent pas de capitaux, est qu'il est plus profitable et sécurisant d'investir dans le tertiaire plutôt que dans le primaire.

Le développement régional exige aussi une large décentralisation du pouvoir de décision en faveur des autorités régionales, afin d'obvier aux inconvénients que présentent les décisions prises sans connaissance suffisante des conditions régionales, et la nécessité de se rendre trop souvent dans la capitale nationale pour s'y conformer. Les responsables régionaux seraient mieux à même de connaître les réalités locales et s'attacheraient mieux sans doute à améliorer par des investissements adéquats des structures d'importance fondamentale comme celle des transports et à pallier des variations excessives des revenus administratifs locaux.

Finalement, on peut dire qu'une politique souple, sans cesse revue

en fonction de l'actualité, s'impose, exigeant l'entente entre États au sujet des échanges frontaliers. Notre enquête a montré que rien ne s'oppose à se mettre d'accord sur la façon de profiter de la complémentarité des ressources.

L'avenir sera certainement marqué par deux changements importants : l'urbanisation massive et le projet CEE de développement du Jebel Marra.

L'urbanisation a déjà posé des problèmes tels que de périodiques manques d'eau potable à El-Fasher. Il dépendra des autorités d'en faire un bien plutôt qu'un mal. Il y a dans les villes un potentiel humain à rendre productif par l'artisanat, les services, etc., les femmes en particulier s'y trouvent dans un milieu plus favorable que dans les zones rurales, mais toute grande ville, par sa seule existence, représentera un investissement que le Darfûr doit rendre rentable.

Le projet CEE du Jebel Marra, d'autre part, ouvre des perspectives nouvelles à la Région tout entière, par la mise en valeur de riches terres d'alluvions et la variété des climats résultant de son altitude. Des récoltes jamais encore vues au Darfûr pourraient y être expérimentées et celles qui s'avéreraient rentables pourraient être exploitées. Resterait, la question n'est pas oiseuse, à protéger l'environnement, non seulement sur les lieux mais sans doute au-delà, car la désertification avance et l'on a constaté que le célèbre projet de la Gezira l'avait hâtée par-delà le Nil Blanc. Resterait aussi à compter pour certains produits avec la concurrence, y compris celle de pays hautement industrialisés. Resterait enfin à assurer le financement et la bonne administration du projet dans des conditions plus difficiles qu'au moment où le Soudan s'est rendu indépendant.

Ces réflexions ne signifient pas que nous soyons pessimiste, mais seulement prudente, et le soin que nous avons apporté à l'étude de la commercialisation « à la racine » a été inspiré par la conviction de pouvoir ainsi contribuer modestement à la réussite de projets de développement.

SOURCES PRIMAIRES D'INFORMATION

- 1. Documents sur le Soudan (Public Record Office), London.
- 2. Dossiers administratifs, Conseil rural populaire de Kattal, 1975-1985.
- Dossiers administratifs, Livestock and Meat Marketing Corporation, El-Fasher.
- 4. Dossiers administratifs, Conseil urbain de la Ville d'El-Fasher.
- 5. Dossiers administratifs. Conseil urbain de la Ville de Malit.
- 6. Dossiers administratifs, Conseil urbain de la Ville d'El-Geneina.
- Dossiers administratifs, Ministère régional du Commerce et des Finances, El-Fasher.
- 8. Dossiers administratifs, Bureau des Poids et Mesures, El-Fasher.
- 9. Archives régionales, Musée d'Ali Dinar, El-Fasher.
- 10. Rapports mensuels et annuels, Douanes, El-Geneina et Malit.
- 11. Archives nationales (National Record Office), Khartoum.
- 12. Rapports et recensements, Département de Statistique, Khartoum.
- Dossiers administratifs, Ministère National du Commerce et des Finances, Khartoum.
- 14. Questionnaires.
- 15. Informateurs divers.
- Observations et participations personnelles, conversations formelles et non formelles.

BIBLIOGRAPHIE

- ABA-LUGHOD, Janet L. 1971. Cairo: 1001 years of the City victorious. Univ. Press, Princeton.
- ABBAS IBRAHIM M. Ali. 1972. The slave trade and slavery in the Sudan 1820-1881. Khartoum University Press.
- ABDEL-GALIL IBRAHIM. 1973. The impact of incorporation in the world market in the Sudan. Khartoum University Press.
- ABDEL-GHAFFAR M. AHMED. 1975. Economic anthropology and development in the Sudan. Khartoum University Press.
- ABDEL-GHAFFAR M. AHMED. 1982. La société rurale soudanaise: Son dynamisme et son orientation (en arabe). *Bull. Dept. Sociol. Res. Cent.* (Khartoum), n° 4.
- ABDEL-GHAFFAR M. AHMED & MUSTAFA A. RAHMAN. 1979. Small urban centres: Vanguard of exploitation. *Africa*, 49: 258-271.
- ABDELRAHMAN A. IBRAHIM. 1984. Trade and regional underdevelopment in the Sudan. *In*: Manger, L. O. (ed.) Trade and traders in the Sudan. Univ. Bergen, pp. 109-137.
- ABDELRAHMAN A. IBRAHIM. 1987. The state and labour migration from Western Sudan. Bull. Dept. Sociol. Res. Cent. (Khartoum), no 76.
- ABEL, A. 1968. Introduction aux études islamiques. Cours Univ. Libre Bruxelles.
- ABERLE, D. F., 1987. Distinguished lecture: What kind of Science in Anthropology American Anthropologist, 89 (No. 3): 551-566.
- ADAM, F. A. & APAYA, W. A. 1973. Agricultural credit in the Gezira. Sudan Notes and Records, 54.
- ADAM, H. YOUSIF. 1979. Diffusion of Zaghawa People throughout the Southern Part of Northern Darfûr. Department of Geography, Khartoum University (n.e.).
- AHMED HUMEIDA A. ALI. 1985. Efficient credit mechanism to reach small farmers: With special reference to the Sudan. Bull. Dept. Socio. Res. Cent. (Khartoum), no 58.
- ALEXANDER, J. & ALEXANDER, P. 1987. Striking a bargain in Javanese markets.

 Man, New Series, No. 22: 42-68.
- AL-NAGAR, UMAR. 1972. The pilgrimage tradition in West Africa. Khartoum University Press.
- AL-Tounsy, M. Ibn Umar. 1845. Voyage au Darfûr, trad. fr. Dr Perron. B. Duprat, Paris.
- AMIN SAMIR. 1967. Le commerce interafricain. Le Mois en Afrique, n° 24 (décembre 1967): 61-80.
- Area Handbook for the Democratic Republic of the Sudan, 1973. American University, Washington.

Arminjon, P. 1911. La situation économique du Soudan anglo-égyptien. — Libr. générale Droit Jurisprudence, Paris.

ARKELL, A. J. 1940. The coinage of Ali Dinar Sultan of Darfûr (1898-1916).

— Sudan Notes and Records, 23: 151-160.

ARKELL, A. J. 1949. Beads made in Darfûr and Wadai. — Sudan Notes and Records, 29.

ARKELL, A. J. 1951. History of Darfûr, 1200-1700 AD. — Sudan Notes and Records, 32 (1, 2).

ARKELL, A. J. 1961. A History of the Sudan from the earliest times to 1821.

— Athlone, London.

Awad Al-Sid Al-Karsani. 1987. The establishment of New-Mahdism in the Western Sudan, 1920-1936. — *African Affairs*, **86** (n° 344, July 1987).

BAER, G. 1969. Studies in the social history of modern Egypt. — Univ. Chicago.

BAIR, S. 1977. Trans-Saharan trade and the Sahel, Damergu 1870-1930. — *J. Afr. Hist.*, **18** (1): 37-60.

Balamoan, G. A. 1981. Peoples and Economics in the Sudan 1884-1956. — University Center for Population Studies, Harvard.

BALANDIER, G. 1960. Structures traditionnelles et changements économiques. — Cah. d'Études afr., 1: 1-14.

BALANDIER, G. 1961. Phénomènes sociaux totaux et dynamique sociale. — *Cah. intern. Sociol.*, n° 30.

Balandier, G. 1965. Problématique des classes sociales en Afrique Noire. — *Cah. internat. Sociol.*, **38**: 131-142.

BALANDIER, G. 1985. Le Détour. — Fayard, Paris.

BARNETT, T. & AL-UARIM, A. 1988. Sudan, State, capital and transformation. Croom Helm, London.

BARTH, F. 1967. Economic spheres in Darfûr. — *In*: FIRTH, R. (ed.), Themes in Economic Anthropology, London.

Barth, H. 1860-1861. Voyages et découvertes dans l'Afrique septentrionale et centrale pendant les années 1849-1855. — Bohné, Paris ; Lacroix-Van Meenen, Bruxelles, 4 vol.

Bastide, R. & Verger, P. 1959. Contribution à l'étude sociologique des marchés Nago du Bas Dahomey. — *Cah. Inst. Sci. écon. appl.* (ISEA), n° 95: 33-65.

Belshaw, C. 1965. Traditional exchange and modern markets. — London.

Berques, J. 1965. L'idée de classes dans l'histoire contemporaine des Arabes.

— Cah. internat. Sociol., 38: 169-184.

Berry, 1984. The food crises and agrarian change in Africa. — *African Studies Review*, 73 (27): 59-112.

BJØRKELO, A. 1984. Turco-Jellaba relations 1821-1885. — In: Manger, L. O. (ed.), Trade and traders in the Sudan. — Occasional Papers in Social Anthropology (Bergen).

BOHANNAN, P. & DALTON, G. (eds.). 1962. Markets in Africa, N.W. Univ., Evanston and Chicago.

Bromley, R. J. & Good, C. The Rationale of Periodic Markets. — Annals Assoc. Amer. Geographers, 56: 330-337.

- Browne, W. G. 1799. Travels in Africa, Egypt and Syria from 1792 to 1798, Longman-Rees, London. 2nd ed., 1806.
- COHEN, A. 1965. The social organisation of credit in West African cattle market. *Africa*, 35 (1): 8-20.
- COHEN, A. 1971. Cultural strategies in organisation of trading diaspora. *In*: Meillasoux, Cl. (ed.). The development of indigenous trade and markets in West Africa, London.
- COMHAIRE, J. 1956. Economic Change and the Extended Family. Annals Amer. Acad. polit. and soc. Sci.: 45-52.
- COMHAIRE, J. 1962. Introduction aux problèmes de l'urbanisation en Afrique Tropicale. *In*: Colloque Commission Économique des Nations Unies pour l'Afrique (Addis Ababa).
- COMHAIRE, J. 1966. Wage pooling as a form of voluntary association in Ethiopian and other African Towns. *In*: 3rd International Conference of Ethiopian Studies, (Addis Ababa).
- COMHAIRE, J. 1981. Le Nigéria et ses populations. Complexe, Bruxelles.
- COMHAIRE-SYLVAIN, J. & COMHAIRE-SYLVAIN, S. 1964. The Kenscoff market system-Haïti. *Soc. and Econ. Stud.*, Univ. W. Indies, **13** (n° 3, sept. 1964): 397-404.
- COMHAIRE-SYLVAIN, S. 1963. Participation of women in industry and commerce in African towns south of the Sahara. U.N. Economic and Social Council.
- COPANS, J. 1971. Pour une histoire et une sociologie des études africaines. *Cah. d'Études africaines*, 11: 422-447.
- COPANS, J. 1978. Chemins et labyrinthes de l'anthropologie française. Afrique-Asie, nº 157: 54-57.
- Coquery-Vidrovitch, C. 1980. Mode de production: Histoire africaine et histoire comparée. Rev. franç. Hist. Outre-Mer, 65 (n° 240): 355-362.
- Coran (Le). 1966. Traduction intégrale et notes de MUHAMED HAMIDULLAH, préface de MASSIGNON, L. Club Français du Livre, Paris.
- CORDELL, D. D. 1977. Eastern Libya, Wadai and the Sanusiyya: A Tariqua and trade route. J. Afr. Hist., 18 (1): 21-36.
- Couty, P. 1973. Différence de niveau : Technologie et circuits commerciaux africains. *In* : *Cahiers ORSTOM*, Sc. hum., **10** (4) : 311-319.
- CUNNISON, I. & JAMES, W. (eds.), 1972. Essays in Sudan Ethnography. Hurst, London.
- DAN, E. R. 1960. Studies in price formation in African markets.
- D'ESCAYRAC DE LAUTURE. 1859. Notice sur le Darfûr et sur le voyage du Dr. Cuny dans cette contrée. *Bull. Soc. Géogr.* (Paris), 40° sér., 17 (n° 100).
- Description de l'Égypte, 1809-1822. « Recueil des observations et des recherches... pendant l'expédition de l'armée française ». Imprimerie Impériale et (après 1815) Royale, Paris.
- DIENG, A. A. 1985. Le marxisme et l'Afrique Noire. Paris.
- DOHRENWEN, B. S. & RICHARDSON, S. A. 1956. Field methods and techniques: Analysis of the interviewer's behaviour. *Human Organisation*, 15 (n° 2): 29-32.

Doornbos, P. 1983. Some aspects of smuggling between Chad and Sudan. — *Bull. Dept. Sociol., Res. Center* (Khartoum), n° 33.

DOORNBOS, P. 1984. Trade in two border towns: Beida and Forbaranga (Darfûr Province). — *In*: Manger, L. O. (ed.), Trade and traders in the Sudan, Bergen University, pp. 139-188.

Douglas, R. & Burton, M. L. 1981. Sexual division of labour in African agriculture: A network autocorrelation analysis. — *Amer. Anthropologist*, 83: 824-846.

DUMONT, R. 1978. Paysans écrasés, Terres massacrées. — Laffont, Paris.

Dupré, G. & Massala, A. 1975. Création et développement des marchés chez les Beembé. — *Annales, Écon., Soc., Civilis.*, n° 6.

DUPRÉ, G. & REY, P. Ph. 1969. Réflexion sur la pertinence d'une théorie de l'histoire des échanges. — Cah. internat. Sociol., 46.

DURKHEIM, E. 1970. La Science sociale et l'Action. — Presses Universitaires de France, Paris.

ELGALI, Ibrahim. 1979. Commerce extérieur et développement. Le cas du Soudan. — Thèse 3^e cycle, Rennes.

EL-Shibly, M. 1984. Monetisation, financial intermediation and self-financed growth in the Sudan. — *Bull. Dept. Sociol. Res. Center*, University of Khartoum, n° 18.

EL-TIGANI, I. Y. 1980. Rural markets in El-Geneina District. — Department of Geography, University of Khartoum (manuscrit).

Encyclopédie de l'Islam, 1927-1936, 1^{re} éd., Paris. V^{is} Hisba : Muhtasib : Sha-r'ia : Tidjara.

Encyclopédie de l'Islam 1960-1978, Nouvelle éd., Paris. V^{is} Darfûr, Darb El Arba'in, Fashir (Al-).

FAGE, J. D. 1968. An Atlas of African history. — Arnold, London.

FAISAL, A. A. TAHA. 1977a. The Sudan Libya Boundary. — Sudan Notes and Records, 58: 65-72.

FAISAL A. A. TAHA. 1977b. The Sudan Zaire Boundary. — Sudan Notes and Records, 58: 73-84.

FATIMA ABDEL-RAHMAN EL-RASHEED. 1982. Darfûr selon les voyageurs arabes et européens (en arabe, n.e.).

Fatima Abdel-Rahman El-Rasheed. 1984. The Yei markets in the former Lado Enclave. — *Mém. Acad. r. Sci. Outre-Mer*, Cl. Sci. mor. et polit., 48 (1), 412 pp.

Fatima Abdel-Rahman El-Rasheed. 1984. Origines et caractéristiques fondamentales des marchés traditionnels en Afrique subsaharienne. — Mémoire de DEA, Univ. Lille I.

FERRANDI, J. 1910. Les oasis et les nomades du Sahara oriental. — AF-CR, janvier 1910, 4.

FIRTH, R. 1967. Themes in economic anthropology. — Tavistock, London.

FIRTH. R. 1972. Methodological issues in economic anthropology, Review Article. — *Man*, 7 (n° 3).

Fonseca, Cl. 1982. Some considerations on the limits of anthropological theory as applied to community development. — *Anthropos*, 3/4: 363-396.

FORMAN, S. & RIEGELHAUPT, J. F. 1970. Market place and marketing system:

Toward a theory of peasant economic integration. — *Comparative Stud. in Society and History*, **12** (n° 1): 188-212.

FORSYTH, F. H. 1939. The radio and rural research. - Rural Sociol., 4.

FOSTER, B. 1974. Ethnicity and Commerce. — Amer. Anthropologist, 1 (no 3).

FOUAD, N. I. 1984. Ecological imbalance in the Republic of the Sudan with reference to desertification in Darfûr. — Universität Bayreut.

Frank, A. G. 1969. Le développement du sous-développement. — Maspero, Paris.

Galbraith, J. K. 1987. Economic Development in perspective — A critical history. — Harvard University Press.

Gallais, J. P. 1968. Le Delta intérieur du Niger. — Marcel Bon, Paris, 2 vol. Gambaretta. 1852. Notes sur le Darfûr (trad. fr. de l'italien par de la Roquette). — *Bull. Soc. Géogr.* (Paris), 40 Sér., 4 (n° 24): 536-541.

Ghana Council for Women and Development, 1985. Groupements à but économique de femmes solidaires: Expérience du Ghana. — Rev. Tiers-Monde, 36 (n° 102, avril-juin 1985): 452-456.

GILLAN, J. A. 1939. Darfûr, 1916, Sudan Notes and Records, 22 (Part I).

GIRARD, M. P. S. 1822. Mémoire sur l'Agriculture, l'Industrie et le Commerce de l'Égypte, pp. 278-290. — *In*: Description de l'Égypte, Imprimerie Royale, Paris, vol. 9, pp. 278-290.

GOLDE, P. (ed.), 1970. Women in the Field, Anthropological Experiences. —

Aldine, Chicago.

Good, C. M. 1975. Periodic markets and travelling traders in Uganda. — *The Geogr. Rev.* 65 (n° 1): 49-72.

Greenberg, J. 1961. The Languages of Africa. — Indiana U.P.; Bloomington, The Hague.

Grenier, J. Y. 1978. Les Marchés: Modèles de la demande sous l'Ancien Régime. — Annales ESE, n° 3 (mai-juin 1978): 497-527.

HAGERTY. B. 1985. Islamic laws vs. Western banks: a conflict of interest payments. — *International Herald Tribune*, 28 nov. 1985.

Håland, G. 1980. A comparative framework for human sciences, Investigation of livestock trade. — *In*: Problems of savannah development: The Sudanese case. Univ. Bergen.

HARROY, J. P. 1979. Demain la famine ou la conspiration du silence. — Hayez, Bruxelles.

HASSAN, A. 0000. Market towns of Northern Sudan during the 19th century. — Bull. Soc. Géogr. (Cairo).

HASSAN, A. 1976. Aspects of Sudan foreign trade during the 19th century. — *Sudan Notes and Records*, **1976**: 16-32.

HASSAN, I. H. & O'FAHEY, R. S. 1970. Notes on the Mileri of Jabal Mün. — Sudan Notes and Records, 51: 152-161.

HAY. A. M. 1971. Notes on economic basis for periodic marketing in developing countries. — *Geographical Analysis*, 3: 393-400.

Heffening, W. 1934. Tidjara. — *In*: Encyclopédie de l'Islam, 1^{re} éd., Paris, 4, pp. 785-790.

HILL, P. 1963. Markets in Africa: Review. — J. Modern Afr. Stud., 1 (4).

HILL, P. 1966. Notes on traditional market authority and market periodicity in West Africa. — J. Afr. Hist., 7 (2).

HILL, P. 1971. Two types of West African house trade. — *In*: Meillassoux, C. (ed.). The development of indigenous trade and markets in West Africa. Oxford Univ. Press, London, pp. 303-318.

HODDER, B. W. 1962. The Yoruba Rural Market. — In: BOHANNAN, P. & DALTON, G. (eds.). Markets in Africa, Northwestern University, Evanston

and Chicago.

HODDER, B. W. 1965. Some comments on the origins of traditional markets in Africa South of the Sahara. — *Trans. Inst. Brit. Geograph.* n° 36.

HODDER, B. W. & UKWU. 1969. Markets in West Africa: Studies of Trade and Markets Among the Yoruba and Ibo. — Ibadan University Press.

HOLT, P. M. 1965. Darb El Arba'în. — *In*: Encyclopédie de l'Islam, 2° éd., Paris, **2**, pp. 140-141.

HOLT, P. M. 1965. Darfûr. — In: Encyclopédie de l'Islam, 2e éd., Paris, 2, pp. 124-128.

HOLT, P. M. & CAPOT-REY, R. 1965. Fashir (Al). — In: Encyclopédie de l'Islam, 2° éd., Paris, 2, p. 847.

HOLT, P. M. et al. 1970. West and Central Sudan. — In: The Cambridge History of Islam, Vol. 2: Darfûr and Egypt, University Press, Cambridge, pp. 332-341.

HOLY, L. 1960. The transition from tribal to territorial ties among the Berti

People in Northern Darfûr, Sudan.

HOLY, L. 1974. Neighbours and Kinsmen: A study of the Berti People of Darfûr. — Hurst, London.

Hsu, K. F. 1971. — The cultural problem of the cultural anthropologist. — *Amer. Anthropologist*, **81**: 517-531.

Hugon, Ph. 1985. La crise financière en Afrique et l'intervention du FMI. — *Cahiers CERNEA* (Paris), 13.

HUGON, Ph. & SUDRIE, O. 1987. La crise de la planification africaine: Diagnostic et remèdes. — Revue Tiers Monde (nº 110, avril-juin 1987): 419-431.

HUVELIN, P. 1897. Essai historique sur le droit des marchés et des foires. — A. Rousseau, Paris.

IBN KHALDÛN. 1958. The Muqaddima. An introduction to history. Transl. Rosenthal, F. — Panthéon, New York, 3 vol.

INIKONI, J. 1977. The import of firearms into West Africa 1750-1807. A quantitative analysis. — J. Afr. Hist., 17 (3): 339-368.

ISAMBERT, E. 1881. Itinéraire descriptif, historique et archéologique de l'Orient, II. — Guides Joanne, Paris.

IZARD, M. 1971. Les Yarse et le commerce dans le Yatenga pré-colonial. — *In*: Meillassoux, C. (ed.), 1971. The development of indigenous trade and markets in West Africa. Oxford Univ. Press.

Kapteijns, L. 1984. The organisation of exchange in pre-colonial Western Sudan. — *In*: Leif, O. Manger (ed.), Trade and Traders in the Sudan, Univ. of Bergen, pp. 49-80.

Kapteijns, L. 1985. Mahdist faith and Sudanic tradition: The history of Masalit Sultanate 1870-1930. — London.

KARRAR, Elfadil. 1986. Traditions, modernisation et émergence des conflits

ethniques: Désuétude des théories dualistes face aux sociétés non-capitalistes. Étude d'un cas du Kordofan (Soudan). — Thèse Univ. Lille I.

KHOSROVI, K. 1977. Les marchés hebdomadaires paysans en Iran. — Études rurales, nº 67: 85-91.

Landes, R. 1970. A woman anthropologist in Brazil. — *In*: Golde, P. (ed.), Women in the field, Anthropological experiences. Aldine, Chicago, pp. 119-139.

LAMPEN. 1928. A short account of Meidob. — Sudan Notes and Records, 11: 55-67.

LAPANOUSE, M. J. 1802 (An XI). Mémoire sur les caravanes qui arrivent du Royaume du Darfûr.— *In*: Mémoires sur l'Égypte, 4 vol. Imprimerie Nationale, Paris.

LECLANT, J. 1979. The Empire of Kush, an original civilization which flourished for a thousand years in ancient Nubia. — *Courrier UNESCO*, 32 (8).

Lévi-Strauss, C. 1958. Anthropologie structurale. — Presses Univ. de France, Paris.

LÉVY, R. 1933. Muhtasib. — In: Encyclopédie de l'Islam, 1^{re} éd., Paris, 3, p. 751.

Lewis, H. T. 1975. Rural relationships in an urban market place, The Peasant Peddlers. — Peasant Studies News Letter, 4 (n° 3): 25-28.

LIESEGANG, H. P. & JONES, A. (eds.), 1986. Figuring African Trade. — *In*: Proceedings of the Symposium of the Quantification and Structure of the Import and Export and Long Distance Trade in Africa 1800-1913. Univ. Berlin.

LOBBAN, B. A. 1982. Class and kinship in Sudanese urban communities. — *Africa*, 1982: 51-76.

LOCHON, C. 1985a. Soudan. — In: Encyclopaedia Universalis, pp. 1195-1199.

LOCHON, C. 1985b. Soudan: L'héritage. — Géopolitique (Paris), nº 10: 62-75. LOMBARD, J. 1956. Contrôle social dans l'Ancien Dahomey. — Le Monde Non-Chrétien, 38 (avril-juin 1956): 145-157.

LOMBARD, J. 1965. Structure de type « Féodal » en Afrique Noire. — Mouton,

LOMBARD, J. 1967. Autorité traditionnelle et pouvoir européen en Afrique Noire. — A. Colin, Paris.

LOMBARD, J. 1972. L'actualité d'un héritage. — Cah. internat. Sociol. : 297-310. LOMBARD, J. 1979. Systèmes sociaux et modes de répression. — Cah. internat. Sociol., 67.

LOTAR, R. P. 1940. La grande chronique du Bomu. — Mém. Inst. r. colon. belge, Sect. Sci. mor. et polit., sér. in-8°, 9 (fasc. 3), 163 pp.

MAHIR, S. 1987. The Organisation of West African grain market. — Amer. Anthropologist, 89: 74-95.

Mahmoud, F. M. 1983. Indigenous Sudanese capital, A national bourgeoisie.

— Rev. Afr. Political Econ., 26 (Special Issue on the Sudan).

MALINOWSKI, B. 1967. A diary in the strict sense of the term. — Harcourt, Brace, New York.

Malinowski, B. & de la Fuente, J. 1982. Malinowski in Mexico: The Economics of a Mexican market system, edited with an Introduction by Brown, S. — *Int. Lib. Anth.* (London), 14.

MANGER, L. O. 1984. Trade and traders in the Sudan, African Savannah Studies. — Bergen Occasional Papers in Social Anthropology (Bergen), no 32.

Marshall, G. 1970. In a world of women: Field work in Yourba community.

— In: Golde, P. (ed.), Women in the field, Anthropological experiences. Aldine, Chicago.

MASSIGNON, L. 1920. Annuaire du Monde Musulman, 2^e éd. — Maisoneuve, Paris.

Mauss, M. 1950. Sociologie et anthropologie. — Presses Univ. de France, Paris.

Mauss, M. 1968. Essais de Sociologie. — Presses Univ. de France, Paris.

Meillassoux, Cl. 1964. Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire. — Mouton, Paris.

Meillassoux, Cl. (ed.), 1971. The development of indigenous trade and markets in West Africa. — Oxford Univ. Press, London.

Meillassoux, Cl. 1975. Femmes, greniers et capitaux. — Maspero, Paris.

Meillassoux, Cl. 1977. Terrains et théories. — Anthropos (Paris).

MESSOUD, J. 1987. La paysannerie soudanaise et les problèmes qui entravent sa mutation. — *Présence africaine*, n° 142 : 60-78.

MIDDLETON, J. 1962. Trade and markets among the Lugbara of Uganda. — *In*: BOHANNAN, P. & DALTON, G. (eds.), Markets in Africa. Northwestern University, Evanston, Chicago, pp. 561-580.

MINTZ, S. W. 1956. The role of the middlemen in the internal distribution system of Caribbean peasant economy. — *Human Organisation*, **15** (n° 2): 18-23.

MINTZ, S. W. 1971. Men, Women and Trade. — *Comparative Society and History*, 13 (n° 1): 247-269.

Mobasser, S. 1985. Le Bazar de Téhéran. — Économie et Humanisme, n° 286 : pp. 49-61.

Mohammed El-Awad, J. s.d. Problèmes de démographie et du développement au Soudan et au Tiers Monde. — Bull. Dep. Sociol. Res. Centre, University of Khartoum (en arabe).

Монаммер Наsнім, A. 1967. The economics of internal distribution in the Sudan. — Ph. D. Thesis, University of London.

Монаммер Наshim, A.]984. Economic islamisation in the Sudan. — Bull. Dept. Social. Res. Centre, Univ. of Khartoum, no 50.

MOHAMMED, Y. A. 1975. Some Spatial Aspects of Rural Change in Western Sudan: the Case of Eastern Kordofan and El-Fasher Districts. — Ph. D. Thesis, Univ. Liverpool.

MOHAMMED SAÏD EL-GADAL. 1981. La politique économique de l'État mahadiste, 1881-1898. — Ph. D. Thesis, Univ. Khartoum.

MURDOCK, G. P. 1959. Africa, its people and their culture history. — McGraw-Hill, New York.

Mustafa, A. B. M. 1980. A comparison of sedentary cultivators and nomadic pastoralists and their market integration in the Radoam Area of the Sudan-Darfûr. — *In*: Håland, G. (ed.), Problems of Savannah Development: The Sudan case. — Univ. of Bergen, pp. 107-131.

MUTWAKIL, A. A. 1968. Historical Geography of Trade Routes and Trade

Centers in Northern Sudan 1500-1939. — Ph. D. Thesis, Univ. of California, Berkeley.

MUTWAKIL, A. A. 1970. Ancient trade and trade routes between Egypt and the Sudan 4000 to 700 B.C. — Sudan Notes and Records, 51: 23-30.

NACHTIGAL, G. 1881. Sahara et Soudan, vol. 4, Wadai et Darfûr. — Hachette, Paris.

NADEL, S. F. 1942. Black Byzantium, the Kingdom of Nupe in Nigeria. — Oxford Univ. Press.

NADEL, S. F. 1951. The foundations of social anthropology. — The Free Press, New York.

NADER, L. 1970. From anguish to exultation. — In: GOLDE, P. (ed.), Women in the field, Aldine, Chicago, pp. 97-166.

NAUM, S. 1967. La géographie et l'histoire du Soudan. — Beirut (en arabe). NELSON, H. O. et al. 1973. Asia Handbook for the Sudan. — American Univ.

Washington.

NGUYEN VAN -CHI, B. R. 1978. Vie de relations au Sénégal, la circulation des biens. — Inst. fr. Afr. Noire (IFAN), Dakar.

NICOLAS, G. 1981. Dynamisme de l'Islam au Sud du Sahara. — Publications Orientales de France, Paris.

NURKSE, R. 1953. Problem of capital formation in underdeveloped countries.

— Oxford Univ. Press.

O'FAHEY, R. S. 1971. Religion and trade in the Keira Sultanate of Darfûr. — *In*: Youssouf Fadl Hassan (ed.), Sudan in Africa. Khartoum Univ. Press.

O'FAHEY, R. S. 1973. Slavery and slave trade in Darfûr. — J. Afr. Hist., 14: 29-43.

O'FAHEY, R. S. & SPAULDING, J.-L. 1974. Kingdoms of the Sudan. — Methuen, London.

O'FAHEY, R. S. 1980. State and society in Darfûr. — Methuen, London.

Oxall, I. et al. (eds.). 1975. Beyond the Sociology of Development. — London.

PIRENNE, H. 1939. Les villes et les institutions urbaines, 4e éd. — Alcan, Paris, et Nouv. Soc. Soc. Édit., Bruxelles, 2 vol.

Petherick (Mrs. & Mr.). 1869. Travels in Central Africa and explorations of the Western Nile tributaries. — Tinsey Bros., London, 2 vol.

Pouillon, F. (ed.). 1976. L'anthropologie économique. — Maspero, Paris.

Poirier, J. 1968. Ethnologie Générale. — In: Encyclopédie de la Pléiade, Paris.

Power, J. 1987. An unusual bank elevates the poor in BanglaDash. — *International Herald Tribune*, 20 nov. 1987.

RAEBURN, P. 1985. Western aid shares in blame for famine. — *International Herald Tribune*, 21 nov. 1985.

Randal, J. C. 1985. Food distribution in Sudan fails as U.S. plan for use rails goes away. — *The Economist*, 25 May 1985.

REQUIER-DESJARDINS, D. 1987. Industrie agro-alimentaire et mode de consommation. Éléments d'analyse à partir du cas de la Côte d'Ivoire. — Économie et Humanisme, n° 296 (juillet-août 1987) : 26-36.

RIVIÈRE, Cl. 1971. Les mécanismes de constitution d'une bourgeoisie commerçante en République de Guinée. — Cah. d'Études afr., 11: 378-399.

ROQUETTE (de la). 1950. Expédition dans l'Afrique Centrale. — *Bull. Soc. Géogr.* (Paris), **14.**

ROQUETTE (de la). 1952. Notes sur le Darfûr (Traduit de l'italien). — *Bull. Soc. Géogr.* (Paris), Sér. 40, 4 (n° 24).

Salesses (Lt Col.), s.d. (1920). Les chemins de fer africains dans leur état actuel. — *In*: Rapport sur la question des transports en Afrique. Fonds spécial, Bruxelles, pp. 1-131 (hors commerce).

SAUL, J. & Woods, R. 1971. African peasants. — *In*: Shanin, Th. (ed.), Peasants and peasant societies. Penguin, London.

SCHACT, J. 1934. Shar'iïa. — In: Encyclopédie de l'Islam, 1^{re} éd., Paris, 4, pp. 331-336.

Schweinfurth, G. 1875. Au cœur de l'Afrique. Trad. fr. Loreau, H. — Hachette, Paris, 2 vol.

SHAAREDDIN, E. & BROWN, R. 1988. Towards an understanding on islamic banking in the Sudan. — *In*: BARNETT, T. & AL-UARIM, A. (eds.), Sudan, State, capital and transformation. Croom Helm, London, pp. 121-140.

SAHNIN, Th. 1977. The nature and logic of peasant economy. — *J. Peasant Stud.*, n° 1.

SHARIF, A. Harir. 1986. The politics of numbers: Mediatory leadership and the political process among the «Beri» (Zaghawa) of the Sudan. — Ph. D. Thesis, Bergen Univ.

SHAW, D. J. 1965. The effects of money lending « Sheil » on agricultural development in the Sudan. — Sudan.

Shaw, W. B. K. 1928. Darb-El-Arbain: The Forty Days Road. — Sudan Notes and Records, 11: 63-71.

SHERIF, M. EL-HAKIM. 1976. The effects of administrative policy on tribalism and inter-tribal conflict: The history and present condition on the Zayadia of Darfûr. — Sudan Notes and Records, 57.

SHUKRY, M. F. 1937. The Khedive Ismail and slavery in the Sudan: 1863-1879. — Cairo.

SIDDIG UMBADDA. 1984. Commerce frontalier dans la région du Darfûr. — *Bull. Dep. Sociol. Res. Centre*, Khartoum Univ., n° 43 (fevr. 1984) (en arabe).

SIDDIG UMBADDA & MUSA A. ABDUL-GALIL. 1985. Women in small-scale irrigated agriculture: The case of Wadi Kutum (Darfûr) (Sudan).

SLATIN PASHA,. R. C. 1898. Fire and sword in the Sudan. — Arnold, London. STANISLAS. 1850. Extrait d'un Mémoire sur le Soudan Oriental. — *Bull. Soc. Géogr.* (Paris), 14: 391-410.

STEVENSON, R. C. 1971. The significance of the Sudan in linguistic research, Past, Present and Future. — *In*: Yousouf, F. H., Sudan in Africa. Khartoum Univ. Press.

STEWARD, J. (ed.). 1967. Contemporary change in traditional societies. — Univ. of Illinois, Urbana, Chicago and London, vol. 1, 2, 3.

Suliman, A. A. 1975. Issues in the Economic Development of the Sudan. — Khartoum Univ. Press.

SWINDALL, L. D. 1986. L'ICRISAT (International Crops Research Institute in Semi-Arid Tropics). — Patancheru, India.

TERRIER, A. 1909. La frontière Ouadaï-Darfûr. — Bull. Comité de l'Afrique Française, 19091: 252-255.

THÉBAUD, B. 1988. Élevage et développement au Niger. — Bureau International du Travail, Genève.

THÉOPOLD, A. B. 1965. Ali Dinar: Last Sultan of Darfûr (1898-1916). — Lon-

THOMAS, B. E. 1957. Trade routes of Algeria and the Sahara. — Univ. of California, Berkeley.

THOMAS, B. E. 1952. Modern Sahara routes. — Geogr. Rev., 42: 267-282.

Touraine, A. 1970. Sociology of Development. — In: Eisnestadt (ed.), Readings in Social Evolution and Development, Pergamon Press, London.

Touraine, A. 1974. Pour la sociologie. — Éditions du Seuil, Paris.

TUBIANA, J. 1961a. Moyens et méthodes de l'ethnologie historique en Afrique Orientale. — Cah. d'Ét. africaines, 2 (n° 5): 5-11.

TUBIANA, J. 1961b. Le Marché Hili-ba. — Cah. d'Ét. africaines, 2 (n° 6): 196-

TUBIANA, M. J. 1960. Un document inédit sur les Sultans du Wadday (Tchad). — Cah. d'Ét. africaines, nº 2.

TUBIANA, M. J. 1964. Survivances pré-islamiques en Pays Zaghawa. — Institut d'Ethnologie, Paris.

TUBIANA, M. J. 1980. Nouveaux aspects sur la structure du pouvoir au Darfûr. — In: Colloque «L'Esprit de Découverte», Valbonne Laboratoire (décembre 1980).

TUBIANA, M. J., ABŪ SALIM & O'FAHEY, R. S. 1983. Land in Darfür, Charter and related documents from Darfur Sultanate. — Cambridge Univ. Press.

TRION, J. F. 1977. Les Souks marocains, marchés ruraux et organisation de l'espace dans la moitié nord du Maroc. — Études rurales, nº 65 (janviermars 1977).

VACANT, A. et al. 1950. Usure. — In: Dictionnaire de Théologie catholique, 15, Letouzey-Ani, Paris.

VALENSI, L. 1967. Esclaves chrétiens et esclaves noirs à Tunis au XVIIIe siècle. — Annales, **22** (6): 1267-1288.

VAN NOTEN, D. 1960. Al-Uweinat. — Musée Royal de l'Afrique Centrale (Tervuren).

VANSINA, J. 1962. Long distance trade routes in Central Africa. — J. Afr. Hist., 3 (n° 3): 375-390.

VIDICH, A. J. 1955. Participant observation and the collection and interpretation of data. — Amer. J. Sociol., nº 60: 345-360.

Von Zambaub, E. 1927. Hisba. — In: Encyclopédie de l'Islam, 1^{re} éd., Paris, 2, p. 337.

WALKER, J. The coinage of Ali Dinar. — Sudan Notes and Records, 19: 147-151.

WANE, Y. 1970. Réflexions sur la recherche sociologique en milieu africain. -Cah. d'Ét. africaines.

WAUTERS, A. J. 1899. L'État Indépendant du Congo. — Falk, Bruxelles. Weber, M. 1949. Methodology of the social sciences. — New York.

Weber, M. 1961. General economic history. — Allan & Unwin, London.

Westermann, D. & Baumann, H. 1962. Les peuples et les civilisations de l'Afrique. — Payot, Paris.

Wolf, E. R. 1982. Europe and the people without history. — California University Press, Berkeley.

WRIGHT, J. 1985. Size of Sudan Relief Program hinders self-sufficiency: some official suggest. — *International Herald Tribune*, 20 december 1985.

YOYOTTE, J. 1953. Pour une localisation du Pays de IAM. — Bull. Inst. fr. Archéol. orient. (Le Caire), n° 52: 174-178.

Youssour, F. H. 1971. Sudan in Africa. — Khartoum Univ. Press.

ZAGNOLI, N. & BRETEAU, Cl. H. 1984. Chemins de l'anthropologie. — *Raison Présente*, n° 69 (1er trim. 1984).

ZIEGLER, J. 1964. Sociologie de la nouvelle Afrique. — NRF, Paris.

Achevé d'imprimer le 2 juillet 1991 par la Nouvelle Imprimerie Duculot S.A., B-5030 Gembloux Gedrukt op 2 juli 1991 door de Nouvelle Imprimerie Duculot N.V., B-5030 Gembloux