

Doubaï: le développement d'une cité-entrepôt dans le Golfe

Roland Marchal

► **To cite this version:**

Roland Marchal. Doubaï: le développement d'une cité-entrepôt dans le Golfe. Les études du Centre d'études et de recherches internationales, Centre de recherches internationales de Sciences Po (CERI), 1997, pp.1-36. hal-01010360

HAL Id: hal-01010360

<https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01010360>

Submitted on 19 Jun 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les Études du CERI
N° 28 - juin 1997

Doubaï :
le développement d'une cité-entrepôt
dans le Golfe

Roland Marchal

Dubaï : le développement d'une cité-entrepôt dans le Golfe¹

Roland Marchal
CNRS, CERI

Du 15 février au 28 mars 1996, la foire commerciale de Doubaï a attiré près de 1,6 millions de visiteurs, générant un chiffre d'affaires de 2,6 milliards de dirhams (environ 708 millions de dollars). Une étude du Economic Department of Dubai² évalue à plus de 306 000 les visiteurs étrangers, 21 % (64 000) venant des pays du Conseil de coopération du Golfe, 6 % (18 000) de l'ex-Union soviétique, 26 % (80 000) des pays occidentaux et le reste des autres pays arabes, africains et asiatiques.

S'il fallait, au-delà de cet événement déjà paradigmatique, illustrer l'accession de Doubaï au statut de comptoir commercial permettant l'approvisionnement non seulement de son environnement régional mais également des anciennes républiques soviétiques, de l'Asie proche et de l'Afrique, on devrait citer les chiffres des réexportations en notant leur forte croissance depuis ces dernières années : 2,450 milliards US en 1992, 2,900 en 1994, 3,560 en 1995 et sans doute près de 4 milliards pour 1996.

Encore faut-il souligner que ces chiffres sont notoirement sous-évalués du fait de l'absence de contrôle strict sur les exportations : ainsi les experts s'accordent sur un taux de réexportation de 75 à 80 % pour des importations qui s'élevaient en 1995 à près de 15 milliards de US. Cette différence tout à fait considérable s'explique notamment par la

¹ Cette étude est le premier résultat d'une recherche en cours sur la recomposition des relations commerciales entre l'Asie et l'Afrique, recherche qui est poursuivie en collaboration avec Fariba Adelkhah (CERI, FNSP) et Sari Hanafi (CEDEJ, Le Caire). L'auteur a beaucoup profité de leurs remarques critiques. Qu'ils en soient ici remerciés. L'auteur assume seul la responsabilité de cet écrit.

² Rebaptisé, depuis février 1997, Department of Economic Development pour souligner la logique de son activité.

vigueur du commerce informel par lequel de nombreux biens de consommation sont ré-exportés comme « effets personnels », quand bien même leur poids atteint une dizaine de tonnes : rares sont les commerçants ou les travailleurs immigrés en partance vers leur pays d'origine qui prennent la peine d'enregistrer ces réexportations, d'autant que les autorités ne les y obligent pas afin de faciliter au maximum les transactions commerciales...

Le développement d'une telle plate-forme commerciale s'inscrit en fait dans le temps long et ne peut se réduire à une stratégie volontariste des dirigeants de ce pays membre des Emirats arabes unis (EAU), stratégie qui fut mise en oeuvre de façon méthodique et particulièrement déterminée après le premier choc pétrolier de 1973 mais dont on peut déjà trouver la marque bien avant. Une telle périodisation est certes quelque peu arbitraire, d'autant que la continuité politique est manifeste, mais elle traduit cependant la transformation qualitative induite par la mobilisation des ressources pétrolières, qui autorisait une modernisation d'une tout autre ampleur des infrastructures de l'émirat.

Cette stratégie de développement s'appuie également sur la certitude de voir la rente pétrolière diminuer significativement dans les vingt prochaines années, sauf découverte de nouvelles réserves, et donc sur la nécessité de générer des ressources de substitution pour maintenir la stabilité politique remarquable qui règne depuis de longues décennies dans les Emirats arabes unis (à comparer avec l'agitation sociale ou les soubresauts politiques qui règnent chez leurs voisins : Bahreïn, Irak, Iran) et qui est l'un des meilleurs arguments du succès commercial de l'émirat.

Cette expansion se nourrit d'abord d'une tradition historique profondément ancrée, où l'autorité politique a toujours fonctionné en symbiose avec le monde des affaires ; elle se nourrit également d'un talent remarquable des commerçants de cet émirat à tirer profit de toutes les opportunités que créent les guerres, les libéralisations économiques, l'affaiblissement des barrières douanières ou des contrôles étatiques dans des pays riverains du Golfe, ou dans d'autres qui n'ont longtemps constitué qu'une lointaine périphérie politique ou économique, comme les républiques d'Asie centrale ou les pays d'Afrique de l'Est et centrale.

Faut-il le rappeler ? Si cette région, longtemps surnommée « Côte des pirates », est devenue après la victoire britannique de 1822 la « Côte de la Trêve », les pratiques de contrebande n'ont guère cessé, que ce soit avec l'Iran hier ou avec l'Irak aujourd'hui, malgré de fermes résolutions du Conseil de sécurité des Nations unies, comme on l'analysera dans la suite. Sans doute plus de 20 % des réexportations se font par contrebande. Pendant plusieurs décennies, Doubaï a par exemple joué un rôle crucial dans la contrebande d'or à destination du sous-continent indien, où ce métal précieux était taxé à plus de 400 % : on peut se faire une idée de l'ampleur des profits tirés de ce trafic si l'on sait que Doubaï a importé plus de 316 tonnes d'or en 1995³, même si la législation indienne s'est considérablement assouplie au début des années quatre-vingt. Aujourd'hui d'autres trafics prennent le dessus : des logiciels d'ordinateurs (Oman et les EAU sont en tête d'un marché régional de la contrefaçon dont le manque à gagner est évalué à 521 millions

³ En 1996, les importations d'or s'élevaient à 350,5 tonnes. Doubaï constitue le second marché mondial après Singapour. Ses commerces sont réputés au-delà du continent indien et attirent une clientèle très variée (arabe, africaine, originaire d'Asie centrale), qui entend bénéficier de prix relativement bas.

de millions de dollars pour l'Afrique et le Proche-Orient)⁴ au blanchiment de l'argent de la drogue depuis que les grands commerçants afghans, azéris et ouzbeks ont pris pied à Doubaï et suivent les traces des mafias pakistanaises.

Cette étude propose donc des éléments d'appréciation sur ce phénomène en centrant l'analyse sur plusieurs dimensions : la tradition commerçante, la mobilisation actuelle des milieux d'affaires dans la captation de nouveaux marchés, l'attitude des autres émirats qui n'entendent pas rester à l'écart d'un rayonnement international croissant, l'émergence des républiques d'Asie centrale et, à un degré moindre mais significatif, de l'Afrique comme débouchés commerciaux. Elle n'aborde donc pas d'autres aspects cruciaux du rôle que joue l'émirat, notamment dans la construction des réseaux politico-mafieux indiens (comme le révéla le tragique attentat de Bombay en 1993)⁵ ou les diverses activités occultes qui profitent des facilités locales (blanchiment de capitaux, transit de drogues, etc.). S'il est évidemment difficile de mesurer ces activités à partir de Doubaï, certains pays sont, eux, plus explicites : l'Afrique du Sud affirme ainsi que 60 % des biens importés illégalement sur son territoire et 70 % de la drogue transitent par Doubaï et entrent par le port de Durban.

Croissance et développement d'un marché régional

Il est possible de différencier deux époques dans l'émergence de Doubaï comme pôle commercial international. La première va de la fondation de la ville (du village devrait-on dire), au début du XVIII^{ème} siècle, jusqu'au premier choc pétrolier. La seconde dure de 1973 à aujourd'hui.

Durant la première phase, le succès de Doubaï était basé fondamentalement sur sa position géographique, la prévoyance de ses dirigeants, l'astuce de ses marchands et la chance. Les moyens d'accroître les profits tirés de la pêche (perles et poissons), de la culture des palmiers-dattiers ou du commerce avec l'hinterland consistaient alors à entreposer des marchandises, à échapper aux règlements douaniers de ses voisins, à pratiquer la contrebande et, plus tardivement, à monter des entreprises de services dans le sillage de la production croissante de pétrole des autres régions du Golfe.

Ce développement n'est donc que très marginalement lié à la production de pétrole, qui d'ailleurs ne débute dans l'émirat qu'en 1969, sept ans après Abou-Dhabi, et avec un débit moindre : environ 0,5 million de tonnes, qu'il convient de comparer aux 28,9 millions d'Abou-Dhabi.

Dans la seconde période, au contraire, la politique de l'Etat fait plus qu'accompagner les vœux des milieux d'affaires, elle les précède et fait preuve d'un dynamisme et d'un

⁴ *Gulf News*, 19/12/96. Les logiciels commercialisés ou utilisés à Oman seraient piratés à 96 %, aux EAU à 92 %, à Qatar à 91 %, à comparer avec l'Afrique du Sud, 58 %. Mais ces pays partagent ce douteux privilège avec d'autres pays : la Russie (94 %), El Salvador (97 %), la Chine (96 %), le Vietnam (99 %).

⁵ *India Today*, 15 mars 1993.

volontarisme qui permettent à Doubaï d'accroître la polarisation des réseaux commerciaux internationaux à son avantage en multipliant construction d'infrastructures et octroi de services ultramodernes dans un cadre libéral peu contraignant.

Une indéniable capacité à saisir les opportunités⁶

Fondé par une section d'une tribu arabe d'Abou-Dhabi, les Bâni Yâs, Doubaï existe comme entité indépendante dès 1833 et est régie jusqu'à aujourd'hui par la dynastie des Al-Maktoûm. La prospérité de cette cité est due initialement à l'industrie perlière qui était l'une des grandes richesses de la région. Cependant Doubaï sut profiter plus et mieux que ses voisins, Chârjah et Ras al-Khaymah, des conséquences d'une loi iranienne de 1902 qui instituait des droits élevés à l'importation et à l'exportation de marchandises en Iran.

Cette loi provoqua rapidement la ruine de nombreuses cités-entrepôts concurrentes, et notamment des ports de Lingeh et de Boucheyr⁷ qui, depuis plus d'un siècle, jouaient un rôle fondamental dans le commerce de l'Iran avec l'extérieur du Golfe. Les marchandises de l'Inde à destination des émirats côtiers ou de l'Iran étaient embarquées par navires à voile puis à vapeur directement pour Doubaï (à compter de 1904) où s'effectuaient le déchargement et la réexportation sur des bateaux plus légers capables de naviguer dans les hauts-fonds du Golfe⁸.

Dès le début du XX^{ème} siècle, la population de Doubaï est plus mêlée que dans les autres émirats, comprenant de nombreux Indiens, Baloutches, Arabes et Persans. Cette population allait constituer l'une des strates des milieux d'affaires actuels, bien que les années 1960 aient amené sur ce territoire de nouveaux hommes d'affaires (notamment indiens et pakistanais) inscrits dans des réseaux souvent plus internationaux que régionaux. Dès cette période, la comparaison avec le plus grand des émirats, Abou-Dhabi, tourne à l'avantage de Doubaï : le premier avait certes plus de bateaux (410 contre 335) mais Doubaï avait plus de pêcheurs, et surtout ceux-ci demeuraient en ville entre deux saisons de pêche, à la différence de l'émirat voisin où les pêcheurs regagnaient le désert. Ce fait urbain dans un contexte économique sans nuage contribuait notablement à l'expansion d'un marché propre.

De plus, la fiscalité y était plus favorable que dans les autres Etats de la Trêve et incitait artisans, pêcheurs et commerçants à s'installer dans cet émirat plutôt que de demeurer dans le leur. A l'inverse des diverses taxes sur la pêche perlière perçues chaque

⁶ Cette section s'inspire notamment de F. Heard-Bey, «Le développement d'un Etat-cité maritime dans le Golfe : l'exemple de Dubayy», in P. Bonnenfant (dir.), *La Péninsule arabique aujourd'hui*, Paris, Editions du CNRS, 1982, tome 2, pp. 523-548.

⁷ Ce second port était notamment essentiel dans le trafic d'armes vers Herat, l'Afghanistan et les frontières de l'Inde. Pour un rappel historique, se reporter à Mansureh Ettehadieh, «The Arms Trade in the Persian Gulf, 1880-1898», in B. Fragner et alii (dir.), *Proceedings of the Second European Conference of Iranian Studies*, Rome, Istituto italiano per il medio ed estremo oriente, 1995.

⁸ Cette difficulté liée à la morphologie géographique est aujourd'hui redoublée par les effets persistants de la guerre Iran-Irak (1980-1988) : débris de bateaux coulés, mines, obus, etc. qui empêchent encore des bateaux à gros tonnage d'atteindre des sites économiques importants comme Khorramshar.

saison par un employé du souverain, les droits de douane n'étaient pas collectés par un fonctionnaire : le souverain passait un contrat avec un marchand qui s'engageait à lui remettre chaque année une certaine somme dont il faisait un usage proprement patrimonial, entretenant sa clientèle ou pacifiant la concurrence débridée de commerçants basés dans cette cité-entrepôt. Ce système d'affermage des droits de douane prédominait d'ailleurs également en Iran et à Mascate. Après la Seconde Guerre mondiale, le taux d'imposition passa à 3,5 % de la valeur marchande. En 1955, la British Bank of the Middle East fut habilitée durant quelques années à percevoir les taxes avec un taux, toujours très modéré, de 4,625 %. Il est aujourd'hui de 4 %.

Vers 1920, Shaykh Sa'ïd ibn Maktoûm proposa aux marchands iraniens (par ailleurs arabes sunnites) qui séjournèrent alors de façon temporaire mais régulière à Doubaï pour leurs affaires de s'y installer définitivement, puisque le durcissement des règlements fiscaux iraniens s'éternisait et hypothéquait gravement le développement de leurs affaires : cette proposition fut acceptée et de nombreux Iraniens s'installèrent alors à Doubaï avec leurs familles⁹. Si leur identité étatique n'est guère contestable, cette communauté se concevait plus comme liée à la société côtière qu'à l'Etat iranien, phénomène qui n'est pas sans rappeler, par exemple, la civilisation swahili en Afrique de l'Est. Ce phénomène perdure jusqu'à aujourd'hui et se manifeste à différents niveaux¹⁰. Ces hommes d'affaires jouèrent un rôle significatif dans le commerce des produits alimentaires et du textile. Mais l'essentiel du commerce restait tenu par les Indiens (essentiellement originaires du Sind et du Goujarat)¹¹ et les Arabes.

Après une expansion tout à fait remarquable, Doubaï connut à partir de 1930 un déclin très brutal dû à l'introduction des perles de culture japonaises sur les marchés européens et américains. Cette crise économique, aiguësée par des rivalités dynastiques au sein de la famille régnante, fut à l'origine de revendications de réformes en 1938-39, mouvement qui, quoique rapidement réprimé, laissa un certain nombre d'idées de modernisation que le fils du souverain, Shaykh Rachîd ibn Sa'ïd al-Maktoûm, allait mettre en oeuvre peu après son arrivée au pouvoir après le décès de son père en 1958 : sa réputation de dirigeant éclairé s'appuierait en fait essentiellement sur la prise en compte de revendications long-

⁹ Souvent originaires de la région de Lâr, et le plus souvent du district de Bastak situé dans l'hinterland du port de Khamir qui approvisionnait alors Doubaï en bois de chauffage, ces migrants s'installèrent dans un quartier qui prit le nom de Bastakîya : ils importèrent le premier mode de climatisation - la tour à vent - qui marqua le développement urbain de Doubaï.

¹⁰ Ainsi dans le domaine du sport. Face au développement d'une Coupe de football des pays du Golfe arabe, une autre compétition a été organisée évoquant le *Golfe persique* : les populations côtières mal à l'aise dans une confrontation sémantique qui ne correspond guère ni à leurs intérêts, ni à leur perception d'eux-mêmes, ont alors organisé une Coupe de la Côte...

¹¹ A titre d'hypothèse pour une recherche, on pourrait d'ailleurs tisser un parallèle entre le mode de structuration des holdings émirati et indiens. Comme dans le cas du sous-continent, en effet, les grands groupes ont eu tendance à se concentrer autour d'activités marchandes et commerciales, en général sous la houlette d'une grande famille, mais dont les activités étaient généralement verticalement intégrées et très diversifiées. Voir I. Milbert, «La construction de l'économie, 1947-1980» dans C. Jaffrelot (dir.), *L'Inde contemporaine. De 1950 à nos jours*, Paris, Fayard, 1996. Pour une description sommaire des principaux groupes, se reporter à Direction des Relations économiques extérieures, «Les grands groupes d'affaires de Doubaï», *Les Notes des postes d'expansion économique*, décembre 1995. On trouvera également quelques renseignements généraux dans Liz Kikwood, United Arab Emirates. *A MEED Practical Guide*, Londres, EMAP Business International, 1995.

temps répétées des milieux d'affaires.

La Seconde Guerre mondiale fut également une période très difficile, caractérisée par des moments de quasi-famine et surtout par l'incapacité de créer des emplois de substitution pour les anciens pêcheurs. En 1950, la population de Doubaï était inférieure à celle de 1900 à cause d'une émigration vers les pays voisins, notamment Chârjah, qui abritait alors la grande base militaire anglaise des Etats de la Trêve. Il faut attendre l'expansion économique des années soixante et surtout soixante-dix pour que ces familles émigrées rentrent. En 1968, la population autochtone est encore majoritaire à Doubaï (59 000 habitants) ; mais cette évolution est rapide : en 1973, Doubaï compte 120 000 habitants, en 1978, 250 000, en 1993, 548 000, dont seulement 25 % d'autochtones, l'énorme majorité des travailleurs immigrés étant indiens, pakistanais ou originaires de pays asiatiques (Philippines, Sri-Lanka, Bangladesh...).

Pourtant la chance souriait une nouvelle fois à Doubaï. Dès le début des années cinquante, il était devenu évident que les activités de recherche pétrolière allaient connaître un développement considérable et Shaykh Rachîd, qui avait déjà de grandes responsabilités dans la gestion au côté de son père, fit aménager dès 1954 des installations portuaires capables d'accueillir le trafic qu'elles impliquaient (notamment en luttant contre l'ensablement récurrent de la crique, qui limite traditionnellement, à Doubaï comme dans les autres ports du Golfe, les activités portuaires).

Ces grands travaux de modernisation n'allèrent plus s'interrompre. Ainsi, entre 1959 et 1961, il fit construire un aéroport : l'une des raisons qui l'incitèrent à se lancer dans un tel projet était que le sultan de Chârjah avait tenté d'imposer une taxe sur l'or qui entrait dans son émirat par voie aérienne à destination de Doubaï... Tous ces grands travaux (adduction d'eau, pont sur la crique, centrale électrique, etc.) étaient financés par des marchands, par des dons de Shaykh Ali al-Thani du Qatar, gendre de Rachîd al-Maktoûm, ou par des prêts bancaires. Dans l'absolu, leur financement n'était pas sans risque car ils étaient souvent très ambitieux et sans rapport immédiat avec l'état de l'économie, mais celle-ci évolua au-delà des prévisions les plus optimistes dans les années soixante, jusqu'au second choc pétrolier qui transforma complètement la donne.

Le pari commercial de Doubaï après 1973

Ce pari des dirigeants n'est donc pas le fruit d'une pure vision politique mais s'inscrit dans un contexte historique où la fonction essentielle du politique a été la régulation des contradictions entre marchands et la gestion patrimoniale (notamment au niveau foncier) des ressources de l'émirat. Le secteur privé s'était déjà vu accorder de grands pouvoirs dans la conduite d'activités initialement programmées par l'appareil d'Etat. Les ressources pétrolières vont permettre une progression qualitative qui ne dérogera pas à la tradition commerciale de l'émirat.

Le premier aspect notable est la création et le maintien d'une administration performante, comparativement à la situation qui prévaut dans les autres émirats ou dans les pays du Golfe. Les commerçants locaux ou étrangers reconnaissent sans hésitation la qualité de fonctionnaires qui travaillent sans avoir recours à la corruption et qui gardent à l'esprit la priorité stratégique qu'est la facilitation de l'activité économique dans le respect d'un

cadre légal peu astreignant. Cette description est sans doute trop optimiste mais elle doit se lire en gardant à l'esprit la situation dans les émirats voisins : ce qui est possible en une journée à Doubaï ne l'est généralement pas en deux jours à Abou-Dhabi, pour ne pas parler des émirats les plus pauvres, où la corruption est endémique à tous les niveaux.

Cette bonne qualité relative de l'administration de Doubaï s'explique notamment par une stratégie de recrutement qui permet jusqu'à aujourd'hui le maintien à des postes de hautes responsabilités d'employés d'origine occidentale (avec une sur-représentation anglaise, colonisation oblige mais aussi, à un niveau plus marginal, française, américaine et sud-africaine blanche depuis 1994), arabe (d'excellents cadres civils et militaires soudanais occupent depuis longtemps des postes significatifs) ou indienne (essentiellement des Etats du sud de l'Inde, où l'instruction est comparativement plus avancée que dans le Nord). Peut-être le trait est-il exagéré : en dépit des affirmations irritées des commerçants d'Abou-Dhabi interrogés, nous n'avons pas réussi à trouver trace d'une politique délibérée des autorités de cet émirat pour le recrutement de fonctionnaires égyptiens qui sont, de fait, très nombreux. Plus que le critère de la nationalité, celui de la qualification et des règles bureaucratiques formelles semble devoir être retenu...

En tout cas, on perçoit à travers ce prisme une division du travail qui octroie à chaque communauté une spécialisation fonctionnelle assez déterminée dans les activités de l'émirat et rappelle également la ségrégation spatiale des communautés qui caractérise la ville de Doubaï pratiquement depuis le XIX^{ème} siècle. Ainsi les travailleurs pakistanais sont-ils omniprésents dans la construction ou comme chauffeurs de taxis et porteurs, comme les Indiens du Sud dans les échelons inférieurs des services et de la machine bureaucratique.

Il faut ajouter que les dirigeants de Doubaï ont également fait le choix d'un grand libéralisme dans leur conception de l'islam. Comme en témoignent les rues commerçantes et les hôtels, les normes vestimentaires et les interdits alimentaires relèvent de choix individuels au-delà d'une décence minimale à l'instar des pays occidentaux : on est loin du rigorisme wahhabite qui règne dans d'autres émirats ou en Arabie Saoudite voisine. Ce climat de grande tolérance est sans doute l'une des explications de l'installation permanente d'une communauté d'hommes d'affaires saoudiens, originaires le plus souvent de la région de Dharân.

Les dirigeants de l'émirat n'ont pas rechigné à mettre en place des infrastructures modernes et efficaces ou des dispositifs attractifs pour les milieux d'affaires étrangers. Sans revenir sur les grands travaux qui garantissent l'approvisionnement constant en eau et électricité, il convient de rappeler par exemple la modernité des télécommunications, qui fait du téléphone mobile un instrument de base du commerçant, ou les capacités de l'aéroport, qui a accueilli plus de 7,5 millions de voyageurs en 1995 et devrait pouvoir, après la réalisation d'un projet d'extension de 500 millions de dollars, en accueillir 15,5 millions en 2003¹².

La création de la zone franche de Jebel Ali, avec près de mille entreprises présentes aujourd'hui, constitue également une opportunité remarquable, notamment pour les milieux d'affaires asiatiques soucieux de réexporter au-delà de la région du Golfe mais peu

¹² Les chiffres pour 1996 confirment cette forte croissance : l'aéroport international de Doubaï aurait accueilli plus de huit millions de passagers en 1996, soit une augmentation de 12,75 %. Quant au fret, il est également en hausse de 13,4 % pour atteindre 369 270 tonnes.

désireux, disent-ils, de sacrifier au système de sponsorship qui ne leur réserve que 49 % des droits de propriété et en octroie 51 % à leur protecteur émirati s'ils désiraient investir à Doubaï. Une raffinerie de sucre, une usine d'aluminium et des usines de montage attestent sans doute d'une volonté des dirigeants de Doubaï d'accroître leur part d'exportation dans leur commerce extérieur et de concurrencer ainsi plus directement les « petits dragons » asiatiques comme Singapour. Cette composante industrielle n'est pas un gadget, comme peut l'être par exemple le blé saoudien. La liste des entreprises installées à Jebel Ali montre au contraire le dynamisme de cette enclave industrielle. Symptomatique d'ailleurs est le fait que de nombreuses industries installées ailleurs dans le monde arabe, comme en Jordanie, organisent leur délocalisation vers Doubaï où les règlements, fiscaux et autres, sont autrement plus favorables. L'évolution de cette industrialisation qu'on pourrait qualifier d'*off-shore* pourrait donc à terme dessiner un autre profil économique de ce pays, équilibrant une activité marchande omniprésente mais toujours soumise aux aléas des règlements douaniers des pays qui commercent le plus avec lui.

Un autre élément important du dispositif mis en place par les dirigeants de l'émirat est une posture diplomatique qu'on pourrait qualifier d'opportunisme stratégique. En fait Doubaï s'est efforcé de capitaliser, au sens propre et figuré, les malheurs qui affectaient ses périphéries. Plusieurs exemples peuvent éclairer cette remarque.

Doubaï a par exemple profité amplement de la guerre civile libanaise, qui a contraint des institutions bancaires beyrouthiennes à un redéploiement et a poussé une main-d'oeuvre qualifiée à s'expatrier (on remarque une surreprésentation des Libanais dans l'hôtellerie). L'émirat a tiré parti de l'exil des commerçants indiens de Zanzibar puis d'Ouganda au début des années soixante-dix, sans oublier, en 1990-91, celui des grandes familles indiennes qui étaient installées à Mogadiscio. Plus récemment, la guerre en Tchétchénie a coupé les approvisionnements horizontaux de certaines républiques d'Asie centrale et du Caucase et a accru d'autant l'attrait de Doubaï pour leurs commerçants : cela explique partiellement la place acquise aujourd'hui par l'Azerbaïdjan qui est, au premier semestre 1996, la quatrième destination de réexportation de l'émirat après l'Iran, l'Inde et l'Arabie Saoudite (*voir annexe*).

Les tensions politiques dans le Golfe ont également induit des effets qui n'étaient pas que négatifs. De nombreuses compagnies basées au Koweït se sont repliées à Doubaï au moment du conflit avec l'Irak et y ont conservé leurs bureaux malgré la normalisation intervenue après la défaite de Saddam Hussein. Les tensions politiques à Bahreïn ont également provoqué une délocalisation de firmes qui a profité à Doubaï (ainsi la *Citybank* y a transféré son siège).

Mais le coeur de ce dispositif politique réside peut-être dans la définition des relations avec les trois puissants voisins que sont l'Iran, l'Irak et l'Arabie Saoudite. Comme Oman, même si la chronique en est différente, Doubaï s'est efforcé de couper court aux volontés d'hégémonie sur le Golfe que ces Etats ont formulées avec plus ou moins de vivacité depuis plusieurs décennies.

Si les EAU n'ont guère eu d'autre choix que de rejoindre le Conseil de coopération du Golfe en mai 1981, quelques mois après le début de la guerre Iran-Irak, leur désir d'équidistance s'est vite manifesté puisque, dès la contre-offensive iranienne réussie de 1982, Doubaï a laissé aux régimes saoudien et koweïtien la charge du soutien à Bagdad, pour reprendre un commerce florissant avec l'Iran.

Les prétentions idéologiques iraniennes n'avaient évidemment guère suscité d'enthousiasme en 1979 (Doubaï a d'ailleurs accueilli plusieurs milliers d'Iraniens qui fuyaient la Révolution islamique), mais les autorités de l'émirat - qui surveillent jusqu'à aujourd'hui de très près toute manifestation d'un islamisme militant - n'ont pas pour autant diabolisé le nouveau régime à Téhéran : les réseaux d'affaires se sont rapidement remis à fonctionner au nom d'intérêts communs bien compris puisque l'Iran est la première (ou seconde, après l'Inde) destination de réexportation de Doubaï depuis plusieurs années.

Pourtant, le statut de la communauté iranienne à Doubaï est riche d'ambiguïtés. Ambiguïtés internes d'abord, puisqu'elle est constituée de plusieurs strates qui se sont installées suivant des modalités très différentes : difficile de mettre sur le même plan le commerçant sunnite, le partisan du Shah obligé de fuir, les *bazaari* de la République islamique qui ont compris tout l'intérêt d'une telle plate-forme commerciale pour conclure certains accords commerciaux avec des firmes hésitant à se rendre en Iran¹³, ou plus prosaïquement pour changer de passeport afin de voyager dans les pays occidentaux sans se heurter à tous les problèmes de visas que leur encombrante nationalité suscite ordinairement. Les ambiguïtés existent également par rapport à leur société d'accueil : l'hégémonie iranien s'est manifesté pendant trop longtemps pour pouvoir être oublié et le doute demeure sur la fidélité réelle de ces réseaux commerçants qui ont accès aux sommets de l'Etat tant du côté émirati que du côté iranien.

Aujourd'hui Doubaï fait partie de l'univers économique iranien et n'est plus considéré par les Iraniens comme un pays arabe¹⁴ : l'émirat bénéficie d'un statut neutre qui lui permet de jouer simultanément le rôle d'une villégiature pour l'élite, d'une zone de transit très appréciée pour les voyageurs à destination des grandes capitales occidentales, qui préfèrent utiliser la compagnie aérienne Emirates pour faire quelques emplettes avant d'arriver à leur destination, de plaque tournante pour le commerce international. Près de 60 % des importations iraniennes transitaient par l'émirat en 1994.

Un dernier aspect devrait également peser à terme sur les relations entre l'Iran et Doubaï : la réouverture de la route de la soie et la possibilité pour les pays d'Asie centrale et de Chine d'avoir accès au Golfe grâce à l'Iran¹⁵. En mai 1996, 11 chefs d'Etat assistaient à l'inauguration d'une tranche de 165 km de chemin de fer entre Mashhad, la grande métropole de l'Est iranien, et Sarakhs, une petite ville frontière avec le Turkménistan : le Premier ministre chinois Li Peng évoqua alors « la route de la soie du XXI^{ème} siècle ». Avec cette connexion des réseaux ferrés, il est possible aujourd'hui d'acheminer des biens non seulement suivant un axe Est-Ouest, qui devrait notamment favoriser, à terme, la Turquie, mais également Nord-Sud *via* les ports de Bandar Abbas à proximité des EAU ou de Bandar Imam Khomeyni, près de la frontière irakienne. Pour les milieux d'affaires basés dans les Emirats, cette opportunité ne doit pas être manquée et explique sans doute le volontarisme avec lequel les relations commerciales ou industrielles sont nouées

¹³ Il est de notoriété publique que des firmes américaines utilisent Doubaï comme lieu de passage pour commercer avec l'Iran. La législation américaine est beaucoup plus regardante dès lors qu'il s'agit de compagnies étrangères.

¹⁴ Subtilité des ambitions hégémoniques !

¹⁵ Voir notamment *Gulf News*, 12/05/96 et *Far Eastern Review*, mai 1997.

avec certaines républiques d'Asie centrale, alors que certains responsables des Chambres de commerce des EAU soulignent les comportements mafieux qui gangrènent ces économies.

Les relations avec l'Irak ne sont certes pas inscrites dans la même histoire puisque, pendant très longtemps, c'était le port jordanien Aqaba qui jouait un rôle crucial dans l'approvisionnement extérieur de Bagdad. La deuxième guerre du Golfe et les sanctions internationales qui en ont résulté ont considérablement modifié les routes d'accès au marché irakien. Une contrebande très active s'est développée entre Doubaï et l'Irak et tente de répondre aux pénuries que connaît ce pays. Des commerçants d'origine iranienne (ceux qui ont migré au début du siècle et sont originaires de la région de Lâr) joueraient un rôle essentiel dans ce dispositif. Les boutres quittent le port officiellement en direction de l'Iran et, après avoir déchargé en Irak, transitent par de petits ports iraniens avant de rejoindre l'émirat, profitant de complicités locales pour obtenir des papiers en règle. Cela ne constitue pas une information confidentielle tant elle est répétée sur le port - ainsi les commerçants somaliens se plaignent de cette concurrence injuste qui augmente le prix du transport vers les ports du nord-est et du sud de leur pays - et dans les milieux d'affaires.

La levée récente de l'interdiction faite à l'Irak de vendre son pétrole a d'ailleurs été accueillie avec une très grande satisfaction à Doubaï, qui escompte tirer le plus grand profit de l'assouplissement des sanctions internationales. Les commerçants, quant à eux, se frottent les mains tant ils espèrent voir la production irakienne dépasser rapidement les quotas imposés et permettre un second souffle au commerce « informel ».

Un dernier aspect doit être cité pour souligner la mise en oeuvre de cette stratégie volontariste des dirigeants de Doubaï : la mobilisation du secteur privé dans des activités qui font connaître Doubaï aux marchés extérieurs. La foire commerciale a été mentionnée en introduction tant elle représente un moment privilégié de cette stratégie mais elle n'est qu'une des manifestations d'un activisme échevelé : ainsi plus de 80 entreprises basées à Doubaï ont participé à une récente exposition commerciale à Nairobi avant de se rendre en Afrique du Sud ; des délégations d'hommes d'affaires sillonnent les anciennes républiques soviétiques d'Asie centrale et du Caucase, où s'ouvrent quelquefois des bureaux de représentation. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres pays voisins, l'ethos des commerçants ne se contente guère de l'assurance d'une rente de situation : la prospection de nouveaux marchés est conçue comme le seul moyen de pallier la fragilité intrinsèque de partenaires commerciaux qui restent encore souvent dans l'univers de l'économie informelle.

Deux éléments sont moteurs dans ce développement. Le premier est sans nul doute l'existence d'une Chambre de commerce et d'industrie extrêmement compétente et dynamique, qui n'entend pas se reposer sur ses résultats et multiplie les incitations pour accroître l'activité économique tant au niveau intérieur qu'international. La compagnie aérienne Emirates - reconnue par ailleurs pour son excellence - joue également un rôle dynamique, proposant des formules relativement économiques pour voyager par Doubaï (où des achats peuvent être faits en transit), et ouvre ainsi de nouvelles destinations qui sont perçues comme autant de marchés potentiels.

L'attitude des autres émirats

Le succès de Doubaï et son rayonnement international ne laissent pas indifférents les autres émirats : si une relative unité prévaut plus que jamais au sein des élites dirigeantes des EAU, il ne faudrait pas croire que les jalousies et les rivalités du passé se sont miraculeusement dissipées. Celles-ci peuvent être souvent le fruit d'une amertume historique car, pour prendre cet exemple, les émirats de Chârjah et Ras al-Khaymah ont joué au XVIII^{ème} siècle un rôle de premier plan avant de connaître une décadence économique que ne pourra inverser la période de croissance soutenue, longue de deux décennies, qui débute durant la Seconde Guerre mondiale grâce à l'installation de la Royal Air Force à Chârjah.

Aussi, plusieurs émirats entendent suivre l'exemple de Doubaï et espèrent jouer à terme un rôle aussi important. Mais un tel projet se heurte à des difficultés qu'il faut souligner car elles attestent l'originalité de Doubaï : les responsables de l'émirat en sourient mais peut-être leur confiance est-elle partiellement mal fondée. Reste que l'existence même de Doubaï limite déjà la possibilité d'émergence de cités-entrepôts dans son environnement proche : seules des conditions très attractives pourront réduire la portée de ce premier obstacle.

La plus importante différence est que cette volonté d'expansion commerciale est décrétee d'en haut par les dirigeants politiques des émirats : une bourgeoisie ne se crée pas par appel d'offres et le succès d'une éventuelle foire à Abou-Dhabi en 1997 risque de devoir plus aux financements publics qu'au dynamisme d'une classe marchande locale qui peut avoir acquis certains réflexes rentiers, à l'opposé du climat qui règne à Doubaï où la compétition demeure extrêmement vive.

L'ethos n'est, au dire des commerçants eux-mêmes, guère comparable. Ainsi, dans les émirats les plus pauvres comme Ajman ou Fujeirah, les sponsors entendent profiter de l'aubaine et exigent bien plus de leurs associés qu'ils ne le font à Doubaï, où les bénéficiaires se font autrement. L'administration n'a évidemment pas les mêmes capacités et les hommes d'affaires se plaignent à haute voix d'une corruption endémique qui n'est jamais relevée dans le cas de Doubaï. Abou-Dhabi pourrait faire l'objet d'un traitement différent mais c'est la fonction publique tout entière - essentiellement égyptienne - qui est fustigée par les marchands comme « ottomane » (*sic*)...

Enfin, le libéralisme des moeurs qui caractérise Doubaï est plus incertain ailleurs. A Chârjah, l'alcool - pour ne pas évoquer des activités ordinairement plus privées - est théoriquement proscrit même si l'on peut penser que les très nombreux touristes russes n'échangent pas instantanément leur vodka pour de l'eau minérale : l'abstinence est rarement le fait de touristes, encore moins d'hommes d'affaires en goguette.

Malgré ces limitations, on peut augurer un certain développement d'activités commerciales dans les années à venir, au moins en ce qui concerne Chârjah et Abou-Dhabi. Ce dernier émirat a beaucoup perdu de sa crédibilité avec les soubresauts de la BCCI, qui ont coûté finalement à son souverain près de 8 milliards de dollars sans permettre le rétablissement d'une forte confiance indispensable à un décollage significatif d'activités marchandes internationales. Le Prince héritier d'Abou-Dhabi n'en a cure puisqu'il a décidé en mai 1997 la création d'une nouvelle institution bancaire, Abu-Dhabi Islamic Bank, au capital de 1 milliard de dirhams. Dans l'esprit de ses promoteurs, cette banque devrait

devenir, en termes de capital, la plus grande institution islamique après la branche égyptienne de la Fayçal Islamic Bank, avant donc la Dubai Islamic Bank qui talonnait jusqu'alors cette dernière.

Le cas de Chârjah est sans doute le plus significatif car il s'appuie plus sur l'émergence d'opportunités définies par la proximité de Doubaï (il faut une petite demi-heure pour aller d'un centre-ville à l'autre). Cette croissance s'explique de deux manières : des avantages comparatifs au niveau des coûts, une tradition industrielle plus marquée qu'à Doubaï.

L'affluence record que connaît Doubaï depuis plusieurs années a considérablement enchéri le coût de la vie dans l'émirat : des hôtels aux bureaux, le surcoût est de l'ordre de 20 à 30 % par rapport à Chârjah, bien plus par rapport à Ajman. De nombreux commerçants ont donc établi leur domicile privé mais aussi leurs locaux professionnels à Chârjah. Cette remarque devrait être prolongée par une étude sur le foncier dans les différents émirats. Ainsi, tant à Chârjah qu'à Ajman, il est possible à des non-nationaux d'acheter des terrains et cette opportunité est de nature à dynamiser les investissements. Dans le cas de Doubaï, la situation est différente : le marché foncier y demeure fermé aux étrangers ; c'est le Prince qui décide de la mise en vente de terrains. Ainsi, une bande de terrains centrée sur la route Doubaï-Chârjah a été divisée en lotissements que les nationaux peuvent acquérir. Du jour au lendemain se trouve ainsi créé un marché, donné un nouveau souffle, qui ne règle cependant pas la question de fond.

La croissance de Chârjah a été considérablement aidée par la politique de son Shaykh, qui exige des droits d'aéroport moindres que Doubaï, et par une politique de prix d'appel des hôtels. Aujourd'hui, Chârjah loge l'essentiel des touristes et commerçants venant de l'ancienne Union soviétique et accueille de nombreuses sociétés de fret qui travaillent prioritairement vers cette zone ainsi que vers l'Afrique. Entre 1993 et 1995, plus de 570 compagnies avaient ainsi des vols de la CEI vers les EAU (principalement Chârjah, secondairement Doubaï). Ce nombre est tombé à 170 lorsqu'un minimum de contrôle de sécurité a été rétabli par l'aviation civile russe et l'IATA. En 1996, il y avait encore près de 40 vols par jour entre la CEI et les EAU.

Parallèlement, Chârjah a réussi à développer des marchés propres. Le plus connu (et de loin le plus spectaculaire) est celui des voitures d'occasion qui approvisionne de nombreux pays, des républiques d'Asie centrale au Rwanda, en passant par la Corne de l'Afrique, les Comores et sans doute à terme l'ensemble de l'Afrique centrale et certains pays d'Afrique de l'Ouest (Mali, Niger, Nigeria) : ces voitures sont vendues à bas prix et les pièces détachées sont facilement accessibles à des coûts décents, ce qui, par exemple, n'est plus le cas pour des voitures achetées en Europe occidentale.

Quant à la production industrielle de l'émirat, elle ne peut plus être qualifiée de marginale et permet notamment l'exportation de textile, de sodas et de nombreux autres produits de consommation courante. Cette croissance industrielle s'appuie sur une relative spécialisation qui a pris forme durant la période coloniale et que les dirigeants actuels de l'émirat ont su dynamiser. Comme à Doubaï, l'un des moyens les plus efficaces s'est révélé, sans surprise, être l'instauration d'une zone franche qui profite également de l'existence d'un port sur l'océan Indien, Khorfakkan.

Plutôt que d'une réelle compétition entre les deux émirats, il vaudrait peut-être mieux parler d'une complémentarité qui n'octroie cependant qu'un rôle subordonné à Chârjah par rapport à son riche voisin, rendant compte d'une hiérarchisation des activités com-

merciales et industrielles. Cette complémentarité pourrait d'ailleurs conduire dans la prochaine décennie à une extension urbaine des deux émirats qui se rejoindraient dans ce qui n'est encore aujourd'hui que le désert : cette conurbation constituerait alors un pôle industriel et commercial remarquable.

Ce rapide survol ne répond certes pas à toutes les interrogations que soulève le rôle économique de Doubaï dans la grande région. Quelques remarques peuvent suggérer d'autres pistes de réflexion.

La flexibilité des milieux d'affaires est tout à fait surprenante et ne peut s'expliquer simplement par le génie des marchands. Outre le fait que certaines compagnies sont parfois obligées de déposer leur bilan pour n'avoir pas anticipé les évolutions du marché (ainsi la baisse du nombre des visiteurs/commerçants de la CEI, sensible au premier semestre 1996 après un véritable boom en 1995), il faut noter la grande diversité des branches où interviennent les principaux conglomérats commerciaux, ce qui permet, au sein d'un même holding, de rééquilibrer les activités en privilégiant rapidement certains produits aux dépens d'autres sans pertes importantes.

Doubaï accueille également des hommes d'affaires qui ne développent aucune activité locale mais utilisent l'émirat comme résidence, d'où ils peuvent, grâce à l'excellente qualité des télécommunications ou la multiplicité des liaisons aériennes avec toutes les capitales économiques de la planète, suivre l'évolution de leurs activités internationales sans avoir à subir le contrôle d'organismes fiscaux trop curieux ou pointilleux. En particulier, il serait intéressant d'en savoir plus sur des grands commerçants indiens¹⁶, dont la discrétion est inversement proportionnelle à l'importance des capitaux qu'ils drainent. Doubaï et les EAU - comme sociétés d'accueil et non comme Etats - jouent également un rôle non négligeable dans les réseaux islamiques qui sont mobilisés derrière le Sou-dan ou certains mouvements palestiniens.

Doubaï peut-il espérer devenir à terme un nouveau Singapour ? Deux manques devront être comblés avant de viser un tel statut. Tout d'abord, la part des exportations de Singapour qui ne sont pas des réexportations est de l'ordre de 30 %. On est évidemment encore loin du compte à Doubaï - 10 % au grand maximum - même en comptant les activités industrielles de Chârhjah. Surtout, l'émirat ne possède toujours pas de marché financier malgré une très forte présence de banques : 48 dont 19 locales et 28 branches de banques étrangères (le secteur bancaire le plus important dans le Golfe après celui de l'Arabie Saoudite). La compétition entre ces institutions est très vive mais n'a pas que des avantages dans un contexte dominé par les seules activités commerciales : les prêts sont accordés souvent de façon bien laxiste et l'exportation des capitaux pourrait devenir une réelle préoccupation.

Il faudrait également s'interroger sur deux autres problèmes de nature assez différente.

¹⁶ Si la planification économique débute très tôt dans l'Inde indépendante, la fin des années 1960 et les années 1970 voient un durcissement de la politique économique qui nuit considérablement aux intérêts des grands groupes privés corsetés dans des règlements toujours plus pesants, source de coûteux retards, de corruption et de gaspillage. En 1969, Indira Gandhi nationalise les 14 plus grandes banques du pays ; quatre ans plus tard, le *Foreign Exchange Regulation Act* limite les possibilités d'investissements étrangers. Il faudra attendre le commencement de la phase libérale, au début des années 1980, pour voir un allègement du *Monopolies and Restrictive Trade Practices Act*. Une fraction de la grande bourgeoisie indienne avait déjà choisi l'exil doré de Doubaï à l'Inde du Parti du Congrès. L'analyse de D. Nayyar, *Migration, Remittances and Capital Flows*, Delhi, Oxford University Press, 1994, ne répond que très marginalement aux interrogations soulevées ici.

D'une part, quel peut être le rôle des nationaux dans ce mode de développement ? Ceux-ci sont aux commandes politiques et tirent les dividendes économiques de leur stratégie de développement mais la machinerie fonctionne grâce à une très forte présence de travailleurs étrangers (du cadre supérieur à l'employé de maison). Une telle situation ne paraît pas pouvoir durer indéfiniment sans créer des tensions internes. Certes, on peut expulser les Pakistanais pour prendre des Philippins ou des Cambodgiens mais cela ne réglera rien. Une politique de « nationalisation » des emplois (évidemment pas de tous) telle qu'elle est menée actuellement en Arabie Saoudite paraît sans doute plus cohérente au niveau des principes mais induit des effets connexes qui ne sont pas toujours décrits très favorablement par les commerçants. En effet, il n'est pas sûr que les salaires octroyés à ces nationaux puissent être significatifs par rapport à la véritable rente de situation dont ils bénéficient (indemnités pour le *sponsorship*, multiples allocations versées en cas de mariage, etc.) ; de plus, il est douteux qu'une jeunesse dorée puisse accepter sans rechigner des emplois subalternes ou l'obligation d'une productivité qui limiterait sa sociabilité.

Une seconde interrogation concernerait le type d'industrialisation à promouvoir. Les dirigeants économiques, notamment les responsables de la Chambre de commerce et d'industrie, mettent l'accent sur les technologies de l'information. Reste que, pour l'heure, ce sont les travailleurs bangladais et sri-lankais qui font fonctionner les usines de textile ou de petits produits de consommation courante. On est loin de la *high-tech* et, pour y arriver, il faudra développer de tout autres stratégies de recrutement de personnels.

Il ne faut pas oublier également que cette *success story* a un coût social extrêmement élevé. C'est la crise économique consécutive à l'effondrement de l'industrie perlière dans les années 1930 qui a conduit la puissance coloniale, certes très complaisante, à dénombrer plus attentivement la population et ainsi à prendre la mesure de l'esclavage domestique. Il faut déjà quelque naïveté pour espérer que cette situation a pris fin. Et il est bien difficile en tout cas d'ignorer le sort réservé aux travailleurs immigrés dans les usines, dans les souks ou dans les résidences des nationaux : nul besoin d'assister aux courses de dromadaires tant prisées par les autochtones pour comprendre que les droits minimaux de l'enfance ou des immigré(e)s ne sont pas des plus respectés aux EAU.

Doubaï et le commerce informel vers l'Afrique et les républiques d'Asie centrale

Les activités économiques informelles constituent l'un des aspects majeurs des économies des pays d'Afrique et d'Asie centrale¹⁷ : on estime par exemple que, pour un Etat qui fonctionne plutôt bien comme le Sénégal, cette activité représente près de 30 % du

¹⁷ « La seule réelle source de revenu pour beaucoup est le commerce dans sa forme la plus primitive. Ceux qui sont enregistrés comme chômeurs partiels ou complets sont en fait des intermédiaires pour le commerce de biens originaires de Russie ou de pays orientaux, surtout pays arabes et Turquie. Le bazaar est en pleine expansion alors que le commerce étatique comme la plupart des entreprises publiques est en décrépitude », V. Koroteyeva & E. Makarova, « Changing impressions on changing Uzbekistan », *La Lettre d'Asie Centrale*, n° 4, hiver 1995/1996.

PIB ; dans d'autres pays, comme la Somalie de la fin des années 1980¹⁸ ou le Zaïre actuel¹⁹, ce secteur domine de loin l'économie formelle et explique seul pourquoi la population ne meurt pas, tant les indicateurs macro-économiques y sont consternants²⁰. Il est hors de question ici d'en expliquer le développement et les formes propres à chaque situation nationale, bien que quelques exemples soient donnés dans la suite.

Il faut cependant se garder de préjuger de l'illégalité de certaines de ces activités : certes, les illégalismes sont nombreux dans l'économie informelle et permettent de dégripper souvent des mécanismes du marché mais ils sont de gravité variable et ne peuvent être appréciés qu'à l'aune de situations nationales où la normalité économique est souvent déjà passablement mafieuse.

Des avantages comparatifs

Si Doubaï représente une rare opportunité pour ces acteurs, opportunité égale ou supérieure à celle offerte aux commerçants du secteur officiel, c'est pour au moins quatre raisons qu'il convient de détailler ici.

La première raison est la facilité de l'obtention d'un visa. Aujourd'hui, spécialement en Afrique francophone, les réseaux commerciaux cherchent à pallier une politique française très restrictive d'octroi de visas : les démarches sont de plus en plus longues, coûteuses donc, et incertaines. De plus, le séjour en France sera soumis à mille tracasseries administratives et policières. Corruption souvent pour disposer du bon formulaire, difficulté énorme pour justifier des ressources afin d'entreprendre légalement le voyage, racisme et hostilité comme norme des relations avec la plupart des représentants de l'administration française : cette description est aujourd'hui trop banale pour qu'il faille y insister. Il n'est que de voir la réorientation extrêmement rapide du *trabendo* algérien, abandonnant une France hostile et fermée pour la Turquie et Doubaï, avec des coûts moindres et des conditionnalités autrement plus faibles.

Si ces commerçants se rendent à Doubaï, ils doivent certes obtenir le parrainage d'un

¹⁸ Vali Jamal, « Somalia : an unconventional economy », *Development and Change*, n° 19, 1988, pp. 203-245. On pourra également se reporter à la seconde partie de R. Marchal, *Du commerce et de la guerre en Somalie*, Paris, Karthala, à paraître en 1998.

¹⁹ J. Mc Gaffey, *Entrepreneurs and Parasites : the Struggle for Indigenous Capitalism in Zaire*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987. T. De Herdt & S. Marysse, « L'économie informelle au Zaïre. Survie et pauvreté dans la période de transition », *Cahiers africains du CEDAF*, Bruxelles, n° 21-22, 1996 (surtout les pages 71-79) ainsi que G. de Villers (dir.), « Phénomènes informels et dynamiques culturelles en Afrique », *Cahiers africains du CEDAF*, Bruxelles, n° 19-20, 1996 (notamment l'article de F. de Boeck).

²⁰ La terminologie pourrait être discutée. Une spécialiste préfère d'ailleurs le terme de « seconde économie » à ceux de « économie souterraine » ou « cachée » car beaucoup de ses activités se déroulent ouvertement. Le terme « économie parallèle » est, lui, également discutable puisque ces activités informelles sont liées de manière complexe avec les activités officielles. Si la caractérisation « informelle » est maintenue dans ce texte, il doit être clair qu'elle ne renvoie pas seulement aux micro-entreprises de survie mais également à des activités qui brassent des capitaux tout à fait significatifs. Pour une bonne bibliographie, voir S. Ellis & Y. A. Fauré (dir.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala, 1995 et S. Ellis & J. Mac Gaffey, « Research on Sub-Saharan Africa's unrecorded international trade : some methodological and conceptual problems », *African Studies Review*, vol. 39, n° 2, septembre 1996, pp. 19-42.

émirati ou, plus souvent, d'un hôtel local qui effectuera les démarches *ad hoc* mais, une fois enclenchées, celles-ci suivent leur cours sans problème et permettent l'obtention d'un visa de deux semaines. Arrivés à Doubaï, ces commerçants doivent remettre leur passeport à l'hôtel ou au sponsor qui leur a servi de garantie et vaquent à leurs affaires. Nul contrôle au faciès dans les rues ; nul interrogatoire sur l'origine des fonds qu'ils transportent avec eux : les douaniers vérifient simplement qu'il ne s'agit pas de fausse monnaie et il n'est pas rare de voir débarquer en habits très modestes des commerçants qui ont plusieurs centaines de milliers de dollars en liquide dans un sac plastique.

Au terme de leur séjour, l'hôtel prendra soin de reconduire ces commerçants étrangers à l'aéroport afin d'éviter de se retrouver en faute vis-à-vis de la législation locale et d'en payer le coût (près de 100 dollars par jour d'amende, selon certains marchands). Certes, la réalité est moins réglée et les clandestins existent mais ils ne constituent pas un problème suffisamment sérieux pour entraîner un réel durcissement de l'octroi de visa, même si certaines décisions restrictives ont été prises dans la dernière année²¹.

Un second élément est crucial : l'existence de lignes aériennes permettant à ces commerçants d'entrer dans le circuit. La compagnie Emirates intègre bien dans sa logique commerciale l'une des dimensions fondamentales du comportement de ces commerçants de l'informel : la capacité d'imitation dans un univers marqué par une grande fluidité de l'information économique. Il suffit de quelques commerçants avisés et enthousiastes pour générer un flux croissant de visiteurs qui sont attirés par les prix pratiqués et l'assurance que leurs collègues ont *déjà* fait de très bonnes affaires sur ce nouveau lieu d'approvisionnement. Il est d'ailleurs symptomatique que les relations commerciales avec les Comores aient connu un développement croissant dès lors que des liaisons aériennes directes ont été ouvertes entre les deux capitales.

L'existence de telles communications constitue donc un avantage essentiel et va de pair avec l'existence de sociétés de fret très nombreuses entre Doubaï et les pays concernés, par air ou par mer, qui profitent de coûts relativement bas. Deux remarques s'imposent : il faut être attentif au fait que les trajets peuvent être indirects car ils sont définis en fonction de lignes de fret existantes, des prix mais aussi et surtout des facilités de logistique et de dédouanement (légal ou non). Ainsi, il ne faut pas s'étonner s'il existe à Téhéran un grand marché « afghan » où sont vendus pour l'essentiel des produits venus de Doubaï : la présence de deux millions de réfugiés afghans autant que la porosité de la frontière orientale expliquent cette réexportation de l'Afghanistan vers l'Iran, dont on ne retrouvera trace dans aucune statistique ! La rationalité est économique informelle et non géographique. Au moins dans la phase de développement de nouveaux marchés, les entreprises de transport travaillent main dans la main avec des sponsors potentiels ou des hôtels : les nouveaux venus obtiennent ainsi leur visa et sollicitent la compagnie pour renvoyer chez eux les produits achetés ; l'hôtel accepte volontiers car il sait que la compagnie de fret n'a aucun intérêt à faire venir des migrants clandestins potentiels et qu'elle s'efforcera en effet de vérifier le statut des voyageurs avant de demander un visa pour eux.

²¹ Après l'expulsion de plus de 200 000 travailleurs clandestins, le gouvernement des EAU a défini des conditions plus limitatives sur l'octroi de visas afin de corriger la propension de certains nationaux à jouer les sponsors uniquement pour l'appât du gain. Mais ces décisions n'affectent pas fondamentalement la description donnée ici.

Le troisième avantage de Doubaï est également cardinal : l'absence de contrôle aux frontières. La faible taxation des importations (4 % de la valeur) rend inutile l'introduction en fraude de la plupart des produits. En conséquence, les contrôles aux frontières sont relativement laxistes et autorisent donc bien des libertés. Il est fréquent que des voyageurs arrivent avec de grosses sommes en liquide, ce qui n'est nullement proscrit par la loi de l'émirat malgré les possibilités de blanchiment que ce laxisme autorise. Il est aussi prévisible que de nombreux produits, dont l'exportation ou la simple commercialisation est contrôlée ou prohibée, trouvent leur chemin vers Doubaï : c'est le cas notamment de l'or (où Tanzaniens, Zaïrois, Soudanais et Ougandais sont très présents, bien que l'essentiel des importations provienne tout à fait légalement de Suisse), des pierres précieuses (grâce à l'ingéniosité, notamment, des Sud-Africains, des Zaïrois, des Angolais, mais aussi des Ouzbeks), de l'ivoire (où les Somaliens semblent avoir acquis une réelle dextérité), de la drogue enfin qui utilise Doubaï comme transit (Ouzbékistan, Tadjikistan, Pakistan, Afghanistan, et évidemment Extrême-Orient). A la décharge de Doubaï, il faut signaler que l'appareil d'Etat s'efforce d'endiguer les trafics les plus pernicioeux (on ne plaisante pas avec la drogue) et que ces importations « sauvages » sont souvent et surtout le fait des petits émirats, plus pauvres et moins surveillés : ces produits, néanmoins, se retrouvent rapidement à disposition des consommateurs doubaïotes.

Le dernier avantage significatif de Doubaï est son statut de cité-entrepôt ou, pour être plus descriptif, de supermarché. En effet, il est possible de trouver de façon immédiate pratiquement tous les produits en quantité significative (quelques containers), à des coûts intéressants. En effet, les profits se font plus sur les volumes que sur les marges bénéficiaires, même si ce n'est pas toujours vrai. Cet avantage va jouer dans deux situations récurrentes.

Premier cas : un marchand entrevoit la possibilité d'une pénurie d'un produit particulier sur son marché national ; il va donc faire venir de Doubaï un, deux ou trois containers de ce produit, n'hésitant pas à utiliser le fret aérien car les surprofits le dédommageront amplement de ces frais additionnels. Cela est notamment le cas pour certains produits alimentaires « stratégiques » comme le sucre ou le riz, ou des produits d'usage courant (piles pour radio, matériel électrique, etc.). Cette situation est banale dans des pays où les conditions de change sont contrôlées, les transports de médiocre qualité, l'approvisionnement ne fonctionnant pas en flux continu.

Second cas qui est, lui, lié à la modicité du capital mobilisable dans une opération commerciale. Un petit ou moyen commerçant, ne disposant que de quelques dizaines de milliers de dollars, ne peut ordinairement acheter un seul produit car la rotation de son stock sera trop lente vu l'exiguïté du marché auquel il a accès dans son pays : il a donc besoin de diversifier ses achats tout en obtenant des prix suffisamment bas pour être compétitif et rembourser ses frais de séjour dans l'émirat. Ainsi, il peut remplir un container avec des produits alimentaires « stratégiques », des tissus, des équipements électroménagers, des piles, des chaussures, etc... Il est certain de vendre ses produits simultanément (souvent, il va en confier une grande partie à un réseau de revendeurs) et de ne pas immobiliser son argent trop longtemps, ce qui créerait des risques compte tenu de l'arrivée possible sur le marché de produits analogues en grosse quantité ou de la saisie de ses biens par une police soudain peu coopératrice.

Il existe en fait un troisième cas, marginal statistiquement, mais significatif économiquement : l'utilisation de Doubaï comme place bancaire. Cet aspect sera évoqué en détail dans la suite.

Trois trajectoires possibles de commerçants

Sous réserve d'enquêtes plus approfondies, il est possible de distinguer trois modèles de commerçants/visiteurs à Doubaï. Ces trois « idéaux-types » renvoient de façon complexe à la stratification du commerce dans les contrées où interviennent ces marchands et à leur position dans la hiérarchie du capitalisme commercial de leur pays.

La première trajectoire est celle qui correspond un peu à celle décrite plus haut. Il s'agit d'un commerçant disposant d'un capital relativement faible, qui va donc se glisser dans les interstices du marché national de son pays. Sa spécialisation est faible mais peut s'affiner dès lors qu'il va voyager non plus pour lui seul mais pour un groupe de commerçants qui travaillent avec lui, lui font confiance et le croient plus capable que d'autres de négocier avec les « rapaces » (*sic*) que sont les Indiens et les Iraniens de Doubaï.

Ce commerçant, comme les plus riches de ses collègues, va rapidement trouver localement des interlocuteurs privilégiés vers lesquels il se tournera prioritairement après une vérification rapide des prix sur le marché. Même si ces interlocuteurs sont un peu plus chers, des relations de confiance se sont développées et lui laissent espérer la possibilité d'un paiement différé, qui lui permettrait d'accroître son capital commercial et donc de retirer un profit accru de son séjour dans l'émirat.

La seconde trajectoire est celle de commerçants qui ont des moyens financiers plus appréciables. Eux raisonnent en centaines de milliers de dollars et sont des interlocuteurs privilégiés des grandes maisons de commerce : ils peuvent acheter 1 000 à 3 000 tonnes de sucre et sont des *big men* (ou *women*, car les femmes ne sont pas absentes, loin de là, de ces échanges) dans leurs sociétés d'origine. Leurs relations avec les marchands de Doubaï sont d'une nature plus ambivalente car ils ont une certaine expérience du commerce international et apprécient mieux les coûts réels de leurs interlocuteurs locaux. Ils sont cependant choyés par les commerçants doubaïotes car, dans leur sillage, se trouvent de nombreux petits ou moyens commerçants qui sont autant de clients potentiels, souvent moins coriaces dans le marchandage.

La troisième trajectoire fait bien apparaître la faiblesse intrinsèque de Doubaï : n'être qu'un supermarché et non un producteur. De fait, de nombreux hommes d'affaires, après avoir tissé des liens de confiance avec un grand commerçant de Doubaï, vont tenter de franchir le pas en utilisant sa surface sociale et son appartenance à l'économie officielle. Par exemple, en utilisant son nom, ils vont ensemble ouvrir une lettre de crédit dans une banque pour acheter directement au pays producteur du sucre, du riz ou des piles pour radios : les tonnages ne sont plus comparables à ceux évoqués dans les deux premiers cas et l'ensemble du dispositif est inscrit dans le secteur officiel. Ces produits pourront être directement acheminés vers leur destination finale ou transiteront par Doubaï pour être entreposés sur des navires de plus faible tonnage attirant moins l'attention ou plus adaptés au trajet : le passage dans l'économie informelle - si nécessaire - n'a lieu que dans l'ultime phase du voyage, au moment du franchissement des douanes du pays

où les produits seront consommés.

Aussi, dès lors que des commerçants suffisamment dotés en capital peuvent avoir un recours plus systématique aux instruments de l'économie officielle, Doubaï perd de nombreux avantages pour ne conserver, pour l'essentiel, que celui d'une place bancaire moderne avec une législation, un personnel et des coûts particulièrement bien adaptés à cette fonction commerciale. C'est ce rôle que Djibouti, par exemple, est incapable de jouer dans la Corne de l'Afrique pour de multiples raisons, dont des coûts, prohibitifs par rapport à Doubaï, ou le comportement erratique des forces de police vis-à-vis des commerçants.

Faut-il en conclure que Doubaï sera condamné par la normalisation des économies de ces pays-clients ? La réponse doit être doublement négative. D'une part, ce n'est pas être exagérément pessimiste que de penser qu'on ne s'achemine guère vers une telle normalisation : c'est plutôt le scénario inverse qui est en train de se réaliser actuellement²². D'autre part, les coûts comparatifs et la segmentation des marchés nationaux laissent encore de beaux jours à Doubaï tant que les prix de ses réexportations resteront intéressants (notamment en ce qui concerne l'agro-alimentaire ainsi que le matériel électrique et électronique de base) ; cette condition peut être facilement remplie si la diversité des origines géographiques et des statuts des commerçants demeure aussi variée qu'aujourd'hui.

Quelques exemples africains

Ces remarques s'inscrivent dans des sociétés concrètes. Il est peut-être utile de préciser l'intérêt de plus en plus large que Doubaï éveille sur le continent africain et qui s'étend désormais bien au-delà de sa zone d'influence traditionnelle : l'Afrique de l'Est, grâce à la présence d'une communauté indienne installée depuis la période coloniale et jouant un rôle prédominant dans le commerce.

Trois cas sont retenus ici, à la fois parce qu'ils s'inscrivent dans des situations régionales qui poussent à une extension du rôle commercial de Doubaï mais aussi, plus prosaïquement, parce que des données ont pu être collectées par l'auteur. Ces trois cas sont la Somalie, le Zaïre et la Côte d'Ivoire. Ils illustrent, dans trois situations politiques très différentes, les avantages comparatifs de Doubaï sur les centres d'approvisionnement traditionnels (dont la France dans deux cas). Cela ne signifie pas que ceux-ci soient totalement éclipsés ; mais on peut sans se tromper prédire un développement des relations commerciales du continent africain avec les EAU : l'ouverture d'une ligne cargo de la compagnie Air Afrique, après bien d'autres compagnies nationales, montre qu'on ne peut occulter l'importance grandissante des flux humains et matériels entre Doubaï et l'Afrique.

On peut également s'interroger sur les raisons qui président à cette évolution aujourd'hui. Doubaï est depuis de longues années un marché actif et cette réorientation est seulement en cours. Il faut sans doute, sous réserve d'inventaire, se remémorer, d'une part, les évolutions des politiques de visa en Europe occidentale, d'autre part, les contrecoups économiques de la deuxième guerre du Koweït. De nombreux commerçants

²² J.-F. Bayart, S. Ellis & B. Hibou, *La criminalisation de l'Etat en Afrique*, Bruxelles, Complexe, 1997.

africains avaient l'habitude de profiter du *hadjj*, le pèlerinage à La Mecque, pour faire provision de certains produits (tissus, parfums, petits équipements) et ont découvert avec ravissement après 1991 les avantages de Doubaï par rapport au royaume saoudien : l'accueil y est nettement plus tolérant et les dispositifs commerciaux mieux adaptés, avec une plus grande palette de produits et des tarifs plus bas, même si la qualité est moindre.

La Somalie

L'étude des relations commerciales entre Doubaï et la Somalie nécessite une mention préalable des migrations somaliennes dans le Golfe, tant est importante pour les commerçants somaliens la médiation de leurs compatriotes déjà installés avec un marché ou un pays mal connu. Cette remarque vaudrait d'ailleurs également pour l'Inde, la Thaïlande ou Hongkong.

En effet, Doubaï n'est pas une terre nouvelle pour les Somaliens. On y repère une présence somalienne dès la période coloniale. Le Somaliland sous domination britannique en fournissait une partie appréciable mais les communautés vivant à Bossasso ou Las Qoray avaient déjà essaimé, ce qui souligne une fois de plus la force des liens commerciaux entre le Golfe, l'Inde et l'Afrique bien avant l'arrivée des colonisateurs européens²³. Une émigration plus récente s'est produite au milieu des années 1960, lorsque la situation politique au Yémen s'est dégradée, incitant la nombreuse communauté somalienne soit à rentrer au pays, soit, plus marginalement, à migrer vers le sultanat d'Oman et les Emirats. Doubaï ne bénéficiait pas alors de son aura économique actuelle. De fait, choisissant un coût de la vie moins élevé, la grande majorité des Somaliens s'installait à Ajman.

Les années 1970 ne furent pas non plus marquées par un grand intérêt pour ce centre commercial. Les Somaliens faisaient l'expérience du socialisme scientifique et les opérateurs économiques privés travaillaient alors pour l'essentiel en utilisant des lettres de crédit fournies par un système bancaire nationalisé. Les activités informelles existaient déjà très certainement mais demeuraient basées sur le système de la *franco-valuta*, avec une émigration réduite. Le volume de ces transactions était donc relativement limité, d'autant que les douanes fonctionnaient encore avec une relative efficacité.

Tout changeait au début des années 1980. D'une part, la politique économique prenait un tournant libéral imposé par le changement de camp dans les alliances internationales et les discussions avec le Fonds monétaire international. Les importations étaient donc plus faciles à entreprendre et le nombre de commerçants augmentait substantiellement. D'autre part, la situation sociale se modifiait radicalement. Les migrations s'accroissaient et ne concernaient plus uniquement les anciennes métropoles coloniales. Les salaires de la fonction publique²⁴ perdaient également toute signification économique, provoquant à la fois une détérioration importante dans le fonctionnement de l'appareil d'Etat (notamment les douanes, ainsi que le système bancaire qui devint curieusement permissif) et une montée en puissance des réseaux d'activités informelles liées soit à la nomenklatu-

²³ D. A. Seidenberg, *Mercantile Adventurers. The World of East African Asians 1750-1985*, New Delhi, New Age International, 1996. Sur la période pré-coloniale, voir notamment : E. Alpers, *Ivory and Slaves in East Central Africa*, Londres, Heinemann, 1975.

²⁴ C. E. Ekstrom, « Budgetary chaos and evasion : the case of Somalia », *International Journal of Public Administration*, vol. 16, n° 7, 1993, pp. 1053-1070.

ra du régime, soit à des stratégies de survie de fonctionnaires dont le statut n'était plus du tout ce qu'il avait été.

Les difficultés politiques du régime créaient également de nouvelles opportunités. Certains ports, comme Las Qoray et Bossasso, étaient autorisés de fait à fonctionner comme de véritables ports francs, car le pouvoir, affaibli, souhaitait obtenir le soutien de cette région. D'autres ports, comme Zeyla (proche de la frontière djiboutienne), étaient contrôlés par l'opposition armée qui les mettait à la disposition de ses financiers, souvent des grands commerçants qui avaient été ostracisés par Mohamed Siyad Barre. Ce commerce subit certes une certaine baisse à partir de 1988 à cause d'un contrôle renforcé sur Bossasso. Mais les récits des commerçants somaliens portent à croire que cette difficulté fut palliée par l'usage de ports naturels comme Obbio, qui ne pouvaient il est vrai opérer toute l'année à cause de la mousson.

Il faut également noter que les relations entre le régime somalien et les monarchies conservatrices du Golfe étaient alors au beau fixe : pour ces dernières, la Somalie s'opposait au communisme éthiopien, soutenait des mouvements hostiles à Addis-Abeba comme les nationalistes érythréens et oromos et faisait partie intégrante de la nation arabe depuis 1973. Ils payèrent d'ailleurs jusqu'en 1990 une bonne partie de l'approvisionnement en pétrole et en armement de Mogadiscio. La compagnie aérienne nationale, Somali Airlines, avait deux vols hebdomadaires pour Doubaï.

La guerre civile ne modifie pas réellement l'intérêt des Somaliens pour Doubaï²⁵. Si le commerce est moindre pour l'année 1991, c'est essentiellement parce que la guerre déchire la capitale et rend extrêmement délicat le déchargement dans le port de Mogadiscio. Dès le cessez-le-feu de mars 1992, l'activité reprend malgré des incidents récurrents : elle décuple avec l'arrivée du contingent international en décembre 1992 et la sécurisation complète du port de la capitale jusqu'à sa fermeture en 1995.

A Doubaï, les commerçants somaliens logent le plus souvent dans des hôtels déterminés par leur appartenance clanique ou dans des maisons louées par leur parentèle. Mais ils se retrouvent d'une manière informelle dans certains lieux bien connus de la ville : la mosquée centrale, les rares lieux où il est possible de déguster un *cappuccino*, le port des boutres²⁶ à proximité du grand marché. Ils y échangent les dernières informations sur l'approvisionnement des marchés régionaux, sur les bateaux en partance vers la Somalie. De plus, l'accès à un marché significatif sur le territoire somalien nécessite une coopération étroite avec des commerçants d'autres clans. Cette situation, qui préexistait à la guerre civile, n'a jamais été réellement altérée par les affrontements factionnels. On peut y voir une certaine schizophrénie ou, de façon plus réaliste, la difficile conjugaison d'intérêts personnels contradictoires : si le gain est désiré et la diversité du réseau com-

²⁵ Pour une description plus détaillée, se reporter à R. Marchal, *Du commerce et de la guerre en Somalie*, *op. cit.*

²⁶ Les Somaliens utilisent de préférence les boutres aux vaisseaux de gros tonnage pour deux raisons essentielles. D'une part, les conditions du contrat sont plus flexibles : nul besoin d'une assurance (hors de prix compte tenu des conditions de sécurité qui règnent souvent dans les ports somaliens). D'autre part, la durée du déchargement peut être élastique, condition requise car un incident en ville ou sur le port incitera un commerçant à retarder un déchargement qui pourrait être pillé. Cette description n'est plus totalement valable aujourd'hui : reste à en convaincre les propriétaires de navires...

mercial fondamentale, le soutien du clan est nécessaire à la protection des marchandises et s'obtient par le financement de la faction qui est, d'une manière plus ou moins directe, la représentation politique et militaire de ce dernier...

Un autre aspect ne peut manquer de frapper l'observateur. Les marchands somaliens, dès lors qu'ils font commerce de produits alimentaires et objets de consommation courante (piles, habillement, vaisselle, produits électriques de base, etc.), sont en relation avec une dizaine de grands fournisseurs à Doubaï qui ont déjà été, à un titre ou à un autre, en relation avec le marché somalien avant la guerre civile. De très grands commerçants indo-pakistanaïens, arabes, ou membres de clans non armés ont fui dans la précipitation le soulèvement de la capitale en décembre 1990-janvier 1991, et ont repris leurs affaires à partir de Doubaï : certains y ont ouvert leur propre entreprise, d'autres, appauvris par leurs pertes dues à la guerre civile, travaillent comme agents de grandes compagnies doubaïotes. Leur connaissance de la langue et du monde somalis leur permet encore une influence remarquable sur le marché somalien.

Suivant leur région d'origine, les marchands somaliens vont faire un usage assez différent des opportunités offertes par Doubaï. Ainsi les commerçants basés au Somaliland n'achètent pratiquement jamais de produits alimentaires : les grands marchands djiboutiens qui ont pris pied depuis 1991 et surtout 1993 dans leur région y exercent un quasi-monopole car ils ont, eux, accès aux instruments bancaires classiques et achètent directement et en très grosse quantité aux pays producteurs, d'autant que la sécurité du port de Berbera est excellente comparée aux autres. Ces commerçants de rang intermédiaire n'investiront sur ce marché qu'en cas de pénurie si Djibouti ne peut les approvisionner. Par contre, ils commercent essentiellement de vêtements et autres produits de consommation courante.

Les marchands originaires de l'ancienne colonie italienne, c'est-à-dire, pour l'essentiel, basés à Mogadiscio et à Bossasso, utilisent, eux, toutes les potentialités de l'émirat : la nourriture autant que les autres produits se retrouvent ainsi sur les marchés somaliens. L'explication renvoie à plusieurs facteurs de nature différente. Beaucoup d'entre eux ne peuvent mobiliser un capital suffisant pour se lancer dans une grosse opération commerciale. De plus, leur ancienneté dans ce métier est limitée : ils partagent, par exemple, une extrême méfiance vis-à-vis du secteur bancaire après l'expérience qu'a traversée leur pays. Surtout, ils estiment plus prudent d'avoir une rotation très rapide de leur stock compte tenu des conditions de sécurité, d'un taux de change entre le dollar et le shilling somalien qui peut varier rapidement, et aussi d'un *ethos* spécifique.

En conclusion de ce rapide survol, trois remarques doivent être faites. Tout d'abord, même si l'argent des Nations unies et de l'aide internationale a considérablement contribué à redynamiser le secteur commercial, l'importation est aujourd'hui largement financée, d'une part, par l'exportation de bananes (vers la Communauté européenne et les Etats-Unis)²⁷ et de viande sur pied (camélidés et ovins)²⁸, d'autre part par les envois d'argent des Somaliens exilés ou installés à l'étranger, notamment dans les pays d'Europe du

²⁷ Il s'agit, depuis l'automne 1994, de la reprise des activités de la contrepartie italienne de l'ancienne Somalifruit, la famille De Nadai, et de la firme américaine Dole, qui opère dans le sud de la Somalie par l'entremise d'une *joint-venture* avec des grands commerçants somaliens, la Sombana.

²⁸ L'année 1996 a été une année record malgré la fermeture du port international de Mogadiscio, grâce à la modification des routes commerciales qui empruntent surtout les ports de Bossasso et Berbera.

Nord, en Italie et au Canada, nouvel eldorado de l'exil. Ces sommes peuvent correspondre à plusieurs centaines de millions de dollars²⁹ dont seule une fraction est dépensée ou reconvertie dans le commerce avec Doubaï.

Ensuite, ce marché n'est pas national. Une bonne partie des importations de biens en Somalie et au Somaliland est réexpédiée essentiellement en Ethiopie et plus marginalement au Kenya. Ces réseaux sont en fait relativement anciens mais la guerre, plus que l'économie de l'aide, leur a donné une vigueur surprenante au point que les grands marchands djiboutiens ont délaissé leur marché national pour concentrer l'essentiel de leurs activités sur le Somaliland, qui leur offre un meilleur accès à l'Ethiopie grâce au marché d'Harta Shaykh³⁰. Les liens avec le Kenya sont sans doute moins forts mais ce pays a ressenti la fin de l'opération internationale et, plus tardivement, la prise de Baïdoa par le général Aydiid (qui a coupé la principale route commerciale entre Mogadiscio et Mandera) sous la forme d'une hausse sensible du prix des céréales.

Enfin, ces réseaux, qui ont acquis aujourd'hui une certaine stabilité, se reconfigurent d'une manière plus sophistiquée. Par exemple, les Somaliens jouent un rôle essentiel dans l'importation de produits (tissus, électronique, électroménager) au Kenya³¹ sans payer la moindre taxe : ceux-ci sont le plus souvent achetés à Doubaï, acheminés à Mogadiscio et expédiés à Nairobi par voie aérienne (les avions amenant le khat du Kenya en Somalie ne repartent plus à vide...) ou maritime par les boutres qui vont à Mombasa. Les marchands indiens crient au scandale à Nairobi car les Somaliens commercent sans payer de taxes ; ils oublient de mentionner que les plus importants clients de ces biens appartiennent à leur communauté !

Cette activité, si elle n'est pas complètement légale, reste dans des normes acceptables. Il faut cependant signaler les trafics qui se mènent à l'heure actuelle dans la grande Corne incluant Ouganda, Rwanda (la communauté somalienne de Kampala a d'excellentes relations avec des cadres du Front patriotique rwandais) et Sud-Soudan : l'ivoire, l'or, les médicaments, les armes et munitions et sans doute la drogue et la fausse monnaie figurent au palmarès de ces réseaux. Doubaï, l'Afrique du Sud et l'Extrême-Orient constituent aujourd'hui des destinations privilégiées de ces acteurs économiques un peu particuliers.

Le Zaïre

Le Zaïre n'est sans doute pas unique ni par l'ampleur ni par les formes de son économie informelle. Pour une population active de l'ordre de 23 millions de personnes, on

²⁹ Une enquête du BIT au début des années 1980 évoquait un montant de 300 millions dollars. Il est impossible dans les conditions actuelles de mentionner le moindre chiffre mais le montant est sans doute comparable, même si la structure de l'émigration a considérablement évolué.

³⁰ Initialement camp de réfugiés après 1988, ce lieu est devenu le principal noeud des réseaux commerciaux entre le Somaliland et l'Ethiopie. Il faut souligner qu'une bonne partie des exportations de bétail sur pied provient en fait d'Ethiopie et que l'essentiel des importations au Somaliland est réorienté vers le marché éthiopien.

³¹ Il s'agit du marché d'Eastleigh, quartier de Nairobi peuplé principalement d'Ethiopiens et de Somalis. Voir R. Marchal, « Le marché d'Eastleigh », Cahiers de l'IFRA (Nairobi), 1997. Pour une description de l'économie informelle au Kenya, voir K. King, *Jua Kali Kenya. Change and Development in an Informal Economy 1970-1995*, Londres, Nairobi, James Currey, EAEP & Ohio UP, 1996.

peut estimer les emplois dans l'univers formel à seulement 400 000. Certes, ont été exclus de cette évaluation les 420 000 fonctionnaires et les militaires (entre 65 000 et 80 000 suivant les sources) mais il est vrai que leur salaire nominal³² ne correspond plus à rien (moins de 5 US\$) lorsque par chance il est versé. On estime également que la prise en compte de l'économie réelle permettrait de tripler le montant du PNB retenu dans les statistiques officielles, certains économistes évaluant les seules activités informelles à près de 63 milliards de FF au début des années 1990.

Cette économie informelle fonctionne en relation avec trois grands centres commerciaux internationaux, Bruxelles, Doubaï et Hong Kong. Les analyses qui suivent sont incomplètes pour de nombreuses raisons. Les études existantes à la connaissance de l'auteur sont fragmentaires et datées ; surtout elles ne s'intéressent pour l'essentiel qu'au segment zaïrois des réseaux commerciaux et omettent le plus souvent de poursuivre l'analyse dès lors que les marchandises concernées ont quitté le Zaïre, ou lorsqu'elles n'ont pas encore atteint ses frontières.

La crise du Kivu aurait pu susciter de saines questions sur les enjeux économiques que recouvrait l'offensive des forces * banyamulenge + en octobre 1996. Il aura fallu la poursuite de l'offensive du mouvement de Laurent-Désiré Kabila, considérablement appuyé par l'Ouganda, le Rwanda et l'Angola, et la prise du Shaba pour que les observateurs s'interrogent davantage sur les aspects économiques de cette victoire annoncée. Pourtant, on a trop souvent mis en exergue la seule compétition franco-américaine, peu crédible au regard des intérêts économiques réels de ces deux pays au Zaïre dans les années 1990. Il eût été plus réaliste de s'interroger, au-delà du contrôle des grandes mines du Shaba et du Kasai, sur la réorientation prévisible des flux commerciaux vers l'Ouganda et le Rwanda³³, conséquences plus que buts d'une aide militaire qui n'a pas fait défaut depuis l'automne 1996.

Le Nord-Kivu est une zone qui a connu un développement important de l'économie informelle bien avant cette crise prévisible. Parmi les raisons qui l'expliquent, il faut rappeler une évidence géographique. Cette région est à proximité des frontières ougandaise, rwandaise, kenyane et soudanaise mais à grande distance des centres administratifs zaïrois : Kinshasa est à 2000 km, Kisangani à 800, Bukavu à 500 ; encore faut-il que les routes soient praticables. Goma au sud, Beni et Bunia (Ituri) au Nord gravitent dans l'hinterland économique de Butembo, petite ville de moins de 200 000 habitants, située au nord-est de la province du Nord-Kivu. Depuis 1989, cette ville a pris une importance considérable : elle est reliée à Beni par un service régulier d'avions petits porteurs, des routes la relient à l'Ouest à Kisangani, capitale du Haut-Zaïre, à Isoro, et au Nord-Est à la ville de Bunia. Vers le Sud, une autre route dessert Bukavu, *via* Goma.

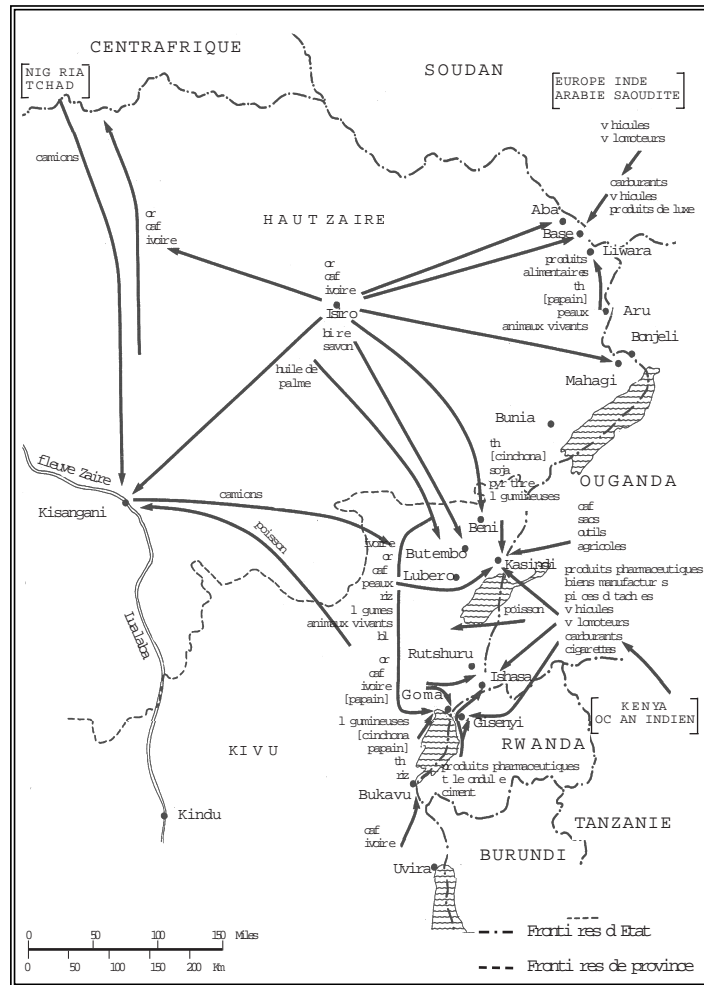
Une étude menée dans les années 1980 permet de donner une première description

³² La dépréciation de la monnaie nationale zaïroise est telle qu'il n'est même plus rentable d'imprimer des faux billets : mieux vaut s'atteler directement à l'impression de billets de 100 dollars !

³³ Au détriment sans doute du Burundi, n'en déplaise aux partisans de la thèse du grand complot tutsi ou hamite.

de cette économie informelle³⁴. Les principales exportations sont alors le café (et marginalement d'autres produits agricoles d'exportation), l'or et l'ivoire. Une étude menée dans la même période estimait le taux d'exportation illégale de la production locale de café entre 30 et 60 % suivant les années. Un tel pourcentage pouvait être également retenu pour d'autres produits agricoles comme le thé, le papain, la cinchona.

Principales marchandises faisant l'objet de commerce non officiel dans le nord-est du Zaïre.



Repris de Janet MacGaffey (dir.), *The Real Economy of Zaire*, Londres, James Currey Ltd, 1991

La quête de l'or, dont on parlera plus en détail ci-après, donne lieu à un dispositif social tout à fait original. Ce sont souvent des jeunes organisés en petites équipes qui s'enfoncent dans les forêts et y créent des villages semi-permanents d'une soixantaine de

34 Vwakyankazi Mukohya, « Import and export in the second economy in North Kivu », in J. Mac Gaffey (dir.), *The Real Economy of Zaire. The Contribution of Smuggling and other Unofficial Activities to National Wealth*, Londres, James Currey & University of Pennsylvania Press, 1991, pp. 43-71.

« creuseurs ». Ces camps sont inaccessibles à la police ou à l'administration à cause de leur éloignement des centres administratifs, de la protection des chefs coutumiers et de la capacité de défense (ou d'attaque) des populations concernées. Les revendeurs étaient alors souvent en cheville avec une entreprise de transport : le chauffeur du camion C le plus souvent un Somalien C dissimulait l'or jusqu'à Nairobi ou Kampala, où les commerçants en reprenaient possession pour l'échanger directement ou pour s'envoler vers le Golfe, où ils étaient en affaires avec des bijoutiers.

L'ivoire constituait également un produit très recherché grâce aux profits importants réalisés lors de la vente. Pour l'essentiel, il provenait du braconnage dans le parc national de Virunga. Certes, la chasse aux éléphants est interdite au Zaïre, de même que le commerce de l'ivoire au niveau international mais cette situation n'a jamais réduit à zéro la très forte demande des pays asiatiques (notamment du Japon) et occidentaux. Il existe peu d'indications sur les opérateurs concrets. Il est tout à fait crédible que, comme dans les années 1960, les insurgés sud-soudanais aient un rôle significatif dans l'abattage des éléphants et la contrebande de leurs défenses.

Les routes d'exportation étaient variées. Certaines correspondaient très exactement à celles empruntées par les exportations officielles (Beni/Kasindi, Rutshuru/Ishasa, Goma). D'autres étaient réservées à la seule contrebande : notamment Aru/Base/frontière soudanaise, Aru/Liwara/frontière soudanaise, Mahaji/Bajile/Ouganda.

Les importations, quant à elles, étaient également diversifiées. Elles étaient constituées en grande majorité de produits manufacturés (agro-alimentaire, textile), matériaux de construction, véhicules et motocyclettes, pièces détachées de toutes sortes, etc. Le lieu de production de ces biens était en général le Sud-Est asiatique mais il est probable que, dès les années 1980, ils étaient achetés à Doubaï. Il faut cependant dire que ce n'était pas l'unique source d'approvisionnement. Les camions Mercedes-Benz, instruments essentiels du commerce dans cette région, provenaient dans les années 1980 du Nigeria et étaient acheminés par la République centrafricaine et le sud du Tchad.

La situation évolue sensiblement au début des années 1990³⁵. On constate en effet une radicalisation des dynamiques décrites pour les années 1980 et une plus grande sophistication logistique des réseaux commerciaux qu'on peut attribuer à deux facteurs de nature très différente : la reconstruction de l'économie ougandaise après la prise de pouvoir de Yoweri Museveni en 1986 ; la chute des coûts du transport aérien grâce à l'arrivée sur le marché africain d'avions soviétiques, liée à l'effondrement du bloc des pays de l'Est et à la dérégulation économique qu'elle avait entraînée.

Avec 40 000 t de café, le Nord-Kivu et l'Ituri représentent près de 40 % des exportations zaïroises de café. Avec la dérégulation du système bancaire en 1990, les exportateurs n'ont plus eu accès aux devises fortes. De plus, compte tenu des déficiences des transports en direction du port de Matadi, les opérateurs économiques se sont définitivement tournés vers l'Est, *via* Kampala et Nairobi, en direction du port de Dar es-Salam. C'est la contrebande de l'or qui a permis d'affronter cette nouvelle situation en consolidant des positions économiques avantageuses.

En effet, les exportations d'or par voie officielle en 1993 ne dépassaient pas 1 500 kg

³⁵ « Le Nord Kivu : une province riche confrontée à l'afflux de réfugiés », *Marchés tropicaux*, 30 septembre 1994, pp. 2055-2057.

alors que la production pouvait être évaluée à près de 9 000 kg par an. Grâce à l'or, les exportateurs de café de Butembo ont trouvé une source de financement inespérée pour leurs importations. 80 % de cet or serait acheté par les grossistes de Butembo et expédié vers le Rwanda (ou le Burundi durant la crise de 1994) : les exportations frauduleuses d'or artisanal peuvent être évaluées à 800 kg par mois, dont 500 à 700 pour les seuls opérateurs de Butembo.

La principale destination est Doubaï, d'où sont importés matériel électronique, voitures d'occasion ou neuves, médicaments, vêtements et tissus. Tous ces produits transitent par Mombasa ou, pour quelques-uns d'entre eux, arrivent par avions gros porteurs *Antonov* de l'ancienne armée soviétique. Le trafic Mombasa-Goma-Butembo (la bagatelle de 2 145 km) est évalué en 1994 à 50 containers par mois.

Ce réseau est efficace au point de pouvoir concurrencer les importateurs libanais sur le marché de Kinshasa. Mais le port de Matadi n'est pas inactif, avec près de 300 containers/mois dès 1995, sans doute à destination de l'Angola autant que du Zaïre. Ce chiffre n'est qu'indicatif : la tendance est à l'accélération.

En conclusion, deux remarques peuvent être faites à propos de ce pays. Le Kivu n'est qu'un exemple³⁶ au sein des provinces zaïroises, exemple d'autant plus remarquable aujourd'hui que le dirigeant de l'Alliance des forces démocratiques pour la libération du Congo-Zaïre, Laurent-Désiré Kabila, a été un trafiquant d'or dans les années 1980 : gageons qu'il a une certaine expérience de gestion des ressources minières de son pays. Surtout, on peut aujourd'hui légitimement s'interroger sur le devenir de ces réseaux. Le peu d'informations disponibles après huit mois de contrôle de cette région par les forces de Kabila semblent indiquer une double mutation. D'une part, la polarisation de ces réseaux est nettement plus marquée aujourd'hui vers l'Ouganda qu'elle ne l'était avant l'automne 1996. Il serait erroné sans recherche précise d'y voir une volonté politique délibérée des autorités de Kampala ; bien d'autres facteurs peuvent entrer en jeu comme la sécurité relative des routes, la facilité, aussi, de passer les contrôles policiers ou militaires, etc. D'autre part, alors que ces réseaux avaient été très largement contrôlés par des Wanande (c'est-à-dire originaires du groupe ethnique Nande), ceux qui les contrôlent aujourd'hui seraient des Tutsis. Si cette situation ne s'assouplissait pas avec l'arrivée au pouvoir de Laurent-Désiré Kabila à Kinshasa, de nouveaux affrontements seraient sans nul doute prévisibles à moyen terme.

Il serait erroné de croire que Doubaï est l'ultime point de contact de ces réseaux. De fait, sans doute *via* l'émirat, des liens ont été tissés avec des industriels de Chine populaire, du Japon et du Sud-Est asiatique depuis de longues années. On sait qu'à Hong Kong ce sont des Sénégalais - des mourides ? - qui servent d'intermédiaires car la francophonie n'est pas toujours un désavantage pour de telles transactions ! Cette remarque d'ailleurs soulève une question pertinente sur l'identité nationale des commerçants africains membres d'un même réseau : si les Wanande et les Waluba semblent en flèche au Kivu et au Kasai, dans d'autres pays d'Afrique centrale comme le Gabon, des marchands

³⁶ Des Zaïrois, trafiquants de pierres précieuses, viennent également à Doubaï pour y vendre leur contrebande et s'efforcent de recycler leur argent dans le commerce informel : ainsi, deux frères originaires du Kasai, rencontrés à Doubaï, avaient réinvesti leur profit dans un container de piles pour radios qui devait transiter par Dar es-Salam et Lubumbashi avant d'être vendu dans leur province d'origine.

originaires d'Afrique de l'Ouest (sénégalais ou maliens notamment) sont souvent mentionnés. Le pan-africanisme a encore de beaux jours devant lui.

La Côte d'Ivoire³⁷

Selon une grande compagnie internationale de fret, le nombre de containers arrivant de Doubaï à Abidjan est de 600 en 1995, ce qui n'est certes pas significatif pour l'économie ivoirienne ; mais 500 sont réexpédiés vers le Mali par route, ce qui l'est un peu plus.

Traditionnellement (si l'on peut dire), le port le plus utilisé était Dakar et le chemin de fer Dakar-Bamako était le haut lieu du commerce informel³⁸. Or cette situation s'est quelque peu modifiée à cause du mauvais fonctionnement du port de Dakar et de la plus grande facilité de passer en contrebande par la route les produits en provenance de Côte d'Ivoire.

Selon les professionnels du fret, on serait à l'heure actuelle au tout début d'une forte croissance des importations en provenance de Doubaï. Cette croissance se manifesterait non seulement au Mali, mais rapidement aussi au Niger et au Tchad, que dessert maintenant une ligne directe. Quant au Nigeria, il a inauguré au début de l'année 1997 la première liaison aérienne Kano-Doubaï.

Ce rapide survol n'entend pas faire le tour de la question tant les données sont parcellaires, difficiles à collecter, et changeantes. Cependant, il entend montrer que les relations Afrique-Asie, médiatisées par Doubaï, sont appelées à connaître des développements radicaux.

Les républiques de la CEI

Initié en 1993, le développement des relations avec les anciennes républiques soviétiques a connu une croissance exponentielle en 1994 et 1995, pour marquer très nettement le pas en 1996. Cette appréciation globale est cependant la résultante de phénomènes relativement contradictoires dont il convient de prendre la mesure. Cette chute brutale du nombre des visiteurs peut en effet s'analyser comme une réorganisation des circuits commerciaux et une spécialisation accrue de Doubaï dans ses relations avec les Etats de la CEI. On en veut pour preuve le fait que l'Azerbaïdjan est, dans le premier semestre 1996, la quatrième destination de réexportation de Doubaï.

Il est important de souligner les raisons qui ont présidé à un tel accroissement des liens commerciaux avec Doubaï, quitte à répéter certains arguments déjà mentionnés auparavant. Il est inutile de s'appesantir sur le dérèglement des circuits d'approvisionnement dans les anciennes républiques soviétiques et donc les pénuries à répétition qui offrent des opportunités particulièrement intéressantes. Dans le même ordre d'idée, la guerre en

³⁷ Voir E. Grégoire et P. Labazée (dir.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala, 1993. Cette analyse des réseaux commerciaux ne porte malheureusement que sur le seul continent africain.

³⁸ Agnès Lambert, « Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako », in E. Grégoire et P. Labazée, *op. cit.*, pp. 37-70.

Tchéchénie a également mis à mal des circuits d'approvisionnements « horizontaux » et incité les républiques d'Asie centrale à rechercher d'autres sources d'approvisionnement. Cette quête a été rendue plus facile pour au moins trois raisons importantes.

La première est l'apparition de très nombreuses compagnies privées d'aviation, rendant extrêmement concurrentiel le marché du fret aérien. Evidemment les conditions de sécurité sont souvent de très mauvaise qualité mais les avions volent à des prix défiant toute concurrence. De plus, les voies de communication se sont notablement améliorées avec l'Iran. Les commerçants évoquent avec enthousiasme la réouverture de la Route de la soie permettant de relier Chine, ex-Union soviétique, Iran, Turquie, mais aussi le Golfe grâce au chemin de fer Mashhad-Téhéran-Bandar Abbas et la construction dans les dix ans à venir d'une ligne ferroviaire directe Mashhad-Bandar Abbas.

Une seconde explication est la politique douanière qui a été longtemps appliquée pour les exportations de Doubaï : celles-ci étaient taxées, à leur arrivée dans la CEI, au poids et non à la valeur, ce qui évidemment réduisait les coûts des malhabiles qui ne pouvaient échapper aux services des douanes. Une enquête approfondie permettrait sans doute de réduire l'apparente force de cet argument fiscal.

La troisième raison est la disponibilité de ressources. Il faut en effet relever que les républiques d'Asie centrale peuvent éventuellement disposer de pétrole ou de gaz mais qu'elles se sont fait une spécialité historique de la production de drogue (cannabis au Kazakhstan, haschisch au Kirghizistan, mais surtout Ouzbékistan, Turkménistan et Azerbaïdjan pour l'opium et les drogues synthétiques). Evidemment, nul besoin de vendre de la drogue pour commercer avec Doubaï mais on se doit de souligner la puissance économique des mafias locales. Les rencontres avec des officiels des Chambres de commerce de Chârjah et de Doubaï attestent clairement la préoccupation des autorités des EAU vis-à-vis de ces interlocuteurs particulièrement ambivalents.

L'engouement des « Russes », puisqu'à Doubaï on ne fait pas de distinction, a donc été particulièrement significatif entre 1993 et 1995. Une étude du Dubai Commerce and Tourism Promotion Board estime que ces visiteurs ont dépensé près de 1 milliard de dollars en 1995. Le portrait-type est un touriste qui dépense 1 000 dollars par jour durant son séjour, 96 % allant à l'achat de biens de consommation durable qui seront sans nul doute revendus à son retour au pays. Ce succès a amené également un fort développement de la prostitution : de jeunes femmes voyagent ainsi sans argent, se prostituent et, une fois un petit pécule constitué, font quelques achats qui leur laissent espérer des profits significatifs à leur retour au pays. Ce phénomène existe également en Turquie, où ces femmes sont appelées les « Natacha ». On peut penser qu'elles appartiennent à des réseaux de prostitution contrôlés par des mafias et peuvent sans doute être à l'occasion des « mules » pour le transit de drogue (les *tchelnaki*).

L'effondrement du nombre de visiteurs peut s'expliquer de plusieurs manières, sans d'ailleurs qu'on puisse hiérarchiser ces explications, faute d'enquêtes approfondies. Tout d'abord, il est possible que les livraisons considérables de l'année 1995 soient plus longues à écouler sur les marchés que prévu initialement : soit à cause des problèmes de logistique locaux, soit à cause de l'évolution des marchés où ces produits seraient moins avantageux qu'autrefois. Il faut aussi noter que la tarification douanière s'est modifiée puisque la taxation se fait aujourd'hui sur la valeur et non plus au poids. Enfin, les contrôles de sécurité des aéronefs semblent plus sérieux dans la CEI qu'il y a deux ou trois ans.

Mais des raisons plus structurelles peuvent être également avancées. D'une part, il semble que le commerce, dans bon nombre de ces républiques d'Asie centrale, se soit mieux structuré : il n'est donc plus nécessaire de faire le voyage car des intermédiaires locaux existent et travaillent correctement à des coûts acceptables. D'autre part, à l'inverse de l'Afrique, des sociétés basées dans les EAU peuvent vouloir investir dans les anciennes républiques soviétiques. Par exemple, la viande surgelée n'est plus achetée à Doubaï, la compagnie indienne qui assurait l'approvisionnement ayant investi dans certains Etats de la CEI... Les compagnies installées à Doubaï s'efforcent donc de relever ce défi, sauf à se condamner à ne capter à terme que le commerce informel. Ainsi des compagnies ouvrent des représentations à Tachkent ou Bakou.

Cette désaffection des visiteurs de la CEI ne signifie donc pas mécaniquement une réduction des réexportations, même si elle affecte drastiquement certaines activités à Doubaï et, surtout, Chârjah, comme l'hôtellerie et la restauration. Mais ce secteur entend bien jouer une carte touristique avec la CEI, comme cela s'est déjà fait avec l'Iran...

*

1997 sera donc une année test pour Doubaï. D'une part, un marché financier devrait être lancé dans le courant de l'année et les réactions des milieux d'affaires permettront de mieux apprécier la confiance dont bénéficie cette place sur le moyen terme dans une région qui demeure encore secouée par des tensions significatives : troubles à Bahreïn, croissance de l'opposition islamiste en Arabie Saoudite, double exclusion de l'Iran et de l'Irak de l'ordre régional, etc...

D'autre part, Doubaï va devoir faire la preuve une nouvelle fois de la flexibilité de son marché et de sa capacité à attirer de nouveaux opérateurs économiques et commerciaux : 1997 devrait être l'année de l'Afrique, avec l'ouverture de liaisons aériennes directes avec les grandes capitales du continent, et un redéploiement du commerce vers l'Afrique centrale et occidentale.

A n n e x e s

Tableau 1 : Commerce extérieur des Emirats arabes unis (hors pétrole)

Tableau 2 : Principaux partenaires commerciaux de Doubaï, 1994 et 1995 (importations, exportations, réexportations)

Tableau 3: Réexportations de Doubaï vers l'Afrique (1992-juin 1996)

Tableau 4: Réexportations de Doubaï vers les républiques ex-soviétiques (1992-juin 1996)

Cartes: Moyen-orient et Asie centrale ; Emirats arabes unis.

Tableau 1 :Commerce extérieur des Emirats arabes unis (hors pétrole)

(millions de dirhams)

Emirats		1995	1994	1993	1992	1991
Dubai	Imports	54 638	52 230	50 532	47 547	38 111
	Exports	4 686	3 273	3 541	3 302	2 785
	Réexports	13 068	10 670	10 278	8 999	7 526
	Total	72 392	66 173	64 351	59 848	48 422
Abou-Dhabi	Imports	17 515	19 297	15 488	12 681	9 407
	Exports	335	252	1 506	1 306	1 039
	Réexports	949	695	3 570	3 869	4 016
	Total	18 799	20 244	20 564	17 856	14 462
Chârjah	Imports	4 875	5 651	5 638	3 700	2 943
	Exports	101	95	77	136	219
	Réexports	1 470	1 045	1 180	987	931
	Total	6 446	6 791	6 895	4 823	4 093
Foujaïrah	Imports	888	433	320	282	536
	Exports	133	95	134	176	155
	Réexports	718	733	514	1 033	776
	Total	1 739	1 261	968	1 491	1467
Ras Al-Khaymah	Imports	550	641	491	118	107
	Exports	401	487	868	179	236
	Réexports	34	101	39	426	441
	Total	985	1 229	1 398	723	784
EAU total	Imports	78 466	78 252	72 469	64 328	51 104
	Exports	5 656	4 202	6 126	5 099	4 434
	Réexports	16 239	13 244	15 581	15 314	13 690
	Total	100 361	95 698	94 176	84 741	69 228

Source : Chambre de commerce de Doubaï

Tableau 2 : Principaux partenaires commerciaux de Doubaï, 1994 et 1995

Importations

Pays	Millions de dirhams		%	
	1994	1995	1994	1995
Chine	4 938	5 769	9	11
Japon	6 885	5 695	13	10
Etats-Unis	4 320	4 412	8	8
Corée du Sud	3 921	4 303	8	8
Inde	3 632	4 125	7	8
Royaume-Uni	3 904	4 079	7	7
Allemagne	3 121	3 410	6	6
Autres	21 509	22 845	41	42
Total	52 230	54 638	100	100

Exportations

Pays	Millions de dirhams		%	
	1994	1995	1994	1995
Japon	559	597	17	13
Corée du Sud	262	316	8	7
Gabon		278	0	6
Inde	146	256	4	5
Rép. du Congo		210	0	4
Taiwan	201	209	6	4
Arabie Saoudite	128	204	4	4
Oman	209	199	6	4
Autres	1 768	2 417	54	53
Total	3 273	4 686	100	100

Réexportations

Pays	Millions de dirhams		%	
	1994	1995	1994	1995
Iran	4 186	3 232	39	25
Inde	894	929	8	7
Arabie Saoudite	677	682	6	5
Hong Kong	362	549	3	4
Afghanistan	199	458	2	4
Pakistan	329	452	3	3
Qatar	409	422	4	3
Azerbaïdjan	75	415	1	3
Autres	3 359	5 279	33	45
Total	10 670	13 068	100	100

Source : Chambre du commerce de Doubaï

Tableau 3 : Réexportations de Doubaï vers l'Afrique (1992-juin 96)
(milliers de dollars et rang parmi les pays de réexportation)

Etat	1992		1993		1994		1995		1996	
	000 \$	rang	000 \$	rang	000 \$	rang	000 \$	rang	000 \$	rang
Afrique du Sud	0	0	6 960	40	3 954	46	10 485	47	6 806	47
Algérie	2 162	57	1 864	64	6 955	35	17 442	35	19816	28
Angola	1532	62	501	96	656	92	3352	72	788	86
Iles Canaries	650	79	2 643	56	1 390	69	668	109	318	120
Comores	851	72	1 534	68	1 207	72	918	100	691	90
Congo	220	103	700	86	156	116	878	102	678	91
Côte d'Ivoire	196	105	409	100	372	102	4 132	66	5545	51
Djibouti	5822	39	8 144	36	5729	41	13 131	39	738	46
Ethiopie	3494	48	3 154	51	8 321	33	23 928	30	13574	35
Egypte	11 946	28	14 903	26	33230	15	39 666	23	23 746	25
Kenya	35 406	16	19 177	22	27 467	20	66 279	17	25091	24
Malawi	500	86	930	76	452	99	1 275	95	784	87
Ile Maurice	204	104	325	110	255	109	744	105	1 071	82
Maroc	3 760	46	2 582	57	1 378	70	3 098	73	744	89
Mozambique	12 425	27	23 050	19	2 587	53	14 342	37	7 452	44
Namibie	3 270	50	91	125	16	138	154	129	65	136
Nigeria	9 570	31	11 803	30	4 545	44	16 995	36	8 567	41
Ouganda	7 560	34	4 858	43	6 103	39	12 992	40	7 257	45
Rwanda	794	74	795	81	506	98	4 086	67	551	101
Somalie	19 460	20	34 910	14	55 640	10	67 037	16	30 535	19
Tchad	6	136	0	0	145	117	189	128	297	122
Tanzanie	44 948	13	23 297	18	28 397	19	48 366	20	33 969	18
Tunisie	6 882	36	2 777	55	2 517	54	5 755	59	5 560	50
Zaire	2 977	53	1 732	67	1 728	64	4 442	64	5 353	52
Zimbabwe	160	108	1 378	69	835	81	2 367	79	1 135	79

Source : calculs à partir des chiffres de la Chambre de commerce de Doubaï

Réexportations de Doubaï vers certaines républiques ex-soviétiques
(1992-mi 96)

(milliers de dollars et rang parmi les pays de réexportation)

Républiques	1992		1993		1994		1995		1996	
	000 \$	rang	000\$	rang	000\$	rang	000 \$	rang	000 \$	rang
Azerbaïdjan	332	94	2 909	53	20439	24	113059	8	96819	4
Estonie	26	124	206	116	56	129	117	133	131	130
Géorgie	48	123	0	0	141	141	499	113	351	117
Kazakhstan	0	0	0	0	743	86	9 942	48	4509	55
Lettonie	272	96	23	136	51	130	946	99	1038	83
Lituanie	94	115	126	124	49	131	452	115	187	128
Moldavie	13	131	12	139	11	143	350	123	35	144
Ouzbékistan	0	0	182	119	1 235	71	19 254	32	38322	16
Russie	3 031	52	15 902	25	24292	22	90 569	9	77 610	7

Source : id.