UNIVERSITÉ DE PARIS OUEST NANTERRE LA DÉFENSE

École doctorale
Milieux, Cultures et Sociétés du Passé et du Présent

Doctorat d'Ethnologie

Autorickshaw : Émergence et recompositions d'une filière entre l'Inde, l'Égypte et le Congo

Yann Philippe Tastevin

Thèse dirigée par M. Jean-Charles Depaule

Janvier 2012

Jury :

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION 7
Le rickshaw en devenir (1948-) 7
Dilemme méthodologique : un ou plusieurs lieux d'observation ? 11
I. ET SI TOUT COMMENÇAIT PAR LA FIN… 14
La mise à l'épreuve congolaise 15
Les mains dans le cambouis : intrusions et réparations 17
La panne de distribution 19
Panne de transmission 21
Tout artefact est une forme d'assemblage, de montage, de collection d'entités. 25
II. PROCÈS D'INTRODUCTION DU RICKSHAW INDIEN EN ÉGYPTE 27
De Pise à Pune (1960-1996) 29
De Pune à Simbâlawayn (1996-2000) 35
Apparition de l'innovation indienne (2000-2001) 40
Hassan Abû Zayd le précurseur 40
Premiers essais au village ou le passage réussi de deux à trois roues. 45
Premières reprises 46
L'émergence d'un marché du rickshaw à moteur 47
L'offre balbutiante… 48
L'intermédiation marchande de Nahad 52
De Simbâlawayn à Bilqâs les premières diffusions (2002) 59
Nabarûh 61
Bilqâs 62
Le conflit originel 63
Crédit, rumeurs et réputation 67
III. DES RICKSHAWS ET DES PIÈCES OU LA MÉCANIQUE DE L'ECHANGE ENTRE L'ÉGYPTE ET L'INDE 71
Marché induit de maintenance et filière de la pièce détachée 72
Wadie ou la compétence relationnelle à l'heure d'Internet 74
La « connexion italienne » ou l'exil formateur 75

L'Internet des petits 81
Partir en Inde ou les collégialités commerçantes de circonstances 90
Nayan un indien en Égypte 95
De Mumbai à Dubaï 96
Du textile en gros à la mécanique 98
Du commerçant au logisticien 99
Kamal Ziada, courtier de la mondialisation à Damiette 105
Médiations outremers 108
IV. LA MISE EN PLACE D'UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION 113
« Je fais comme Amitav Ghosh » 118
Naïk l'ingénieur 123
La stratégie des petits : contours et détours d'un monopole 125
« Star » ou la création d'un hybride 128
« New Star » 132
Hôtel Sonesta : une négociation 133
« Être en affaire » 134
Un face-face multilatéral 135
Préliminaires et éthique commerciale 138
Le fameux catalogue : modalités pratiques d'une transaction internationale 140
Deuxième round au Concorde al-Salam 146
V. SUR LES ROUTES DU RICKSHAW : ACTIVITÉS MARCHANDES TRANSNATIONALES ET CHAÎNE LOGISTIQUE INDUSTRIELLE 150
Faux départ 152
Du Caire à Mumbaï 154
Voyage « par le bas » dans un réseau d'affaires transnational 158
« L'autorickshaw c'est fini pour nous ! » 161
Savoir faire et savoir circuler 164
Chaine de courtage et réseau de courtiers 169
Entrevue « blitz » au siège de la firme 174
Balade dans le réseau de distribution de Bajaj 179
Asha Garage 181
Le modèle légal de la mobilité légère en Inde 188
Visite d'une chaine de montage dans l'usine de Waluj 193
Fabriquer 199

Exporter 207
Overseas Marketing office in Dubaï 212
VI. LA DIFFUSION SPATIALE DE L'INNOVATION OU LES RÉSEAUX ALÉATOIRE DE SA DISTRIBUTION 217
La fabrique ethnographique des cartes 217
Esquisse d'une topographie égyptienne du rickshaw 218
Une approche locale des phénomènes de diffusion 220
La prolifération des réseaux d'affaires provinciaux 230
Déambulation marchande et colportage du rickshaw 231
Représentant et itinéraires des pièces détachées 234
Une affaire de détails : Les fortunes croisée de Badrawi et d'Asfûr 238
Comment le touk-touk est-il finalement arrivé sur les bords de la capitale ? 247
Hétérogénéité individuelle des trajectoires 247
Information partielle et départs 249
La dynamique autofinancée de l'innovation 254
Comment le touk-touk s'est-il faufilé dans les faubourgs du Caire ? 258
Mansour et tout l'or des femmes 263
Un rickshaw à but non lucratif 265
Irrésistible touk-touk 272
Épilogues : Zangar, Zaynab et Nabawi 273
VII. GENÈSE D'UNE ACTIVITÉ PARA-LÉGALE DE TRANSPORT 277
En quête de terrain : Le rickshaw ou la possibilité d'une enquête 278
Des Frères Musulmans et des déchets 278
L'arrivée d'Onyx à Bilqâs ? 281
Rencontre impromptue 282
Un objet flottant 285
La question du questionnaire 288
La motorisation conflictuelle des petites villes 291
Et pourtant il roule ! 292
Le déplacement de la ligne de front 293
La composition d'une arène locale 297
La gestion disputée des transports urbains 303
Risque autoritaire et de libération *ad hoc* 304
Les réseaux de la régulation publique 307

La bataille du Caire ou les controverses publiques du touk-touk 310
Reconnaitre, encadrer, réglementer 319
Le gouverneur de Qalyûbiyya 320
VIII. LE SYSTÈME PROVINCIAL DE CIRCULATION 327
Le cheval et la petite ville 332
Pays, bourgs et cités 332
La fin d'un monde 339
Entrer dans la ville, entrer dans le métier 346
IX. LA PRODUCTION D'UN SERVICE INÉDIT 350
Une gestion technico-familiale 352
Le touk-touk peut-il forger des individus ? 358
Le dilemme de M 363
Opération Kafr al-Battîkh 367
Des propriétaires et des locataires 374
La constitution des équipages 376
L'entreprise d'Hommos 378
L'étoile filante 379
Salle et console de jeux 382
La table de billard 386
Cyberhommos 389
L'entreprise de transport d'Hommos ou l'organisation latérale du service 391
Latéralité de la maintenance - « *siyâna* » 397
Le métier de chauffeur 399
La tournée du soir 400
L'art de marauder 402
Extension du domaine d'intervention 412
La mobilité légère 419
CONCLUSION 424
BIBLIOGRAPHIE 427
INDEX DES MOTS ET DES EXPRESSIONS EN DIALECTE EGYPTIEN 433
TABLE DES ILLUSTRATIONS 435
Photos 435
Figures 436

Tableaux 436
Encadrés 437

INTRODUCTION

David Edgerton a montré comment l'histoire des technologies est généralement représentée comme une histoire de l'invention (création d'une nouvelle idée) et de l'innovation (le premier usage d'une idée nouvelle)[1]. A l'opposé de ce modèle, Edgerton propose de reconsidérer l'histoire de la technologie du point de vue de l'usage : « En pensant à l'histoire de la technologie *en usage* une image radicalement différente de la technologie émerge. Tout un monde invisible de technologies apparaît. Il nous oblige à repenser notre notion du temps technologique. Plus important encore, il modifie notre image de ce qu'ont été les technologies les plus importantes. Il produit une histoire globale, alors qu'une histoire centrée sur l'innovation, en dépit de ses prétentions à l'universalité, est fondée sur très peu d'endroits. Il nous donne une histoire qui ne correspond pas aux schèmes usuels de la modernité, une histoire qui réfute même certains présupposés importants de l'approche centré sur l'innovation »[2]. David Edgerton est un historien, mais ses idées sur la technologie ne concernent pas seulement le passé, elles invitent, à un réexamen de l'actuel, qui nous permet de rejeter, les distinctions couramment faite entre les technologies 'haute' et 'basse', 'moderne' et 'traditionnel', 'futuriste' et 'obsolète', 'indigène' et 'globale'. Ces travaux suggèrent « qu'une conception radicalement différente de l'innovation et de l'invention émerge, une fois que l'on rejette la hiérarchie communément faite entre innovation et adaptation, invention et diffusion, une conception plus inclusive »[3]. Un tel changement de perspective suggère une notion moins restreinte de ce qui devrait être considéré comme la technologie d'aujourd'hui : « une telle histoire engage, le préservatif, le cheval, la machine à coudre, la filature, le procédé Haber-Bosh[4], l'hydrogénation du charbon, la bicyclette, la tôle ondulée, le réfrigérateur,… »[5]. Et le rickshaw.

Le rickshaw en devenir (1948-)

Penser toutes les technologies a une autre conséquence, le rickshaw nous invite à reconsidérer la manière dont les technologies se répandent et circulent autour du globe. Une perspective

[1] EDGERTON 2006 : IX
[2] EDGERTON 2006 : XI
[3] "Rethinking the notions of 'low-tech' and 'high tech' today. A comparative anthropological approach to technology between Asia, Europe and the Middle-East." (Workshop in Pondicherry, Vidal, Grimaud)
[4] Le procédé de Haber (connu aussi sous le nom de *procédé Haber-Bosch*) est une réaction de l'azote et de l'hydrogène afin de produire de l'ammoniac.
[5] Edgerton 2006 : IX

centrée sur l'usage peut-être réellement globale, parce qu'elle concerne tous les lieux, où la technologie est en usage et pas seulement celles peu nombreux où l'invention et l'innovation se concentrent. L'histoire des sciences et des technologies insiste toujours sur les phases initiales de l'invention, négligeant de la sorte des transformations et les réappropriations des utilisateurs qui ont lieu longtemps après l'invention des objets. Cette analyse anthropologique de la diffusion du rickshaw à moteur indien, voudrait, sans progressisme aucun, contribuer à documenter l'histoire contemporaine d'une technologie dont les usages tout en s'adaptant se propagent mondialement. Si la focale égyptienne suggère une pénétration commerciale aussi fulgurante qu'implacable, il n'en demeure pas moins que les techniques se caractérisent par le fait qu'elles mettent du temps à se diffuser. Alors que l'« Ape », la matrice italienne de l'autorickshaw a été inventée par Piaggio en 1948, l'objet est utilisé massivement en Égypte en 2008. Ainsi, à l'échelle mondiale, les dimensions spatiales et temporelles des techniques sont très différentes selon que l'on regarde l'adoption ponctuelle ou l'extension des usages.

Depuis sa naissance officielle dans les ateliers Piaggio de Pontodera dans la région de Pise, le modèle à trois roues de l'industriel italien comporte une base de scooter Vespa : guidon et roue unique de direction à l'avant, un phare monté sur son carénage, sa carrosserie portante en tôle d'acier emboutie forme un châssis monocoque robuste. Un moteur à deux temps, avec un différentiel intégré, propulse ce véhicule à trois roues. Le rickshaw à moteur peut-être défini comme une innovation de produit, un dérivé de la Vespa mise sur le marché en 1946[6]. Si la moto du peuple italienne contribue à la motorisation massive des déplacements dans l'Europe de l'après-guerre, sa version utilitaire à trois roues (*the scooter based-taxi*), méconnue depuis dans les villes riches du monde, se répand alors dans les métropoles d'Asie. L'autorickshaw apparait dans les années 1950 en Inde et des modèles similaires se propagent déjà en Thaïlande (*tuk-tuk*) et au Bangladesh (*baby taxi*). La technologie italienne délocalisée acquiert un nouveau souffle en Asie : ce qui est le cas de nombreuses adoptions tardives et d'usages longs dans le monde pauvre de technologies des pays riches[7]. L'industrie automobile indienne naissante en fournit parmi les meilleurs exemples : le modèle de moto Royal Enfield est fabriqué en Inde, depuis 1955. Sa production, à raison de 10 000 voitures par an, continue à Madras dans l'usine d'origine, avec des méthodes qui aujourd'hui encore reposent sur de petites unités de travail à la chaîne. Le groupe Hindustan Motor dans l'Uttarpara poursuit

[6] RAPINI 2008, p. 72
[7] EDGERTON 2006, p. 43

depuis 1957, la fabrication de l'emblématique « Ambassador », basé sur un modèle anglais du milieu des années 50 : la *Morris Oxford series II.*

Dans le cas du rickshaw à moteur, la technologie transplantée de son lieu d'origine trouve ainsi des usages à grandes échelles en Inde. Il faut dire que localement ce triporteur apparait dans un monde urbain où des nuées de deux-roues assurent encore le transport des personnes. Des technologies dérivées de la bicyclette comme les rickshaw à vélo sont toujours présents et se développent alors dans tous les pays du sud-est de l'Asie. Le modèle de triporteur le plus commun était celui où le passager pouvait s'asseoir derrière le chauffeur (Inde, Bangladesh, Chine, ou le *triciclo* de Macao). Des versions avec un passager à l'avant tout aussi banales, existent encore de nos jours, que ce soit le *becak* indonésien, le *cyclo*, et le *trishaw* malaisien. Tractés ou poussés, les passagers pouvaient être encore portés à coté par les *sidecars* philippins *sai kaa* ou le *trishaw* de Singapour. Loin d'évincer le rickshaw à vélo, l'importation d'un modèle motorisé coexiste dans les modes de déplacement[8]. Faut-il rappeler, qu'à partir des années 1970, la production de bicyclettes et de motos a explosé dans le monde, en particulier dans le monde pauvre. Depuis, la production de bicyclettes a dépassé celle de voitures[9]. Dans les métropoles asiatiques émergent un modèle de transport dominé par des densités inédites de matériel roulant à deux et trois roues. Des modes que l'on (re)découvre, aujourd'hui dans nos grandes villes[10.] L'idée que les technologies des pays pauvres seraient simplement en retard par rapport à celles des pays riches n'est pas généralement applicable, c'est particulièrement vrai dans le domaine qui nous concerne, le transport. Cette contribution ethnographique à l'histoire en train de se faire du rickshaw à moteur suppose un décentrement à la fois géographique (du sud du sud) mais aussi chronologique (vers les idées du passé), pour repenser une modernité qui n'existerait pas. Cette recherche entre « obsolescence » des technologies et vigueur des usages, propose donc

[8] On estimait qu'il y avait à la fin des années 1980 près de quatre millions de rickshaw dans le monde, et leur nombre, continue à croître dans certains pays, bien qu'il diminue dans d'autres. Dhaka était la capitale du rickshaw à vélo, avec près de 300 000 unités à la fin du vingtième siècle. (*Cf.* GALLAGHER, 1992)

[9] Depuis 1970, la production de vélos a presque quadruplé, tandis que la production automobile a presque doublé. Dans le monde, il s'est produit environ 100 millions de vélos en 2007 – contre environ 50 millions de voitures. (Source : *Worldwatch Institute*). Même si la motorisation de la Chine semble conduire à une chute inéluctable du nombre de cyclistes dans le monde.

[10] Les paradoxes de la « modernité » où les nouveautés les plus visibles en matière de transport dans nos villes sont ces dernières années le vélo et le tramway, deux des plus vieux modes de transport. Alors que des rickshaw à vélo apparaissent à Manhattan, à Rotterdam, à Brighton, à Sydney, à Lyon ou à Lille, fort de son succès parisien le vélo en libre-service devient l'emblème de ces formes hybrides de « transport public individuel » (*Cf.* AMAR, 2010)

de découvrir cet hybride motorisé entre auto et moto, de comprendre comment cette technologie de transport se diffuse aujourd'hui dans les villes africaines.

Lorsque l'enquête de terrain débute en 2004, l'innovation n'existe que dans certains lieux. L'introduction de l'autorickshaw en Égypte, la vitesse à laquelle ce nouveau mode a été adopté et adapté au système de transport provincial s'inscrit dans un processus extensif de ses usages dans les villes du pays mais aussi à l'échelle du continent. Après l'Égypte, le Soudan, l'Éthiopie, le Mali, le Nigéria, où s'installent les premières chaînes de montage, l'autorickshaw a fait son apparition en République Démocratique du Congo.

Pour comprendre la dynamique imprévisible des circulations technologiques et les processus par lesquels les technologies sont réinventées dans différents endroits, cette ethnographie considère les procès d'introduction de l'innovation et non de sa fabrication. Elle pose l'existence de tout un faisceau de liens qui unissent l'objet à tous ceux qui le manipulent et met en scène tous les acteurs qui se saisissent de l'objet ou s'en détournent. L'ambition de cette description est de combiner deux genres que l'on tendance à séparer : l'analyse technologique qui se limite à la description de l'objet *per se* et de ses propriétés intrinsèques ; l'analyse sociologique de l'objet, c'est-à-dire les milieux dans lesquels il se déplace et sur lequel il a produit des effets. Tout artefact est une forme d'assemblage, de montage, de collection d'entités. Les ingrédients de ces mélanges demeurent étrangers les uns aux autres. Ils acceptent d'être traduits, détournés, disposés, agencés, mais ils n'en restent pas moins sur leur quant à soi, prêts à lâcher à la moindre occasion.

Pour expliquer le succès du rickshaw à moteur, c'est-à-dire sa diffusion massive dans les agglomérations pauvres d'Afrique, il faut accepter l'idée qu'un « objet n'est repris que s'il parvient à intéresser des individus de plus en plus nombreux »[11], encore faut-voir comment. En Égypte, à Simbâlawayn précisément, puis dans les petites villes du Delta, l'autorickshaw suscite des intérêts plus ou moins organisés et s'intègre dans « un réseau d'acteurs qui le reprennent, le soutiennent et le déplacent »[12]. Des solidarités de circonstance et une multiplicité de décisions hétérogènes de commerçants, de garagistes et de jeunes transporteurs forment la trame azimutée du tripoteur : mise en route et mise sur le marché se confondent, dès les premières manipulations, dans les premiers échanges. « La forme prise par les

[11] AKRICH, CALLON ET LATOUR 1988, p. 20
[12] AKRICH, CALLON ET LATOUR 1988, *ibid*.

dispositifs techniques, leur succès ou leur échec, leurs domaines d'utilisation, leur impact,… tous ces éléments condensent l'ensemble des liens qui ont été noués, plus ou moins solidement, tout au long d'un processus d'innovation, entre le dispositif lui-même et les élément qui constituent activement son environnement »[13] explique Madeleine Akrich. Dans ce procès d'introduction, la description des usages montre comment le rickshaw en se déplaçant se transforme. L'enquête explore les mondes urbains où se déploie cette technologie « créole », s'attache à décrire la confrontation avec ses premiers utilisateurs, à montrer comment les ajustements réciproques de l'objet technique et de son environnement participent de la construction simultanée d'un marché du rickshaw et d'un nouveau mode de transport.

Dilemme méthodologique : un ou plusieurs lieux d'observation ?

Du point de vue de la méthode, « tenir » les deux bouts d'une filière non stabilisée, arrache à la quiétude rassurante de l'insularité ethnographique et amène à prendre en compte les ramifications complexes des réseaux, à se mouvoir dans un espace réticulaire éprouvé au fur et à mesure de la densification de ces flux. Mais où se situer pour comprendre les circulations inattendues de technologies ? Où se placer pour suivre les flux « sud-sud » entre l'Inde et l'Afrique, du rickshaw à moteur ? Insulariser des lieux pour comprendre leurs connections au monde n'est pas un exercice nouveau. Fernand Braudel s'y prête pour comprendre la Méditerranée de Philippe II[14]. L'exercice connaît cependant un regain d'actualité dans un monde où la mobilité bouleverse les « certitudes sédentaires ». Bruno Latour[15], John Urry et Mimi Sheller[16], Georges Marcus[17] en font un préalable afin de saisir le foisonnement des réseaux. Mais quel point de départ choisir pour reconstituer l'archipel des « petits mondes », qui animent par le bas une filière transnationale ?

Dans une anthropologie du mouvement qu'Alain Tarrius thématise dans nombre des ses ouvrages, il synthétise ces questionnements partagés par les sociologues, les géographes et les anthropologues, à travers la notion de territoires circulatoires « tramés par les itinéraires des réseaux et présentant des contours, des modalités d'articulation aux sociétés locales, différents de ceux proposés par les découpages historiques en frontières politiques nationales… ». Il en résulte une multiplication des espaces transnationaux qui ne représente ni une coupure avec le

[13] AKRICH 1994, p.127
[14] BRAUDEL 1990
[15] LATOUR 2007
[16] URRY, SHELLER 2004
[17] MARCUS 1995

territoire d'origine, ni (de facto) « le besoin de se ré-enraciner ailleurs sur un lieu d'accueil ou d'installation ». La fabrique matérielle des lieux, dans cette perspective pluridisciplinaire, doit beaucoup à la labilité des interactions sociales puisqu'elle s'intéresse aux « arrangements provisoires… (aux) communautés de circonstance… (qui permettent) d'autres parcours professionnels et migratoires, faisant trace dans la ville »[18]. Il y a continuité entre les migrations d'hier et les mobilités de courte durée d'aujourd'hui : « par le jeu des générations, par le jeu des échanges avec les milieux de passage ou d'accueil et celui des retours, les compétences techniques, économiques et relationnelles se sont élaborées, transformées, élargies. Les migrations anciennes ont permis la connaissance des routes, des lieux de productions et de transformations, les caractéristiques toujours singulières de la matière. Elles ont permis l'apprentissage d'autres tours de main, la découverte d'autres outils, l'instauration de liens avec les clients ou les associés de demain »[19],

La globalisation contemporaine reconfigure sans cesse les espaces selon une perspective multi-scalaire et nous mène à définir le ou les terrains d'enquêtes locaux dans un monde globalisé. Ce que Brenner qualifie de « methodological territorialism »[20] ouvre un champ de redécouverte du terrain qui prend en compte la difficulté croissante à en cerner les contours. Le constat est désormais admis que la mondialisation décentre l'échelle nationale et accroît l'importance des échelles qui lui sont inférieures ou supérieures. Pour autant, la multiplicité des échelles et des temporalités de la fabrication des lieux comme maillons de réseaux ne rend-elle pas désuète la lecture « géocentrée » ? George Marcus, en se livrant à une réflexion méthodologique et conceptuelle d'une « multi-sited ethnography »[21], démontre que, bien au contraire, la dimension spatiale des faits est déterminante aux recherches anthropologiques. Il invite surtout à un renversement de perspective des études localisées (situées dans son vocabulaire). Les stratégies qui suivent à peu près à la lettre les connections, les associations et les relations putatives sont en conséquence véritablement au cœur de la conception d'une recherche ethnographique multi-située : Être attentif aux liens « improbables » entre les lieux ; procéder à des ré-agencements, suivre des processus sur plusieurs sites, tels que *follow the people*, *follow the thing,* pour reprendre quelques pistes stimulantes proposées par Marcus.

[18] BERTONCELLO, BREDELOUP 2004
[19] BROMBERGER 1999, p32
[20] BRENNER 2004
[21] MARCUSE 1995

Dans cette recherche, j'ai tenté de mettre œuvre une approche éclatée de l'enquête, dans le temps et dans l'espace, de déployer une ethnographie multisituée du rickshaw à moteur, pour décrire toute une chaine de médiations en remontant au et à mesure ses filaments mondialisés. Si je n'ai pas été engagé de la même manière sur tous les sites de l'enquête entre l'Égypte, Dubaï, l'Inde et finalement le Congo; si comme les individus que je suivais, j'étais toujours en mouvement, j'ai particulièrement investi deux localités en Égypte, deux points de départ de l'observation de deux processus émergents : la formation à Simbâlawayn d'une place marchande internationale et la genèse d'une activité paralégale de transport à Bilqâs. Soit deux petits mondes interdépendants, peu légitimés, incertains dans lesquels les « règles du jeu » encore en construction, se mettaient collectivement en place, *sous mes yeux*, en quelque sorte. En tentant de comprendre à quoi tient le succès en Égypte de l'innovation indienne, ce travail de recherche raconte jusqu'à la version africaine l'histoire contemporaine de l'autorickshaw, en suivant l'objet dans ces reprises aléatoires depuis son introduction égyptienne au tournant du siècle.

I. ET SI TOUT COMMENÇAIT PAR LA FIN…

Kinshasa. En se déplaçant dans l'espace, l'enquête remonte dans le temps, l'observateur patient créée la possibilité d'une présence et réunit les conditions fragiles d'une exploration *à chaud*, liminale d'un procès d'introduction incertain mais toujours recommencé. L'enquête égyptienne tout en initiant l'analyse du développement mondial d'une filière automobile indienne se termine dans le sillon du premier conteneur congolais, au moment de la mise en route de la technologie dans les rues de la capitale. La diffusion du rickshaw n'est pas linéaire, les ressorts de son intrigue ne suivent pas une série d'étapes obligées, mais un enchainement d'expérimentations qui la confrontent à ses utilisateurs. Ce prologue est l'aboutissement d'une méthode ou comment *se déplacer dans l'espace pour remonter dans le temps* pour suivre la trajectoire imprévisible du rickshaw. Pour rendre intelligible les multiples négociations sociotechniques que supposent les épreuves de sa circulation, j'ai mène l'enquête par cas en essayant d'éviter le piège d'explications rétrospectives. A Kinshasa, j'ai pu faire ce que je n'avais pas su faire à Simbâlawayn : décrire la part indicible, invisible de l'acte technique. Les savoir-faire ne se livrent qu'à certains moments, lors d'apprentissage, lors de l'introduction d'une innovation (ou d'une rupture dans la transmission).

Si la construction des débouchés de l'autorickshaw est le résultat d'une activité collective, la médiation de ses premiers réparateurs est décisive. Dans cette perspective centrée sur l'usage, l'attention se déplace de l'invention spectaculaire à la maintenance ordinaire des choses. Si l'invention est italienne (Piaggio), le rickshaw à moteur est produit à grande échelle en Inde (Bajaj), en Chine ou en Thaïlande, il est entretenu et réparé dans d'innombrables petits ateliers autour du monde, pointant non seulement l'importance de la diffusion des compétences techniques mais la prévalence d'un modèle artisanal dans la réparation de la machine indienne. Là où des véhicules circulent, des mécaniciens développent une connaissance intime du triporteur et de son moteur. Il s'agit de donner à voir comment les garagistes s'emparent *in situ* de la machine indienne, d'entreprendre la description détaillée d'une activité centrale dans notre relation aux objets, de donner à voir l'importance vital du travail routinier, et habituellement invisible de la maintenance. En avril 2010, pendant trois semaines, du 15 avril au 6 mai 2010, j'ai pu accompagner Alphonse, ses hommes et leurs

machines au garage et dans les rues de la métropole kinoise. En m'appuyant sur une expertise partagée, je suis en mesure de décrire les vicissitudes mécaniques du rickshaw liées à sa diffusion congolaise. Aussi, je suggère de changer d'échelle et d'observer l'adaptation du rickshaw à moteur à partir des pièces qui cassent, des pannes de distribution et de transmission.

La mise à l'épreuve congolaise

Depuis le mois de janvier 2010, une quinzaine d'autorickshaw ont progressivement été introduits sur les routes de la capitale congolaise[22]. Face à la pénurie de transport collectif, ce service innovant de mini-taxis urbains suscite l'enthousiasme des kinois. Dès le premier mois, l'usage intensif des nouveaux véhicules pour répondre à la demande locale de mobilité a provoqué les premières défaillances. Infrastructures insuffisantes, conduite débutante, commercialisation balbutiante, la mise en route du triporteur à Kinshasa met à l'épreuve la technologie indienne. À l'atelier, Alphonse, le chef-mécanicien de la compagnie et son équipe découvrent la machine en la décortiquant. De panne en panne, ils décomposent méthodiquement ses différents blocs (moteur, vitesses, transmission, système de freinage, suspension, direction…). En les manipulant, ils reconnaissent les pièces irréductibles d'une mécanique universelle et se familiarisent avec la nomenclature du constructeur. Alphonse évalue la conception indienne à l'aune des interventions qu'elle autorise.

La machine indienne est livrée, à Kinshasa comme ailleurs, en kit. Le transport (SKD [23]) a été optimisé pour en réduire le coût. Un seul container de quarante pieds peut transporter vingt-deux unités. Dans la capitale congolaise, tout commence par un conteneur. Les premiers contacts avec la machine s'effectuent sous la supervision de techniciens indiens. Détachés par le constructeur, ils forment pendant trois jours l'équipe technique de l'importateur[24]. Ensemble, ils vont déballer et assembler le premier triporteur. Ces opérations rudimentaires d'assemblages consistent à monter le train avant, la direction, les pneus, à visser une structure légère qui soutient la toile cirée, à resserrer les écrous, à graisser et huiler les rouages.

[22] Ce prologue congolais a donné lieu à une publication : TASTEVIN YP. (2011) « Panne de transmission : une chronique mécanique de la diffusion de l'autorickshaw », *Profils d'objets*, WATEAU F., PERLES C., et SOULIER P., Actes de Colloque de la Maison René-Ginouvès

[23] *Semi Complete Knocked Down* (SKD) est une expression qui correspond à la création d'un « lot » contenant l'ensemble des pièces détachées nécessaires à l'assemblage d'un véhicule.

[24] Monsieur Thomas est un jeune entrepreneur franco-congolais de retour pour participer à la reconstruction du pays. Fort de ses attaches familiales, il investit à Kinshasa dans le transport, il achète d'abord des bus puis importe un conteneur de rickshaw « pour voir… »



Photo 1 - Arrivée en kit du rickshaw à Kinshasa (janvier 2010)

Livré et monté, l'objet mécanique n'est pas pour autant fini. Ses éléments ont besoin d'une période transitoire pour s'ajuster mutuellement. Le mécanicien qui est aussi son tout premier utilisateur doit encore roder le moteur et se roder lui-même au maniement du triporteur. Le manuel est formel : « les performances futures et la fiabilité du moteur dépendent du soin et d'efforts restreints durant les premiers temps de sa vie [25] ». Le rodage est destiné à réduire progressivement les frottements des pièces mécaniques en mouvement. Il permet de lisser et d'adapter les surfaces en contact les unes aux autres (comme la rectification des soupapes). Lors des trois cents premiers kilomètres, sur recommandation du constructeur, il est conseillé d'éviter de prendre, autant que possible, des passagers : le moteur fournirait un effort inhabituel alors que le piston n'est pas encore définitivement formé. Sur les routes, le véhicule étonne. Certains le découvrent, d'autres le reconnaissent[26], mais peu l'empruntent.

[25] Extrait du manuel de l'utilisateur (« *Customer education tips* »).
[26] Quelques autorickshaw pouvaient circulaient dans les rues de la capitale à la fin des années 1980, « à l'époque de Mobutu ». Il s'agit en fait d'une réintroduction du « Petit A » : la Petite Automobile désigne localement la machine indienne.

Lors de la prise en main, « les prises d'air sont fréquentes » constate Alphonse. Surtout si l'on reste imprudemment à la même vitesse sur un long boulevard. Un bruit sourd alerte, la perte de puissance oblige alors le chauffeur à ranger le véhicule sur le bas côté. Le mécanicien par expérience infère à partir de son ressenti la détermination des opérations à effectuer. Dans ce cas, redémarrer la « moto »[27] ordonne un enchaînement de petits gestes : couper le contact, descendre, ouvrir le capot arrière, défaire l'arrivée d'essence, pomper l'air, cracher le trop plein de carburant, rebrancher l'arrivée, se rincer la bouche, remonter et repartir… Le rodage du triporteur à son usage urbain exige de varier le régime moteur, changer de vitesse autant que possible, accélérer dans les limites indiquées dans le manuel, puis décélérer. Alphonse facilite le processus d'ajustement des pièces, en se gardant d'emballer le moteur. À Kinshasa, le trafic en accordéon invite à ses variations, accélération main droite, embrayage main gauche, freinage pied droit. La coordination du corps et l'ajustement des pièces, l'effort du moteur et de son conducteur s'enchevêtrent dans un même mouvement sur les routes endommagées de la métropole.

Les mains dans le cambouis : intrusions et réparations

Dans le cas de l'autorickshaw, être capable de l'entretenir et de le réparer nécessite une dextérité plus grande que pour le faire fonctionner. Si la présomption de bon ou de mauvais fonctionnement se fonde les prises que le mécanicien construit progressivement pour évaluer la machine indienne, des informations guident le réparateur et l'accompagne dans son apprentissage. Conseils techniques, manuel de l'utilisateur et catalogue illustré des pièces détachées façonnent sa représentation de l'objet technique. Le constructeur exporte avec son triporteur toute une technologie sociale, qui consacre le rôle de ses ingénieurs. Dix-huit points de contrôle technique au moment du montage posent les jalons d'une maintenance qu'ils souhaitent préventive. Si les intermédiaires locaux doutent encore du succès de l'autorickshaw, les fournisseurs indiens l'anticipent. Il faut offrir des services autrement plus rémunérateurs que la seule vente du produit fini. Chaîne logistique et chaîne de valeur s'entremêlent dès les premières manipulations. Le service après-vente encore hypothétique suppose la formation locale d'une main-d'œuvre qualifiée. Dès le montage assisté des premiers engins se dessinent les contours d'une stratégie commerciale de labellisation : « certifier » la petite industrie mécanique locale, en l'accompagnant dans un processus

[27] Le terme générique désigne à Kinshasa le triporteur

d’appropriation de la technologie indienne. Alphonse et son fils Coco sont les premiers mécaniciens agréés, leur patron le premier franchisé.

À chaque panne, Alphonse affine son diagnostic. Entre grosse réparation aléatoire et petit entretien quotidien, il intègre un ensemble de connaissances sensibles. Les alertes sonores activent et renouvellent un catalogue de sons, d’odeurs et de sensations tactiles. Les ratés du monocylindre, dus à un mélange d’alimentation trop pauvre, sont subtilement reconnus différents de ceux qui accompagnent un retard d’allumage. La reconnaissance d’une panne dépend ainsi de la capacité du mécanicien à construire des prises sur le rickshaw à moteur. Chaque incident suscite des discussions et l’intervention de l’équipe mécanique. Ensemble, ils opèrent les premières manipulations intrusives sur la machine indienne. Ces incursions liminaires déterminent dans un même mouvement le fonctionnement actuel (état de l’objet) et appréhendent le fonctionnement normal (l’objet tel qu’il devrait être), qu’il s’agit de différencier. Le raisonnement pratique se construit dans un processus collectif d’essai et erreurs, les réparateurs testent différentes solutions jusqu’à ce que le ressenti disparaisse. Par la suite, la dernière solution est conservée et appliquée chaque fois qu’il se produit le même type de ressenti. Lors du diagnostique, Alphonse repère systématiquement ce qui relève de la conception ou de la faute de pilotage. Le câblage de la commande d’embrayage réagit mal aux conditions d’utilisations, pour parer à la conduite brutale des premiers chauffeurs : « nous avons remplacé au niveau du sélecteur d’embrayage un petit pivot par un clou qui résiste mieux aux chocs », commente le chef d’atelier.

Pour la mise en route progressive des véhicules, Alphonse dispose d’un stock standard de pièces de rechange. Quand le constructeur exporte pour la première fois dans un pays, il propose à l’importateur « un kit de démarrage » : formation, assistance technique et lot de pièces de rechanges. Il lui suggère lors de la première commande, d’acheter une sorte de panier « africain » de pièces détachées, que ses ingénieurs ont constitué avec les services du marketing. Cette sélection résulte d’une synthèse de relevés de terrain effectués dans les garages par les ingénieurs, et de l’analyse minutieuse des ventes de pièces, l’année de l’introduction. Soit une centaine de références avec des quantités variables. En dépit des prévisions, au bout de quelques semaines, la même panne immobilise une grande partie du parc alors en circulation. Le stock de démarrage ne permet pas de faire face à l’imprévu. Sur le marché local, il n’y a pas de pièces et la filière d’approvisionnement n’est pas encore opérationnelle. Cette rupture momentanée fragilise le débouché congolais de l’autorickshaw.

Sa fiabilité et la rentabilité de sa commercialisation induit l'échange normalisé de petites pièces qui le composent. Pour l'entrepreneur qui assume le risque de son importation, il faut donc tenir. Pour ses mécaniciens, il faudra faire tenir l'ensemble, jusqu'à la prochaine livraison (un mois en théorie, trois dans les faits). Mais comment maintenir ces nouvelles machines en état de marche quand il n'y a plus de pièces ?

La médiation de ses premiers dépanneurs ne s'appuie pas seulement sur leur compréhension intime de la mécanique automobile, mais aussi et surtout sur un type unique de connaissances ou comment la faire fonctionner en situation de pénurie de biens [28]. Ce qui semble être une indifférence dangereuse, donc coûteuse aux prescriptions des ingénieurs relève en fait de l'improvisation ingénieuse. La crédibilité de la technologie indienne ne dépend plus de la science du marché de ses promoteurs, des stratégies de son constructeur ou du génie marchand de ses entrepreneurs locaux[29], mais du bricolage fragile de solutions artisanales. Il s'agit de décrire comment, dans ce processus, entre rafistolages et remodelages des pièces manquantes, Alphonse adopte avec son équipe le rickshaw à moteur en l'adaptant.

La panne de distribution

Sur les bords de la route, les premiers passagers s'inquiètent de sa légèreté, le châssis n'inspire pas confiance : le triporteur pourrait se plier en cas d'accrochage, se retourner dans un virage, l'absence de portes représente un risque de chute. Les femmes sont d'abord réticentes, mais une fois montées, l'habitacle apparaît plus sécurisant qu'elles pouvaient l'imaginer, la banquette arrière plus confortable. Ce mode « dangereux » s'avère à l'usage rapide et commode. Le voyage est plus agréable que dans les autres taxis : « taxi-bus » surchargés ou « moto-taxi » salissant. Dans le « petit A », on ne suffoque pas, de l'air circule pendant le trajet et la bâche protège du soleil et des intempéries. L'autorickshaw, encore à l'essai au mois d'avril 2010, entre progressivement dans les mœurs kinoises et les plans individuels de déplacement.

Dans le trafic saturé de la capitale, en dépit de la lenteur des vitesses, certains jeunes chauffeurs effrayent par leur conduite agressive. Le triporteur est un véhicule hybride, comme la moto, l'autorickshaw a un sens particulièrement aigu des interstices et des interfiles, toujours prêt à engouffrer son nez dès qu'il perçoit un espace, à occuper un intervalle ou

[28] EDGERTON 2006, p. 84.
[29] TASTEVIN 2007, p. 197.

juxtaposer une voie mitoyenne dans l'ordre linéaire de circulation à double sens [30]. L'étroitesse du réseau viaire, de ses largeurs et des alignements avantage un gabarit intermédiaire entre la moto et la voiture. Ses concepteurs mise sur la souplesse du mode et la maniabilité de l'engin. La suspension avant a été encore améliorée, « son système *anti-dive* réduit la plongée tendancielle du nez du triporteur lors du freinage et permet plus de confort de conduite sur les routes accidentées » [31]. L'autorickshaw colle à la chaussée, il profite de ses aspérités pour avaler les espaces qui s'offrent à lui. Conduite bondissante et attitude prédatrice, le triporteur comme la moto est dans un rapport extrêmement alerte et vif par rapport à la définition/redéfinition des écarts potentiels dans les files embouteillées [32]. La conduite est d'autant plus accrocheuse, qu'il faut multiplier les courses pour maximaliser son exploitation, qu'un châssis protège le chauffeur et ses passagers de l'inertie d'autres mobiles plus encombrants.

Reste que les coups de guidon et d'accélérateur ont un coût sur la maintenance. Ils ne tracassent pas seulement certains usagers mais aussi Alphonse qui en assure l'entretien. La conduite en surrégime de « novices » ou d'« aventuriers », soit deux catégories locales de chauffeurs, ont des conséquences mécaniques. Alphonse initie personnellement chaque nouveau conducteur pendant une journée. Ses recrues ont un permis de conduire et l'expérience d'autres véhicules, son compagnonnage doit leur permettre de comprendre les rudiments du maniement et de la mécanique indienne pour éviter de la dérégler trop rapidement. Lors de la prise en main, les chauffeurs débrayent et rétrogradent violemment abîmant la chaîne de distribution et son tendeur : « Quand la chaîne se détend, elle devient très longue, quand elle devient très longue, elle provoque un décalage des points dans le vilebrequin [33] au niveau de l'arbre à cames [34]. Le temps moteur est perturbé, il fonctionne mal. » [35] Il perd de sa puissance. La conduite débutante ou fougueuse des chauffeurs, les tac, tac répétés entraînent l'usure de la partie supérieure du tendeur. La chaîne de distribution se

[30] GRIMAUD 2010, p. 38-39.
[31] *Cf.* « Les caractéristiques saillantes » du manuel de l'utilisateur.
[32] GRIMAUD, *ibid.*,
[33] Dans un moteur à explosion, cet arbre articulé avec des bielles, permet de transformer le mouvement rectiligne des pistons en mouvement de rotation.
[34] L'arbre à cames est une pièce mécanique utilisée pour la commande synchronisée des soupapes dans les moteurs thermiques à combustion interne à 4 temps. Il est placé au niveau du vilebrequin.
[35] Pour pouvoir caler une distribution, il faut des repères à la fois au niveau du vilebrequin et de l'arbre à came. Ces repères sont souvent des points (poinçons). Avec l'allongement de la chaîne il n'y a plus de concordance, ce qui entraîne un décalage, qui ne permet plus au système de distribution d'assurer une bonne régulation des échanges gazeux dans la chambre de combustion; c'est à dire un bon déroulement des étapes d'admission et d'échappement.

desserre. En attendant la livraison des pièces, il est possible d'agir sur le tendeur. C'est là qu'intervient une première fois l'ajusteur. Kitokas rallonge l'embout, la partie en contact avec la chaîne en ajoutant de petites couches d'étains. Le surplus de matière à cette extrémité en augmentant la tension compense le relâchement inexorable des chaînons et neutralise pour un temps la négligence des chauffeurs. L'intelligence de la mécanique d'Alphonse s'associe au savoir-faire de Kitokas dont une grande partie des compétences renvoie à la transformation des matériaux. Son travail consiste à tailler dans les pièces de métal, à les déformer et les courber en tous sens, à souder, limer, polir, découper, percer, ajuster… L'arrivée du rickshaw précède toujours celle de ses pièces détachées, généralement disponibles après les premières pannes ou bris mécanique, ce décalage lors de l'introduction active ces compétences et attache la technologie indienne au système technique local. Les premiers véhicules vivent en constante interaction avec l'atelier, ils sont d'emblée retravaillés, remodelés[36]. Alphonse trouve des solutions, Kitokas les concrétise en réutilisant les matériaux disponibles. Dans ce processus, ils transforment l'autorickshaw et subvertissent discrètement sa maintenance.

Panne de transmission

« Bon normalement, le kilométrage détermine le remplacement des pièces… », rappelle Alphonse. Ce n'est plus la panne qui doit motiver le passage au garage mais la révision selon une planification de l'usure établie par le constructeur. À Kinshasa, l'un des premiers mécanismes à ne plus fonctionner est justement la partie reliée à la roue avant, d'un appareillage mécanique permettant de connaître la distance parcourue par le véhicule. À l'usage, peu de compteurs sont en mesure d'afficher plus de 2 500 kilomètres, soit la première borne du calendrier d'entretien. L'odomètre se grippe à cause d'une boue abrasive qui s'immisce en suivant les éléments en contact avec la route. Les liaisons au sol comme les roues ou les suspensions qui amortissent ou absorbent les irrégularités de la route se révèlent particulièrement exposées. La trame irrégulière des revêtements routiers alternant, bitume de mauvaise qualité, terre battue, sable et flaques d'eau, composent une fange qui se mélange au passage et s'amassent dans les têtes de transmission. D'un point de vue mécanique, un joint de transmission est un système composé de plusieurs pièces mobiles les unes par rapport aux autres. De tels accouplements mécaniques sont nécessaires, par exemple, pour entraîner les roues motrices d'un véhicule. L'autorickshaw est un triporteur à propulsion, le couple moteur est donc transmis aux roues arrière par deux arbres munis de têtes. Devant l'hécatombe causée

[36] POWELL, 1995, p. 14

par la boue sur cette partie de l'engin, Alphonse entre tâtonnements et expérimentations, tente de réparer mais aussi de prévenir les casses sur les autres machines.

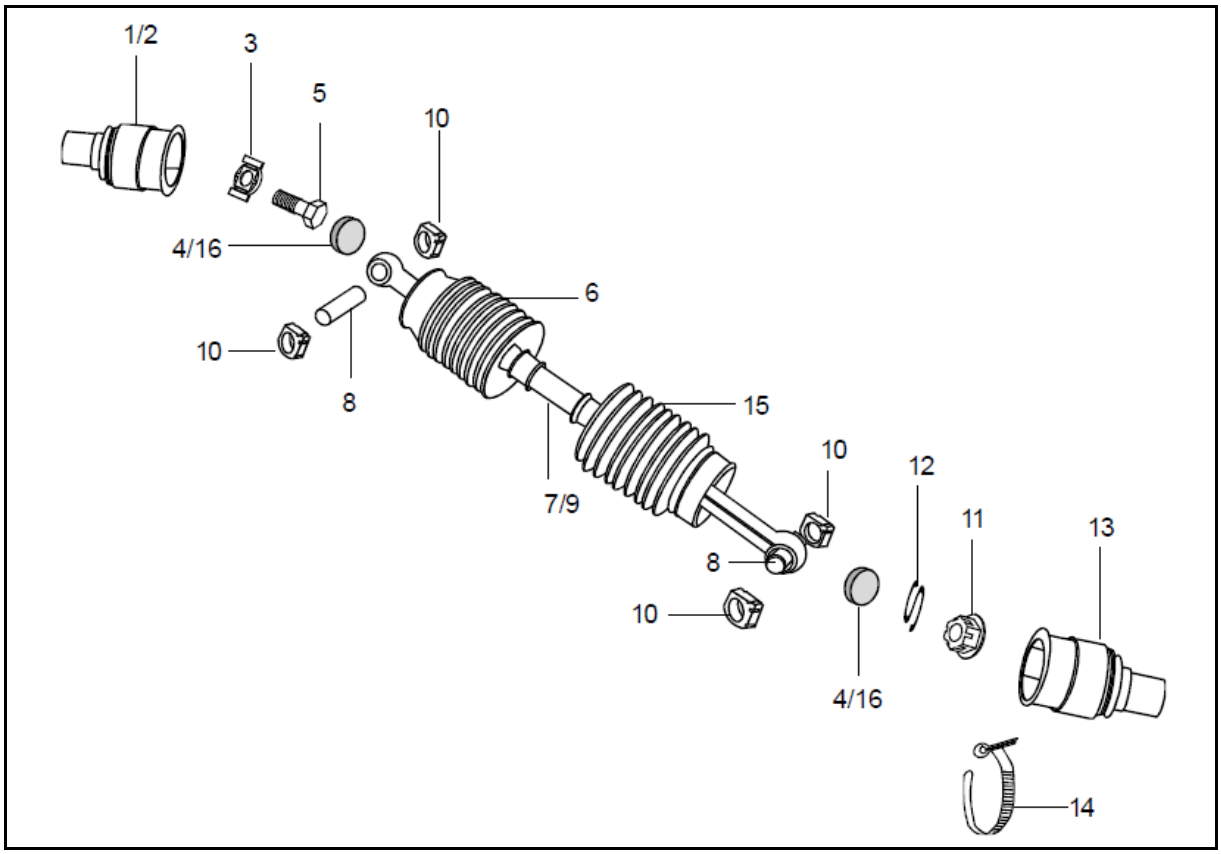


Figure 1 - Vue éclatée d'un arbre de transmission (source : catalogue Bajaj de pièces détachées)

Conduite agressive, environnement abrasif. Au bout de quelques mois, toute l'entreprise d'importation est suspendue à une pièce : la pièce (n° 13). L'usure prématurée des pièces (n° 8 et n° 10) n'a pas été anticipée par les ingénieurs. Le procès d'introduction congolais met à l'épreuve la science du frottement du fabricant indien. L'usure se concentre d'abord sur la pièce n° 8, une sorte de cale à la limite de l'élasticité du métal et de sa résistance à l'effet de torsion. Puis sur la pièce n° 10, un axe qui maintient cette cale : « chose étrange, les ingénieurs indiens ont semble-t-il insisté pour qu'aucun collier ne viennent serrer les soufflets de protection de l'axe de transmission (pièces n° 6 et 15) alors que le catalogue technique indique qu'un tel collier devrait nous être livré avec les véhicules (clip, pièce n° 14), ce qui n'est pas le cas » m'explique l'importateur dubitatif. Avec Alphonse, ils décident de bricoler avec du fil de cuivre un anneau pour empêcher la boue d'entrer dans la tête de transmission. Mais sceller les soufflets de protection entrave leur élasticité, les frottements altèrent le caoutchouc qui se déchire. La boue s'agglutine dans la tête et accélère, en dépit d'un graissage attentif, la déformation de la cale. Ils comprennent à leur dépends pourquoi Bajaj a abandonné

les colliers. Deux solutions s'imposent alors pour maintenir l'entraînement des roues : fabriquer localement ou acheminer autrement cette pièce introuvable.

À Kinshasa, les premiers alliés de l'autorickshaw sont ses résidents indiens. La machine emblématique est régulièrement louée à l'heure par les personnels d'entreprises indiennes investissant en République démocratique du Congo. Son importation suscite des sympathies parmi des hommes d'affaires très mobiles en ville, mais aussi entre l'Inde et le continent. Alors que Kitokas, l'ajusteur, entreprend localement le façonnage des premières cales à partir d'écrou en acier, les navettes de ces commerçants, offrent dans le cadre de relations d'affaires potentielles, la possibilité d'acheter en Inde des petites pièces détachées. L'échange de services à toutes fins utiles entre entrepreneurs permet l'acheminement rapide des composants manquants. Alphonse et son équipe font ainsi leur apprentissage des façons et contrefaçons comparant les axes et les cales en provenance du marché local indien. Les emballages se ressemblent à s'y méprendre, c'est la qualité du métal qui distingue les pièces originales de leur copie. Les mécaniciens soupèsent, scrutent, grattent pour confronter les densités, la linéarité géométrique des contours, le lisse des surfaces. Kitokas contribue avec son écrou ajusté sur place à cette estimation des pièces importées. Sa cale est empreinte des irrégularités dues à la singularité et à la variabilité de ses gestes. La comparaison rappelle dans les commentaires, l'offensive du lisse contre le strié, la concurrence que les produits faits à la machine ont imposée aux produits faits à la main. La série, l'identité d'un élément à l'autre, participent des critères d'appréciation. Lisses ou striées, les pièces passent de main en main : « un écrou de Nylock 10,9 ne peut être apprécié qu'après une initiation. Auparavant, j'avais toujours considéré la rupture d'une pièce métallique comme une préoccupation abstraite propre aux ingénieurs » témoigne Crawford dans son apprentissage de la mécanique [37]. Plaisirs du métal et jugement expert, les pièces qui pouvaient à mes yeux paraître parfaitement identiques, recèlent des différences, et des marques ésotériques qui constituent autant de caractéristiques cachées. Les propriétés des aciers se discernent par la présence de rainures : trois sur les pièces du fabricant, deux sur les autres. Autant de détails, de connaissances qui enrichissent l'expertise de la mécanique indienne, dont la pièce originale devient l'étalon. Ces premiers échanges préfigurent sur le marché induit de la pièce détachée toute une économie de la qualité qui se fonde sur l'identification et l'évaluation.

[37] CRAWFORD 2010, p. 106.

Plus lourde, plus résistante, mais surtout dix fois plus chère à fabriquer qu'à importer, la cale de Kitokas ne peut être qu'une solution transitoire. Artisanale ou de contrefaçon, ces pièces d'appoints ne parviennent pas à enrayer l'enchaînement des pannes. La dégradation avancée des cales ont abîmé plusieurs têtes (n° 13) : « Quand la cale s'use, il y aura du jeu dans la tête, avec le jeu, la rotation devient un mouvement abrasif. La cale s'use aussi. Quand on n'a pas de pièces de rechange, on se débrouille, en remplissant la tête » m'explique Alphonse. L'opération de remplissage consiste à renforcer les bords de la canalisation dans laquelle s'emboîte la cale. L'ajusteur épaissit les reliefs intérieurs de la tête par soudures successives pour l'y enfermer. Avec l'usure, elle s'échappe de son logement et endommage la tête de transmission. Ce « remplissage » est en fait un remodelage de l'accouplement (*cf. supra*). Il s'agit de reconstruire le logement dans lequel est prise la cale qui entraine la roue. Et cela marche, mais qu'une seule fois. Le remplissage de la tête condamne en quelque sorte la liaison mécanique. Le renforcement du point d'articulation fragilise le reste de la pièce, le mouvement rotatif détruit inexorablement la transmission [38]

Le triporteur en se diffusant se transforme. La gestion artisanale des imprévus, tout en entraînant la révision *in vivo* de la tribologie de ses composants, instaure un travail collectif d'adaptation. La subversion ingénieuse de sa mécanique, en entretenant paradoxalement sa fiabilité commerciale, stabilise une filière le temps de sa mise en route. La confrontation avec ses premiers utilisateurs, la médiation technique de ses réparateurs, les ajustements réciproques de l'objet et de son environnement fondent une chaîne congolaise de l'autorickshaw. Mise en route et mise sur le marché se confondent dans les premiers échanges. Chaîne logistique et chaîne de valeur s'entremêlent dès les premières manipulations. Réparations et remodelage préfigurent en quelque sorte toute une économie de la maintenance, un marché de la pièce dont les mécaniciens seraient les experts de la qualité. A l'effort coûteux de remise en état doit se substituer un travail lucratif d'échange de pièces qui implique une répartition nouvelle des activités. Les techniques de réparation s'intègrent dans des réseaux mettant en relation le constructeur, ses équipementiers[39], et ses intermédiaires locaux. L'approvisionnement dépend de dispositifs de coordination qui se mettent seulement en place. Des solidarités de circonstance et une multiplicité de décisions

[38] La reconstruction artisanale d'une tête de transmission ou l'ultime bricolage est l'objet d'un film. Ce petit documentaire décrit comment fabriquer une tête de transmission en combinant une tête cassée à une autre. À voir sur http://www.dailymotion.com/video/xf8js6_le-petit-a-ou-l-autorickshaw-au-con_auto.

[39] Soit les fabricants qui fournissent l'ensemble des pièces nécessaires à la production et à la réparation des véhicules

hétérogènes de commerçants, de garagistes et de jeunes transporteurs forment la trame commerciale du tripoteur. En attendant les pièces de rechange, en attendant de pouvoir observer les formes de coordination qui émergent, les mécaniciens ne réparent pas le rickshaw à moteur, ils jouent le rôle de porte-parole de l'objet technique en tentant de maîtriser les aléas de sa transmission.

Tout artefact est une forme d'assemblage, de montage, de collection d'entités.

« Le monde matériel est en morceaux (grumeleux), récalcitrants et incohérents. Les connexions se désagrègent, les pièces s'usent, les choses cassent. Il est assez difficile de construire un seul artefact qui marche de la manière prescrite, sans parler de coordonner les intérêts divers des hommes dans l'espoir que des milliers de ces artefacts fonctionnent comme prévu dans des environnements divers. En bref, les choses sont denses ! »,[40] postule Ken Adler dans un sens analogue au contraste de Clifford Geertz entre la capacité description ethnographique riche, « épaisse » de représenter de multiples (et divergents) points de vue humain et la description, réductive, « mince » avec laquelle les anthropologues réduisent actions dans une matrice simplifiée du comportement fonctionnel. Comment décrire alors les objets techniques ?[41] Faut-il faire comme Hecht, Bijker ou Alder… développant une approche qui voit l'extension prodigieuse des pièces nécessaires pour assembler un VW coccinelle et qui ensuite multiplie les principes d'assemblage qui les tient ensemble pour former un tout-qui-fonctionne ? Faudrait-il alors d'abord distinguer la dimension physique de la dimension sociale des techniques avant de les réassocier, ou faut-il à l'inverse accepter de penser dès le départ cette hybridité des faits sociotechniques ? Pour la technologie culturelle, qui se méfie du « tissus sans couture » cette distinction est d'ordre méthodologique. Pour la sociologie des techniques et de l'innovation, cette distinction présente le risque de reproduire les vieux dualismes[42]. Si la suspension de pièces cote à cote avec des fils de nylon est un bon moyen de rappeler l'aspect assemblé tout ensemble technique, ne donne-elle pas un sens trop restrictif aux pièces qui sont nécessaires et au processus par lequel, elle pourrait s'unir ensemble ? « L'objet technique a ceci d'opaque et, pour tout dire, d'incompréhensible, qu'on ne peut le comprendre qu'à la condition de lui ajouter les *invisibles* qui le font exister d'abord, puis qui l'entretiennent, le soutiennent et parfois l'ignorent et l'abandonnent », défend Bruno Latour.

[40] ADLER 2007
[41] AKRICH 1987
[42] COUPAYE, DOUNY 2009

A l’assemblage de pièces, Damian Ortega aurait du ajouter une assemblée d’entité. Aussi à partir de l’introduction d’un objet roulant inédit : le rickshaw à moteur, je propose dans une ethnographie au long cours de « tenir » les deux bouts d’une chaîne internationale qui a organisé l’engouement pour ce nouveau mode de transport. De la fondation à la stabilisation de la filière, il s’agit d’explorer au raz du trois-roues, la mise en route de l’innovation indienne dans les petites villes égyptiennes, pour comprendre un processus de composition collectif dans sa dimension génétique, ce pas de temps vulnérable et méthodologiquement expérimental.



Damián Ortega - "Cosmic Thing", 2002 - Disassembled 1989 Volkswagen Beetle, 265 x 276 x 296 inches
The Museum of Contemporary Art, Los Angeles

II.PROCÈS D'INTRODUCTION DU RICKSHAW INDIEN EN ÉGYPTE

Si vous deviez allez demain en Égypte, vous monteriez sûrement, comme en Inde ou Thaïlande dans ce mini-taxi. Les rickshaw sont partout ou presque. En Égypte, une nouvelle loi autorise enfin le transport de personnes en rickshaw, le véhicule à trois-roues est systématiquement immatriculé et son chauffeur patenté.

En 2010, 200 000 triporteurs circulent sur les routes. Bajaj, le constructeur indien en association avec Ghabbour l'Égyptien, a le monopole de son importation et de sa distribution. On peut acheter facilement un rickshaw, chez un concessionnaire qui propose désormais un service de microcrédit. N'importe qui peut dépanner la machine indienne et les pièces de rechanges de contrefaçon abondent sur le marché. Le cinéma, les feuilletons, des chansons célèbrent la technologie indienne et le génie populaire égyptien, des débats télévisés dénoncent l'insécurité routière et la délinquance juvénile. Le rickshaw à moteur est entré dans les mœurs pour longtemps…

En 2004, l'innovation indienne n'existait que dans certains lieux. Avant d'arriver dans ces petites villes introuvables du Delta, et pour ma part, je ne savais rien de l'existence du rickshaw indien en Égypte. L'enquête qui avait débuté huit mois auparavant était dans une impasse. Je me débattais alors avec les sensibilités locales exacerbées autour de la question délicate de la gestion quotidienne des ordures. L'investigation ethnographique dans ces petites villes oubliées me semblait vouée à l'échec. En tout cas, le projet de recherche qui avait justifié un financement était tout bonnement infaisable. Mais c'était sans compter sur une rencontre, une rencontre qui bouleverse le cours d'une vie (d'une thèse dans mon cas). « Il a changé ma vie ! ». Combien de fois j'aurais entendu cette phrase. En montant pour la première fois dans un autorickshaw, j'entrai dans un autre monde.

La découverte puis le flottement jalonnent un régime de présence en pointillé dans une petite ville de province. L'hésitation de ces premiers mois permet la rencontre impromptue de l'objet, à l'origine de cette ethnographie. L'enquête débute à Bilqâs en tâtonnant au mois d'août 2004, soit deux années après l'apparition du rickshaw dans la ville et quatre après son

introduction en Égypte. Le décalage temporel de l'enquête[43] permet d'appréhender dans cette histoire en train de se faire, les relations conflictuelles et mutuelles qui instaurent le rickshaw et le lient à dispositif commercial qui lui-même se met en place. Loin du Caire, de gros bourgs comme Simbâlawayn ou Bilqâs à la périphérie de Mansûra dans le delta sont devenues de véritables plaques tournantes, marchandes et logistiques. De Simbâlawayn ou Bilqâs en passant par Mumbai (autrefois Bombay) et New Delhi, de nouveaux réseaux d'affaires prospèrent et agencent le négoce transnational du triporteur. De l'importation à la distribution du véhicule, de l'échange rentable de pièces détachées à sa mécanique, de l'exploitation au nettoyage de la machine, tout un monde de la petite production urbaine s'attache la technologie indienne et dynamisent par le bas des villes égyptiennes structurellement en crise.

L'introduction du rickshaw consacre les acquis de trente ans de circulations dans la péninsule arabique qui aujourd'hui se redéploye massivement vers l'Asie, l'Inde dans cette recherche. Dans les petites villes, des espaces de chalandises constitués par des importateurs-commerçants prennent l'allure de nouvelles centralités commerçantes infléchissant l'organisation urbaine et les activités commerciales locales. Place marchande, la petite ville devient une scène commerciale attractive dont l'adresse est valorisée, un ancrage d'un dispositif à la fois local et transnational. L'innovation est au croisement de réseaux socio-technique, de rencontres entre hommes qui combinent savoir-faire et savoir-circuler. Dans cette ethnographie d'une filière, des personnages singuliers tiennent un rôle prépondérant, ceux qui précisément coordonnent la mise en relation d'univers éloignés : « ces passeurs, ces Janus, ces *tricksters* savent circuler d'un monde à l'autre et combinent par leur trajectoire socioprofessionnelle, plusieurs milieux et plusieurs registres »[44]. On aurait tord insiste Christian Bromberger, de mésestimer dans l'analyse des processus d'innovation le rôle de ces individus qui leur charisme, mobilise les acteurs et incarne l'innovation. Des entrepreneurs, dans le cas du rickshaw, qui adaptent un produit bien défini et un bien public identifié : le client.

Pour comprendre comment s'organise le nouveau débouché du rickshaw à moteur, j'ai pu reconstituer et observer à chaud l'enrôlement d'une multitude d'intermédiaires et le jeu de collaborations discrètes : comment toute une chaine d'associations instables entre grandes firmes et petits entrepreneurs a fondé et coordonné la commercialisation d'un objet inédit en

[43] *Cf.* « En quête de terrain : le rickshaw ou la possibilité d'une enquête »
[44] BROMBERGER 1999, p.12

Égypte. Ce chapitre a l'ambition de reconstituer en détails une histoire confuse, saccadée et incertaine qui commençait en 2000. A une histoire téléologique qui raconte les commencements en croyant connaître la fin, je préfère rendre compte de la fulgurance de la pénétration d'une technologie de transport en restituant tous les possibles des débuts. J'analyse comment tout a commencé en retrouvant un par un, les pionniers du rickshaw toujours en vie et en activité, pour comprendre à travers le récit de premières fois : les premières importations, les premières mis en circulation, les premiers échanges, les premières diffusions… le procès incertain d'une introduction. Il s'agit, au moment où la pérennité de l'innovation semble fragilement acquise et ses bienfaits en partie partagés de revenir en détails sur ce qui, rétrospectivement est devenue, l'épopée égyptienne du rickshaw à moteur.

De Pise à Pune (1960-1996)

La route indienne de l'autorickshaw aurait son origine dans la région industrielle du Maharastra. Bombay, Pune et Aurangabad forment aujourd'hui l'axe occidental du complexe automobile indien[45]. Dans ce triangle se concentrent les usines de grands constructeurs : Mahindra & Mahindra, Daimler-Chrysler, Fiat, Skoda, Kinetic et Bajaj. Tout semble commencer ici, à Pune précisément, la grande cité de l'intérieur.

En 1947, l'Inde est certes « dans ses villages », selon l'expression chère à Gandhi, mais l'industrie naissante est à 70 % la propriété des entrepreneurs indiens. A la tête du pays, Jawaharlal Nehru, soutenu par le « Club de Bombay », un réseau qui regroupe les grandes familles du monde des affaires, lance un système de planification économique dans le double but de moderniser les campagnes et de développer l'industrie. Un « socialisme mixte » en somme, où certains pans de l'industrie sont réservés au secteur public, tandis qu'un système d'autorisations administratives de production - le «Licence Raj» ou le « règne des licences » par référence au « British Raj », le pouvoir colonial - ouvre au privé les secteurs « mixtes » comme la mécanique dans certaines limites (restriction des capacités productives). Lors de ces cinquante dernières années, le développement de l'industrie de l'Ouest s'est caractérisé par plusieurs innovations d'importance. Elle a été la première en Inde à mettre en œuvre une expansion industrielle fondée sur une planification stratégique - cas des groupes Reliance et Essar qui réussirent à se faire accorder des licences pour des capacités de production

[45] Un deuxième (au sud) axe regroupe entre Bangalore à Madras, Ford, Hyundai, Mitsubishi, Toyota, Ashok, TVS, Volvo. En incluant, les deux et trois roues qui occupent le cinquième rang des pays émergents (après la Corée, le Brésil, le Mexique et la Chine).

dépassant alors les besoins immédiats - et sur l'expansion du marché par la création de marques - cas des marques Tata, Mahindra, Bajaj, Vimal, Videocon... Au Maharastra, Pune est devenue l'un des grands centres indiens de la mécanique, grâce aux groupes indiens Kirloskar, Tata et Bajaj »[46]

En 1946, la collaboration de Kirloskar avec Cummins aboutit à l'implantation d'une usine « américaine » dans la banlieue de Pune. La fabrication de moteurs diesel entraîne le développement d'un grand nombre de petits ateliers mécaniques dans la région. L'expérience est fondatrice d'un modèle : les plus gros industriels ne peuvent se passer des plus petits et réciproquement. Leurs intérêts convergent à la mesure de leur interdépendance. Le développement au village de la sous-traitance est au cœur du dispositif Kirloskar. Il participe à la dissémination industrielle en zone rurale sur le modèle d'ateliers « one shop machine ». Dans le giron de Kirloskar d'autres grandes firmes et entrepreneurs de la mécanique s'installent à Pune. Ruston & Hornsby, Cooper Engineering, Buckau Wolf, KSB Pumps, Tata et Bajaj Auto,…stimulant à leur tour le développement de la sous-traitance mécaniqu.[47]

Bien qu'établie de longue date au Maharastra, la famille Bajaj n'est pas considérée comme maharastrien, à la différence des Kirloskar, elle n'appartient pas au milieu des brahmanes instruits et nationalistes de Pune, ce sont des « étrangers marchands » issus de grandes *jati* marchandes du Rajasthan (les *mawari*)[48]. A l'origine (1945), l'entreprise familiale fondée par Jamnalal Bajaj importe de Pise (zone industrielle de Pontodera) en Italie des scooters Piaggio[49]. Dix ans plus tard, la jeune firme obtient une licence de fabrication de véhicules à deux puis trois roues. Autorisée pendant dix ans par l'inventeur de la Vespa à produire ses propres scooters « italiens », Bajaj s'installe à Pune et inaugure en 1960 sa première usine (Akurdi). Tout en se concentrant sur des niches, le constructeur fonde son développement sur une technologie italienne qu'il fabrique. En 1971, Bajaj invente sa marque, conçoit et développe ses premiers modèles (*The Legend*, *Chetak*), le design italien sous licence est remplacé par un autre semblable, même apparence générale, même style « italien » (le fameux châssis de la Vespa), mais entièrement « fait maison ». La firme se développe dans le cadre

[46] LACHAIER 1999
[47] Pour une analyse de la sous-traitance, je renvoie le lecteur aux travaux de Pierre Lachaier.
[48] LACHAIER 1999
[49] L'histoire de cette première importation indienne de la Vespa, puis de l'association avec Bajaj reste à ma connaissance à écrire. Les Archives Piaggio comptent parmi les riches archives d'entreprises, plus 150 000 documents sont consultables au Museo Piaggio à Pontodera. Je n'ai pas encore l'opportunité de m'y rendre. Cela reste à faire. (http://museopiaggio.it/en/archive.html)

classique des années 1950 et 1960 d'une stratégie de substitution aux importations. L'investissement industriel public prenant le relais de l'investissement initial privé se conjugue à un protectionnisme tarifaire. Les Bajaj (Bajaj Auto Ltd.) et les Firodia (Bajaj Tempo Ltd.) sont les deux grandes familles propriétaires et dirigeantes des deux grandes entreprises du groupe Bajaj de Pune : les deux secteurs de production correspondent aux deux branches alors séparées de la firme lignagère industrielle (Lachaier, 1999) Bajaj-Firodia. Bajaj Auto bâtit sa renommée sur la production de scooters, Bajaj Tempo sur celle de véhicules commercials légers : les fameuses camionnettes *Matador* et le modèle à trois roues *Tempo Hanseat* du constructeur allemand Tempo[50].

Dans les années 1980, Bajaj Auto est de loin le premier fabricant de scooter en Inde. Dix années sont nécessaires pour acquérir, sur liste d'attente, son modèle le plus populaire[51]. A l'instar de son aînée italienne la Vespa, le Bajaj Chetak[52] a eu un rôle considérable dans la motorisation des villes indiennes. Fabriqué à partir de vieux châssis italiens, ce deux-roues constituait le seul moyen de transport personnel pour des millions de familles indiennes, « ceux qui roulent en scooter »[53] composant cette classe moyenne en devenir. Rahul Bajaj qui a succédé en 1966 au père fondateur pense avoir établi l'une des meilleures entreprises indiennes.

Pendant la phase de réformes, graduelles dans les années 1980, l'ouverture fut véritablement pilotée de concert, pour laisser aux conglomérats locaux le temps de se recentrer sur leurs activités compétitives. C'est prudemment que le gouvernement ouvre un premier cycle collaboration industrielle indo-japonaise avec l'inauguration en 1984 d'une entreprise automobile conjointe. Tandis que Suzuki s'allie à l'entreprise publique Maruti[54] lancée par Sanjay, fils aîné d'Indira Gandhi, le segment « deux roues » multiplie les jumelages techniques : Suzuki (encore) et TVS, de Yamaha et Escorts, de Hero et Honda, enfin de Kawasaki et Bajaj. Autant d'associations emblématiques d'une politique ciblée d'importations et de transferts de technologie. Depuis, la compagnie indienne a acquis cette réputation de fabriquer des produits fiables et bon marché.

[50] Aussi connu sous la dénomination de Vidal & Sohn Tempo-Werke, a été un constructeur automobile allemand basé à Hambourg. La compagnie fondée par Oscar Vidal en 1924 a été rachetée par Mercedes Daimler-Benz en 1971.
[51] *cf.* Rajkumar dans « Chaine de courtage et réseau de courtiers »
[52] Chetak désigne le cheval légendaire du héros indien Rana Pratap Singh
[53] BOILLOT 2006
[54] Aujourd'hui entreprise leader sur ce marché en croissance rapide, Suzuki-Maruti représente plus de la moitié des véhicules particuliers vendus en Inde.

En 1991, déficit budgétaire et dette, faiblesses des réserves monétaires imposent à l'Inde, sous l'égide du FMI et de la Banque Mondiale, un plan d'ajustement structurel de 10 milliards de dollars. Le gouvernement de Manmohan Singh précipite la déréglementation du secteur industriel, en supprimant les autorisations préalables nécessaires à toute création ou élargissement d'unités de production. Des pans entiers de l'industrie sont privatisés (télécommunications, énergie, transports,…). Pour attirer les capitaux étrangers les fusions-acquisitions d'entreprises se multiplient, le taux d'imposition sur les sociétés et des droits de douanes sur l'importation des biens d'équipement baisse. Dans le secteur bancaire, les sociétés privées sont autorisées, le nouveau marché de l'argent détermine ses taux d'intérêt. L'Inde s'ouvre sur le monde. A la fin des années 80, Bajaj s'ajuste à la libéralisation progressive de la production et résiste à l'arrivée sur le marché de la concurrence étrangère. En dix ans, plus de 65% de l'industrie sort ainsi peu à peu du système de contrôle des prix, de la production et de l'investissement : « le cordon ombilical est ainsi, graduellement coupé entre le « sethji », l'homme d'affaires, et le «babu», le fonctionnaire, mais pas avec le politicien »[55]. Le système des « licences » a fonctionné jusqu'en 1991. Il aura donné naissance à un capitalisme de conglomérats : à chaque fois que leur expansion était bloquée par les limites fixées aux investisseurs privés dans tel secteur, les entreprises en investissaient un autre, après avoir dûment obtenu la nouvelle « licence ». A l'instar de Bajaj, bon nombre des géants industriels d'aujourd'hui sont ainsi des fleurons du « Licence Raj ».

Alors que les principaux acteurs du marché mondial (Honda, Suzuki, Yamaha, Garelli, Peugeot) investissent l'Inde en multipliant les joints venture, les groupes industriels indiens y voient la possibilité d'une insertion dans l'économie mondiale. A leurs partenaires elles offrent un point d'entrée sur des marchés émergents mais complexes. En échange , elles acquièrent la maîtrise de nouveaux processus industriels et sont associées à la recherche e au développement ou gagnent en montée en gamme technologique. Bajaj, firme locale experte dans la réduction des coûts[56] reste compétitive. Dans ses deux branches historiques (le scooter et l'autorickshaw), elle s'impose face aux nouveaux arrivants. Et si Hero Honda prend le leadership des ventes de motos, le scooter demeure largement plus populaire à la fin des années 80.

[55] RUET 2007
[56] RARICK 2004

Au départ, la fin du carcan administratif semblait une bonne chose pour Bajaj Auto. Mais les Indiens ont commencé à préférer la moto au scooter, domaine dans lequel le constructeur ne pouvait (encore) concurrencer Hero Honda. Entre importations bon marché et investissements directs, la multinationale japonaise (Honda) constituait une double menace. Rahul Bajaj, alors chef du « Club de Bombay » devint célèbre, en réactualisant la relation fondamentale entre l'État et grande industrie privée. Il oppose à la libéralisation des règles strictes d'équité entre firmes étrangères et firmes locales : « il n'y a décidément qu'un pas du socialisme indien au capitalisme indien » analyse Joël Ruet.

Pendant cette période de transition, au début des années 90, le mode d'organisation familial de la firme est bousculé. De nouvelles réglementations instaurent un marché boursier et facilitent les offres publiques d'achat. Désormais les disputes familiales peuvent conduire au partage des actifs des plus grandes sociétés. Profitant des opportunités que procure le nouvel appareil juridico-économique, les Firodia auraient tenté de contrôler l'ensemble du conglomérat au détriment des Bajaj. Des conflits éclatent d'autant plus facilement que les mesures de politique industrielle d'inspiration libérale incitent les groupes à se restructurer. Rajiv Bajaj, l'aîné des fils de Rahul, revient en Inde. Doté d'un *master of Business Administration* des *business Schools* de Harvard et de Genève, le fils met à l'épreuve l'organisation du conglomérat et suscite une controverse intergénérationnelle sur les stratégies d'adaptation à la nouvelle donne. Alors que Rahul est fier des usines qu'il a créées (Akurdi et Waluj), Rajiv pointe « l'inadaptation future de l'organisation actuelle » (Boltanski, Thévenot, 1991). L'ordre industriel exige une orientation temporelle à partir de l'avenir. L'ambition historique de l'entreprise familiale : *devenir le premier constructeur de scooter du monde,* prend le risque de l'obsolescence, lorsque l'échelle mondiale du secteur est dominée par la moto. La maîtrise du futur impose le fils et commande les décisions d'investissements. En lieu et place d'une restructuration, il propose avec la construction d'une troisième usine à Chakan, la mise en place d'un dispositif industriel importé, dont la productivité doit rivaliser avec les concurrents japonais. A la différence de Rahul, Rajiv ne se concentre pas sur les faiblesses d'une économie en transition, mais mise, pour surmonter l'épreuve du rattrapage, sur deux énormes avantages indiens : des ingénieurs et des chercheurs très qualifiés et disponibles pour le dixième du salaire de leurs homologues étrangers. L'usine d'Akurdi emploie à la production 80 % d'ouvriers qualifiés, 20 % de journaliers non qualifiés et aucun ingénieur dans ses ateliers. À Chakan, Rajiv Bajaj remet en cause l'ordre des compétences et recrute un effectif composé inversement à 80% d'ingénieurs diplômés. Tandis que le salaire

d'un ingénieur à Chakan est à peine plus élevé que celui d'un ouvrier à Akurdi (Rs.12, 000 contre Rs.11, 500), la productivité des ingénieurs étant beaucoup plus élevée, la réduction des coûts est conséquente. En 2000, Bajaj Auto fabrique un million de véhicules avec 22 000 travailleurs. Quatre ans plus tard le constructeur fabrique 1,8 millions de véhicules avec des ressources humaines divisées par deux (11 000 travailleurs). La prime à la recherche et au développement paye et la compagnie innove et développe de nouveaux modèles pour le marché international.

La filière automobile est sortie du régime industriel qui la contraignait à produire en petite série des modèles conçus dans les années 50[57]. Profitant d'un marché intérieur très porteur, la production des deux-roues motorisées est passée de 447 000 unités par an en 1980 à près de 8 millions en 2007[58].L'industrie indienne devient alors le deuxième producteur mondial imposant leurs marques comme Hero-Honda ou Bajaj.

A la fin des années quatre-vingt dix, Bajaj, anticipant le déclin de la demande domestique[59], envisage son développement à l'international (« *to be a global company* »). Toute la rhétorique du Club de Bombay a pris fin. Au lieu de s'opposer aux multinationales, Bajaj tend à devenir lui-même une multinationale, en multipliant ses sites de production en Indonésie, au Brésil et au Nigeria. Bajaj, à l'instar de plusieurs grands groupes de pays émergents, vise au terme de quelques années l'objectif « type » suivant : 50 % des investissements dans le pays de départ – pour continuer d'« amorcer la pompe » –, 25 % dans les autres pays émergents (pays dits «BRIC», mais aussi Mexique, pays arabes, pays africains stables en général), marchés sur lesquels l'avantage comparatif n'est donc pas uniquement le coût, mais aussi la capacité à faire du « design industriel adapté » et des tailles ajustées pour les petits pays – avantage coût sur la conception et l'innovation incrémentale, donc déjà de l'économie parfaitement moderne. Enfin, schématiquement, les derniers 25% servent à faire du rattrapage technologique[60].

En Inde, de nouvelles lois encadrent, tant au niveau des États que des villes, l'usage commercial (comme moyen privé de transport urbain) de *l'autorickshaw,* elles tentent de

[57] Enfield ou Austin/Ambassador
[58] BUDHIRAJA, GHOSHAL et BAUMAN 2002
[59] La stagnation des ventes de bicyclettes, l'expansion rapide des deux roues et celle encore plus rapide des voitures personnelles (7 véhicules pour 1000 habitants) traduit une forte inégalité face à la consommation qui inquiète un certain nombre d'industriels indiens comme Bajaj ou Godrej.
[60] HUCHET, RUET 2006

juguler leur expansion. En dépit d'un leadership incontesté, le seul facteur de croissance intérieure des ventes demeure le renouvellement du parc, les vieilles machines polluantes sont remplacées par d'autres « propres ». Préoccupations environnementales et restrictions légales confortent les choix stratégiques du groupe, diversification de l'activité (branche assurance) et l'export. Ce repositionnement sur le marché mondial signe une volonté de reconnaissance du savoir faire industriel automobile indien[61]. Dans ce contexte, l'alignement sur les normes environnementales internationales constitue un enjeu technologique stratégique. Le Bangladesh, principal débouché du trois-roues *made in India*, n'a-t-il pas interdit l'importation du tricycle motorisé ? Les émissions de particules polluantes de son moteur à deux temps sont en cause. Dès 1999, le groupe propose une nouvelle gamme de moteurs moins polluants dit « propres » (4 temps et GPL) et part à la conquête des marchés extérieurs.

De Pune à Simbâlawayn (1996-2000)

En Afrique, l'Égypte constitue une première et une véritable tête de pont. En effet, le développement outremer de la firme indienne se concentre dans la partie orientale de la sous-région : Sri Lanka, Bangladesh, Indonésie composent les marchés asiatiques de la production indienne de véhicules à deux et trois roues. L'Égypte forme un vaste marché de consommation de 70 millions d'habitants en 2000. A l'origine de l'importation en Égypte, il y a une joint-venture entre Bajaj Auto, Citi[62], filiale du groupe Ghabbour (GB Auto), premier groupe automobile du Moyen-Orient. Le groupe fabrique sous licence (Volvo, Mitsubishi) des minibus, des autobus et des camions. Avec 30 % de part de marché[63], GB Auto domine le marché local de l'automobile (Hyundai). Sur le segment deux roues, la holding est le distributeur de Bajaj en Égypte depuis 1996. A partir de la fin de l'année 2000, Citi importe des autorickshaw en toute exclusivité, un monopole que le constructeur indien ne connaît nulle part ailleurs. Pourtant, la filiale deux roues est à cette période, au bord de la faillite.

En 1994, trois hommes d'affaires qui ont fait fortune dans l'importation de textile, approchent en Inde le constructeur Bajaj. La fratrie de Ghassan et leur cousin Omar Saïd se sont associés pour fonder une société à responsabilité limitée, Citi (*Cairo individual transportation international*). Ils ont en effet décidé, sur un marché automobile segmenté, d'investir une

[61] Les récents partenariats industriels avec Renault pour le développement d'une voiture low cost et Bmw pour la fabrication d'un scooter propre (motorisation au gaz naturel) consacrent les orientations stratégiques de Bajaj.
[62] Cairo individual transportation international
[63] Automotive Marketing Industry Council

niche : la mobilité légère. Ils misent sur le scooter indien, premièrement pour motoriser une partie des citadins qui habitent au Caire et dans les principales villes de provinces, à la « classe moyenne » (estimée à environ 15 millions de personnes à l'échelle du pays), deuxièmement pour équiper une myriade d'entreprises plus ou moins grandes qui investissent les services de proximité. Avec l'arrivée de franchises internationales de la restauration (Mac Donald et Pizza Hut) et de la distribution (Metro et Sainsbury), la livraison à domicile (« delivery ») est en pleine croissance au Caire. L'ambition de remplacer en ville l'emblématique Jawa, une moto populaire d'origine tchécoslovaque assemblée en Égypte depuis 1983tout en pourvoyant les entreprises utilitaires à deux roues (un coffre en plastique est le plus souvent monté sur le porte bagage d'origine du scooter) achève de convaincre l'industriel Raouf Ghabbour qui investit à son tour dans Citi et la mobilité de proximité. L'investissement permet ainsi à son groupe de prendre pied sur le dernier segment du transport qui lui échappait (le deux-roues) et crédibilise les importateurs auprès du constructeur indien qui deviennent de fait[64] les représentants exclusifs de Bajaj en Égypte.

Citi est avant tout un distributeur. Il met en place en 1997, un réseau de concessionnaires aux différents étages de l'armature urbaine en s'implantant principalement dans les *muhâfaza* urbaines (Le Caire, Port-Saïd, Suez, à l'exception notable d'Alexandrie et de Louxor), et en investissant les échelons secondaires de l'ouest du Delta et de la vallée du Nil. Il innove en matière commerciale et recrute sur place des revendeurs qu'il fournit à crédit, grâce à l'appui financier de la firme Ghabbour. Plus ses scooters sont accessibles, plus le marché est important. Pour imposer ses scooters, Citi devient informellement un établissement de crédit qui assume le risque de ses prêts en nature et les délais de règlements. En contrepartie de marges minimes, les concessionnaires ne payent à terme que la marchandise vendue. Dans ces conditions, entre la livraison et l'encaissement les délais sont aussi longs qu'incertains et la relation fournisseur-revendeurs des plus étroites (recrutement dans les réseaux d'interconnaissances). Cette politique de l'offre s'appuie sur une force de vente grandissante, qu'il est de plus difficile de contrôler. Du coté des acheteurs, les retards de paiement et les impayés se multiplient, favorisant l'opportunisme des vendeurs (on ne sait plus qui ne paye pas). D'un point de vue comptable, la commercialisation des scooters est défaillante, mais les ventes continuent de progresser. Citi sous l'ombrelle de Ghabbour est fragile mais résiste, lorsque survient sur le marché égyptien une crise de liquidités. Entre 2000 et 2004, la maison

[64] L'exclusivité n'est jamais contractuelle chez Bajaj

mère perd énormément d'argent. Au plus fort de la récession, l'État, un client crucial de la firme suspendra même ses paiements. La dette du groupe est estimée alors à 1,2 milliards de L.E[65]

	Gouvernorat	Localité	2R	Distributeurs
1	al-Minûfiyya	Quwîsnâ	1997	Mohammad abd al-'alim
2	al-Daqahliyya	Mît Ghamr	1997	Hagg Mahmud
3	al-Gharbiyya	Samannûd	1997	Halim Shahîn
4	Kafr al-Shaykh	Sîdî Sâlim	1997	Georges Naguib
5	al-Qâhira	al-Saff	1997	Said Khadar
6	Port-Saîd	Port Saîd	1997	Hassan Shalab
7	Suez	Suez	1997	
8	al-Ismaliyya	al-Ismaliyya	1997	Magid Maher
9	al-Fayyûm	al-Fayyûm	1997	Mahmûd al-Bana
10	Banî Swayf	Banî Swayf	1997	Shaher Morris
11	al-Minyâ	al-Minyâ	1997	Abdallah Hussein
12	Qinâ	Nag' Hammâdî	1998	Magdi Adib
13	Aswân	Aswân	1999	Saad Darwish

Tableau 1- Concessions originelles de Citi (deux-roues)

C'est pourtant pendant cette crise qu'apparait l'autorickshaw en Égypte. Du point de vue des responsables de Citi, l'introduction d'un véhicule à trois roues n'aura pas été sans poser de problème. Outre la conjoncture économique catastrophique, les problèmes structurels de la distribution en province, le directeur général, Ghassan Kabbani ne croit pas au devenir égyptien de l'autorickshaw : « ça ne marchera jamais ! »[66]. Il est persuadé que la machine indienne est obsolète, qu'« il n'y a pas de marché en Égypte pour un trois roues »[67]. C'est donc contraint et forcé par le constructeur, qui veut imposer toute sa gamme de produits à son distributeur exclusif, qu'il accepte un premier conteneur « pour voir ». Affrété par Bajaj, les dix-huit premiers autorickshaw sont restés confinés en douanes pendant deux ans. Il existe bien dans la nomenclature des douanes un véhicule à trois roues, mais la présence d'un câble de marche arrière transforme la nature du triporteur. L'État qui a un besoin récurrent d'entrées fiscales, compte bien taxer ce véhicule d'un nouveau type au prix fort (135%). En matière de tarifs douaniers, L'Égypte s'est engagée à s'aligner sur les normes libérales de l'Organisme mondial du commerce qu'à partir de 2004[68]. En attendant, après un recours à Bruxelles de

65 BELTONE FINANCIAL (2007), « Annual Report GB Auto ('Ghabbour') ». Les ventes dans le secteur automobile (voitures, bus, et camions) chutent fortement, d'un pic de 72 000 unités en 1998 à un plancher de 47 000 unités en 2002 (ibid.,)

66 Entretien avec Ghassan Kabbani du 15 janvier 2008, avec le directeur général de Citi, dans son nouveau bureau, dans les nouveaux locaux du siège dans la zone d'activité d'Abu Rawash sur la route d'Alexandrie

67 Entretien, *ibid*.

68 Date à laquelle, l'Égypte adopte la nouvelle nomenclature internationale des marchandises, soit un système coordonné de codification et de qualification des produits facilitant les comparaisons internationales.

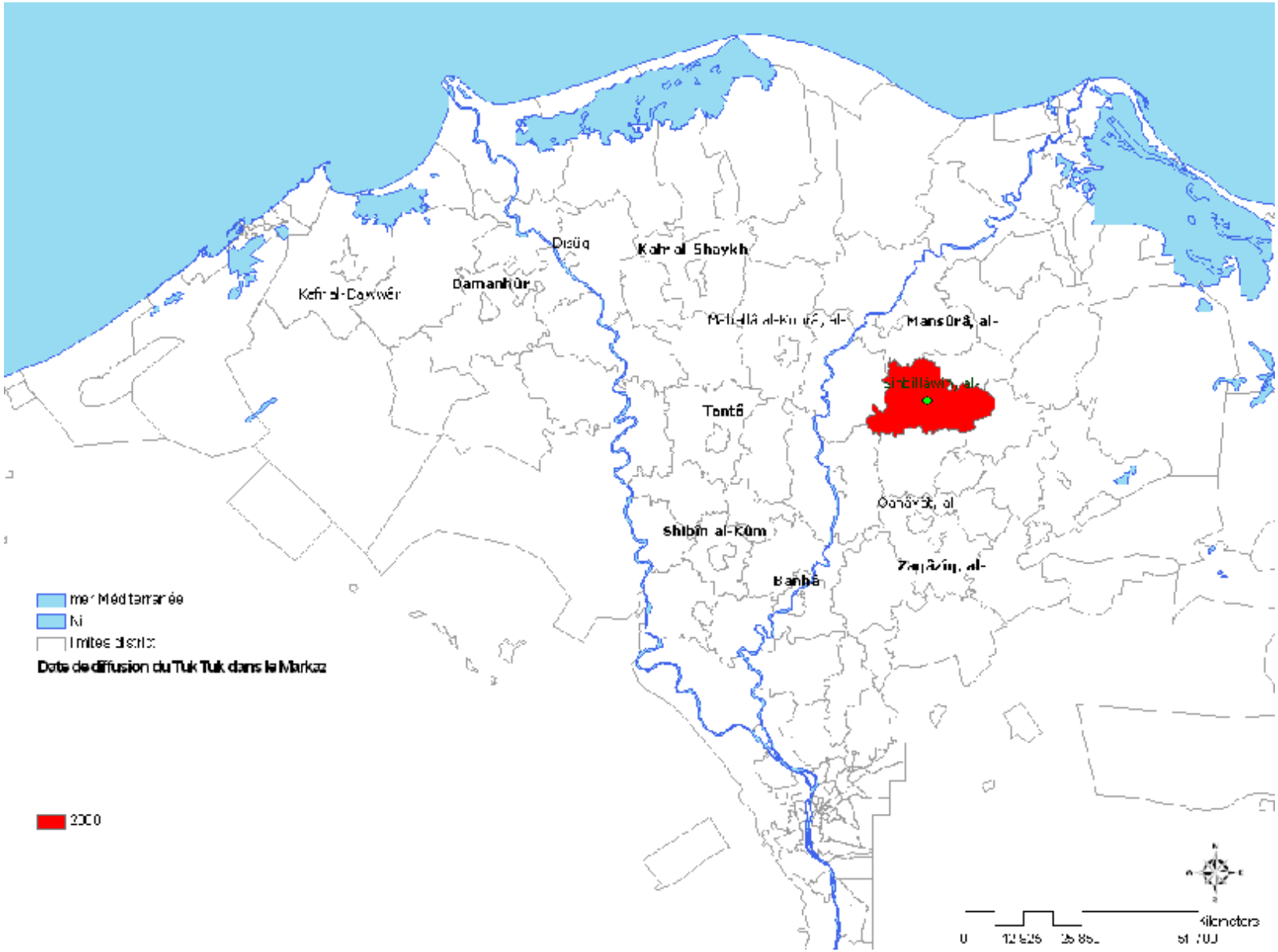
Citi, le litige aura une issue favorable à l'importateur[69]. L'enjeu est de taille, puisqu'il va déterminer le prix de revient égyptien de l'autorickshaw qui entre officiellement dans le pays en 2000 taxé à 40 %.

CODE	DESCRIPTION	TAUX (%)
87.03	Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons (other than those of heading 87.02), including station wagons and racing cars	
8703.21	Of a cylinder capacity not exceeding 1,000 cc	40
8703.2490	Other	135

Tableau 2- Droits de douanes en 2000 (source : Ministère des finances)

Au bord de la faillite, Citi n'a rien prévu pour l'autorickshaw, ses concessionnaires n'en connaissent même pas l'existence. Alors que l'importateur s'en détourne, le triporteur est repris *in extremis*. Si la machine indienne débarque pour la première fois dans ces villes « oubliées » du Delta, dépourvues de services et d'équipements, elle le doit au sens des affaires d'un migrant sur le retour, Hassan Abû Zayd. La nature ambiguë de l'objet ne l'a pas trompé sur ses potentialités. Cette figure schumpétérienne est le premier allié du rickshaw à moteur en Égypte. Enthousiaste et convaincu par un voyage en Inde, à Pune dans le fief du constructeur, il sait que l'innovation est capable, non seulement de répondre à une demande de mobilité non satisfaite dans sa ville, mais aussi de provoquer l'engouement de nouveaux transporteurs. A Simbâlawayn (100 000 habitants), fief de la calèche, l'innovation indienne excite l'imagination de petits entrepreneurs, qui y voit une alternative à la marche dans les déplacements quotidiens et suscite l'invention d'un dispositif de transport, qui défie le monopole historique des cochers dans les petites villes de province.

[69]Bruxelles accueille le siège de L'Organisation mondiale des douanes (OMD) : « la seule organisation intergouvernementale spécialisée exclusivement sur les questions douanières. Avec ses Membres répartis dans le monde entier, L'OMD est aujourd'hui reconnue comme le porte-parole de la communauté douanière internationale. L'OMD est réputée pour ses travaux dans le domaine de l'élaboration de normes douanières mondiales, de la simplification et de l'harmonisation des régimes douaniers, de la sécurité de la chaîne logistique, de la facilitation des échanges, de la lutte contre la fraude, de la lutte contre la contrefaçon et la piraterie, du partenariat public-privé, de la promotion de l'éthique, et du renforcement durable des capacités de la douane. En outre, l'OMD gère la nomenclature internationale des marchandises du Système harmonisé et les aspects techniques des Accords de l'OMC sur l'évaluation en douane et sur les règles d'origine. » (Source : http://www.wcoomd.org/fr/pagedaccueil_anotrepropos.htm)


Disûq
Kafr al Shaykh
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Mansûrâ, al-
Tantâ
Shibîn al-Kûm
Banhâ
mer Méditerranée
N
Limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2000
Kilometers
0

Apparition de l'innovation indienne (2000-2001)

C'est donc loin du Caire et du réseau provincial de concessionnaires Citi qu'émerge, à l'initiative d'entrepreneurs des confins, un marché pour l'innovation indienne. Je vais essayer de saisir comment et pourquoi tout à commencé à Simbâlawayn. Pour qu'un processus de diffusion spatiale naisse et se développe, il faut d'abord qu'apparaisse en un lieu une chose spécifique, une innovation qui soit susceptible de se propager dans l'espace. La représentation spatiale de la pénétration de l'innovation indienne met en scène une chronologie inéluctable de sa diffusion. La réduction graphique, aussi efficace soit-elle quand il s'agit de prendre la mesure de la prospérité de l'innovation, pourrait laisser penser que le processus à l'œuvre est linéaire, qu'il suit une série d'étapes prévisibles dans le temps et dans l'espace. Mais l'effet de voisinage ne considère pas les effets de hasard et l'accumulation numérique (la courbe logistique) ne dit rien de l'accumulation stratégique. Or pour comprendre le succès de l'autorickshaw, c'est-à-dire sa diffusion à l'échelle de l'Égypte, il faut accepter l'idée qu'un « objet n'est repris que s'il parvient à intéresser des individus de plus en plus nombreux »[70]. A Simbâlawayn, puis à Bilqâs, l'autorickshaw suscite des intérêts plus ou moins organisés et s'intègre dans « un réseau d'acteurs qui le reprenne, le soutienne et le déplace »[71]. Des solidarités de circonstance et une multiplicité de décisions hétérogènes de commerçants, de garagistes et de jeunes transporteurs forment la trame azimutée (étym**.** 1680; *azimuth* 1415 ◊ arabe *az-samt* « le chemin ») du tripoteur et organisent localement une nouvelle offre de transport.

Hassan Abû Zayd le précurseur

2000 ou l'an I du rickshaw, 18 triporteurs) circulent en Égypte (moteur à 2 temps). Nombreux sont les prétendants à la paternité égyptienne de l'autorickshaw. Hommes d'affaires opportunistes, petits entrepreneurs dégourdis revendiquent tous l'importation originelle de la machine. Pourtant, dans le milieu des pionniers, ceux qui ont organisé l'engouement et fondé le commerce du triporteur indien, les initiés en connaissent l'origine. Tout semble commencer au début du siècle, en 2000, dans le gouvernorat de Daqahliyya, chef-lieu de district de Simbâlawayn. Les rumeurs consacrent le jeune Mohamad Ali, originaire de la ville qui a pu faire l'acquisition d'un rickshaw à moteur. Par hasard. C'était,

[70] AKRICH, CALLON et LATOUR 1988, p. 14
[71] AKRICH, CALLON et LATOUR 1988, p. 17

d'après les on-dit, à l'occasion d'une liquidation aux enchères d'engins et de matériel d'une société indienne de construction qui venait de fermer, parmi lesquels se trouvait un petit véhicule à trois-roues qui n'aurait intéressé personne. Quelle était cette compagnie ? Où a eu lieu cette vente ? Quand ? On ne le saura pas, puisqu'elle n'a jamais existé.

Si la construction patiente des débouchés de l'autorickshaw est le résultat d'une activité collective, l'apparition dans le Delta de l'innovation indienne est le fait d'un anonyme, Hassan Abû Zayd, un migrant de retour dans sa région natale. A la fin des années soixante, le jeune Hassan saisit l'opportunité d'un voyage d'étude à l'étranger. Son pays a besoin d'ingénieurs et de techniciens qualifiés, une bourse lui permet de compléter sa formation en Inde, « dans le secteur de l'atome » précise-t-il[72]. Dès 1966, les restrictions à la mobilité des travailleurs qualifiés sont levées, les déplacements sont facilités et de nombreux diplômés sont tentés par un départ. Après la guerre dite des « Six jours », nombre d'entre eux s'installent définitivement à l'étranger. Si l'année 1967 marque le début de la « fuite de cerveaux », l'émigration internationale égyptienne demeure encore marginale[73]. Hassan lui décide de revenir. Lors de ce premier voyage, il s'est marié avec Rokia. Musulmane, originaire de Pune, elle est directrice commerciale d'une agence touristique à Bombay, quand ils se rencontrent, un statut qu'elle abandonne pour accompagner son époux de retour au Caire. Mais à peine installé, la mauvaise conjoncture incite le jeune couple à repartir en Arabie Saoudite, où finalement ils vivront jusqu'en 1998.

Pendant vingt-huit années d'exil, Hassan a partagé sa vie entre l'usine saoudienne du groupe Unilever, dont il était le responsable de la production et Simbâlawayn. Enrichi en Arabie Saoudite, il investit systématiquement dans sa région d'origine. Il accumule de la terre comme on achète de l'or. Il constitue progressivement une réserve foncière qu'il exploite doublement : du trèfle, des céréales, des arbres fruitiers composent un domaine agricole de cinquante *feddans* ; parallèlement il participe à son l'échelle à l'urbanisation profitable des surfaces agraires. Il devient un promoteur individuel en faisant construire plusieurs immeubles d'habitation sur ses parcelles. Dans l'environnement villageois, les édifices de briques rouges et *skeleton* (poteau-poutre) de ciment se substituent brutalement aux maisons de briques d'argiles crues. Le changement de style des constructions d'origine paysanne s'appuie sur les remises financières des travailleurs expatriés dans les monarchies

[72] Entretien avec Hassan Abuzeid du 14 mars 2006
[73] ZOHRY 2003

pétrolières[74] : « les hiérarchies sont revisitées est incontestablement affirmées de façon plus ostentatoire, ce permettent les constructions en béton, apportant leurs lots de terrasses, de perrons et de balcons »[75]. En deux décennies, ce fils de fonctionnaire (petits fils de paysans) rejoint le cercle des notables de son terroir et monte une société d'import. Exploitant, il s'oriente d'abord dans l'importation de matériel agricole et se lance dans le commerce de pompes à eau, *made in India*, très prisées dans les campagnes pour l'irrigation des champs. Parmi d'autres migrants, il anime un collectif provincial d'importateurs-commerçants. Là-bas, ils ont, comme lui, travaillé dans l'industrie ou dans la construction, ils ont accumulé un capital et des contacts. Ici, ils ont misé sur le foncier et spéculé dans l'immobilier. Entre les deux, trente ans de circulation régulière ont forgé de l'entregent et un savoir faire commerçant. De retour au pays, ils montent une société et obtiennent les autorisations nécessaires à l'importation. Ils maîtrisent l'anglais et la contrainte bureaucratique. En quête perpétuelle d'opportunités, ils investissent de nouvelles niches. Plus ou moins visionnaires, ils prennent le risque de la reconversion ou d'une diversification de leur activité marchande consacrant les acquis d'un savoir circuler dans la péninsule arabique qu'ils redéploient aujourd'hui massivement vers l'Asie, l'Inde dans ce cas. Toute proposition d'innovations ne transite-t-elle par « des porteurs sociaux, des intermédiaires entre les deux mondes, insérés dans le monde local où ils ont leurs enjeux, mais aussi une maitrise suffisante des règles du monde. » ?[76]

Hassan Abû Zayd serait le premier porte-parole local du triporteur motorisé. A sa manière il représente le « génie du négociant » qui risque tout sur une importation et dégagerait des profits extraordinaires, rognés rapidement par des imitateurs en tout genre. La figure du migrant réactualise celle de l'entrepreneur héroïque de Schumpeter, « cette vigie incarnée qui filtre, sélectionne adapte et couple »[77]. Au tournant du siècle, le dollar flambe, le prix de ses importations aussi, l'an 2000 amorce un cycle funeste de dévaluation. La devise égyptienne flotte, ses affaires « plongent », il fait faillite et s'endette. Il part alors, en Inde, avec sa première femme, une indienne originaire de Pune, à la recherche d'une aubaine, il y découvre *l'autorickshaw.* C'est dans la ville de sa belle famille que germe l'idée, cette ville dans laquelle il n'est plus venu depuis son mariage (il y a 28 ans), que cet ingénieur en mécanique

[74] KAMARAN 1998, p.170
[75] DUNDON 2006, p. 190
[76] DE SARDAN 1995
[77] AKRICH, CALLON et LATOUR 1988

décèle le « truc », qui pourrait marcher dans son pays. Ses premières investigations auprès des chauffeurs sont pleines de promesses. L'investissement dans la machine apparaît aussi rentable que populaire. L'idée vient donc de là, de la découverte *à domicile* du triporteur indien, dans la ville de son principal constructeur. Le défi s'impose de lui-même : pourquoi ne pas tenter la même expérience en Égypte ? Les usages en vigueur à Pune ne semblent-ils pas aisément reproductibles à Simbâlawayn ?

Après les chauffeurs, Hassan se rend directement chez le constructeur dans la périphérie industrielle de la ville. Pour importer le triporteur indien, il a besoin des spécifications techniques de la machine. Il revient, triomphant au pays, le catalogue de l'autorickshaw en poche. Reste à pouvoir importer la machine, c'est le début d'un nouveau périple, bureaucratique cette fois. L'enjeu est de taille, puisqu'il va déterminer le prix de revient égyptien de l'autorickshaw. Il fait donc officiellement savoir, au Ministère des finances qui a la tutelle des douanes, son intention d'importer la machine indienne. Photos et spécifications à l'appui, il présente un dossier qu'il a solidement ficelé depuis l'Inde. Du point de vue des douanes, rien n'empêche l'importation. Il faut seulement dédouaner l'autorickshaw comme une voiture et non une moto. L'ingénieur ne comprend pas, l'homme d'affaire sort sa calculatrice, le prélèvement, en effet, n'est pas le même. La controverse technique autour de la nature de l'engin a des conséquences directes sur les frais de dédouanement. Dans la nomenclature des douanes, il existe une description précise d'un véhicule à trois roues, à laquelle correspondent des taxes (30 % et 10 %). Pourtant, l'institution rechigne à assimiler le triporteur indien à cette catégorie. L'objet du litige, un malheureux câble à 25 L.E (3,5 €), qui fait office de vitesse arrière. Le service des douanes range le triporteur dans la classe des voitures. En dépit du bon sens - le triporteur n'est visiblement pas une voiture – mais aussi de la logique, ce n'est pas la marche arrière qui détermine la nature d'un véhicule ou encore des normes en vigueur - la puissance du moteur du tricycle est largement inférieure à 600cc - son importateur devra s'acquitter d'une taxe maximale (40 % et 15 %). Fin de la négociation.

Tableau 3- Droits de douanes en 2000 (source : Ministère des finances)

CODE	DESCRIPTION	TAUX (%)
87.03	**Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons (other than those of heading 87.02), including station wagons and racing cars**	
8703.21	Of a cylinder capacity not exceeding 1,000 cc	**40**
8703.2490	Other	**135**
87.11	**Motorcycles (including mopeds) and cycles fitted with an auxiliary motor, with or without side-cars; side-cars.**	
	With reciprocating internal combustion piston engine of a cylinder capacity exceeding 50 cc but not exceeding 250 cc	
8711.201	Up to 2 cylinder	**30**
8711.2090	Other	**20**
	Bicycles and other cycles (including delivery tricycles), not motorized.	
8712.0010	Bicycles of normal type size from 12 to 28 inch	**30**
87.13	**Carriages for disabled persons, whether or not motorized or otherwise mechanically propelled.**	
8713.10	Not mechanically propelled	**Free**
8713.90	Other	**Free**

Le projet d'un autorickshaw en Égypte reste incertain. Alors qu'il décide de faire venir deux ou trois véhicules, pour faire un galop d'essai, Hassan apprend par le constructeur Bajaj l'existence de Citi, son agent exclusif en Égypte. Un responsable confirme la présence de trois-roues dédouanés dans un entrepôt de la zone industrielle de la ville nouvelle du « Six Octobre ». Le directeur commercial, Samuel, n'avait que faire de tricycles, qu'il stocke depuis de longs mois. L'entreprise périclite dangereusement et ce n'est pas ce fameux « trois-roues », qui pourrait inverser la tendance.

Hassan n'est plus seul sur le coup. Il doit faire avec. Grâce à ses recherches personnelles, il est au fait des différents maillons de la chaîne d'importation. Il en connaît les coûts et les acteurs. Une information précieuse qu'il a acquise en Inde, puis au service des douanes. C'est donc d'égal à égal qu'il entame la négociation dans les bureaux cairotes du représentant. Pourtant, la transaction n'a pas lieu. Samuel, dont l'entreprise vivote et qui n'a pas encore vendu un seul trois roues, ne cède pas sur un prix qu'Hassan, son premier client, juge excessif. Éconduit, il s'en remet à la maison mère en Inde et demande à payer 7 000 L.E, contre les 10 000 que réclame leur agent au Caire. Dans un marché encore inexistant en Égypte, il se sait en position de force, d'autant plus qu'il est facile de s'approvisionner

directement sur le marché indien. Finalement, le second *round* des pourparlers aboutit, Samuel, sachant tout de la tractation, vend à prix coûtant. L'accord (oral) prévoit la vente exclusive du triporteur à Hassan pour sa région, la Daqahliyya, au prix de 8 500 L.E l'unité, payable cash avant la livraison. Le commerçant du Delta persuadé, à la différence de son interlocuteur cairote, du destin égyptien de la machine indienne, envisage alors de les revendre entre 8 750 et 9 000 LE. C'est lui qui est à l'origine de la mise en route, en cette année 2000, des deux premiers autorickshaw en Égypte.

Premiers essais au village ou le passage réussi de deux à trois roues.

Toute la famille d'Hassan habite un village à cheval sur deux gouvernorats, Sharqiyya et Daqahliyya. C'est donc là qu'il expérimente la mise en route de ses deux premiers triporteurs. En matière de transport Sharqiyya se distingue par l'usage massif dans ses campagnes d'un taxi-moto. Des motos, ou des motos avec un *sidecar* assurent parmi les « bâchés » (des pick-up aménagés) le transport des personnes sur le « dernier kilomètre », le plus souvent depuis les routes agricoles (réseau secondaire). Dans son village, un paysan, Mohammad Sha'agha[78] complète les revenus de sa terre en mettant à contribution sa *Jawa* (une moto de fabrication tchécoslovaque), qui transporte rapidement à la ville la plus proche (Simbâlawayn), des biens et personnes (ponctuellement et uniquement des hommes). Hassan, heureux propriétaire de la nouvelle technologie, enrôle discrètement le « motard du coin », coursier avant d'être taxi, et lui propose de repousser les limites de sa moto. Il lui cède une « machine d'avenir ». Le motard devient chauffeur. Sous son impulsion, le rayon d'action du triporteur s'élargit. Il parcourt le village et ses alentours, puis égrène, les uns après les autres, les villages environnants, pour enfin gagner Simbâlawayn. Il utilise déjà le triporteur comme un véhicule personnel. La pêche, son seul loisir, nourrit aussi sa famille. Chaque vendredi, il explore la campagne de point d'eau en point d'eau, de plus en plus loin, il ira « jusqu'au lac Manzalâ »[79]. Au village, le passage de deux à trois roues transforme radicalement la mobilité de proximité. Alors qu'il était impensable pour les femmes de parcourir la campagne à califourchon derrière un motard, le triporteur leur permet enfin d'accompagner les hommes. En quelques mois, le paysan devient chauffeur à plein temps, le triporteur démultiplie dans le

[78] Aujourd'hui retraité et prospère, Mohammad Sha'agha a été le premier chauffeur d'un rickshaw en Égypte. Je le rencontre, en 2005, à Simbâlawayn à l'invitation d'Alaa, le frère cadet d'Hassan dans son magasin. Le récit nostalgique de la découverte a été malheureusement détruit (*cf. infra*)

[79] Ou la publicité de l'usage d'une petite voiture pratique qu'il l'emmène pour le plaisir. Un vendredi, il quitte son village à l'aube, à destination d'Ismâ'îliyya. Il garde un souvenir ému de ce périple, du regard médusé des citadins qui découvrent à son passage l'autorickshaw. De sa vie, il n'était jamais allé aussi loin.

temps et dans l'espace les possibilités de déplacements qui n'ont jamais été aussi nombreuses. L'adhésion des villageoises marque l'entame d'une reconversion du transport à moto et renforce l'initiative clandestine d'Hassan. L'usage se féminise et la moto disparaît.

Parallèlement, l'entrepreneur désire officialiser cette première tentative en immatriculant le nouveau véhicule. Il sait que les tentatives de l'importateur ont été vaines. Pour contourner la contrainte bureaucratique (immatriculation et permis de conduire), il décide de « socialiser » l'autorickshaw, dans le cadre de l'un des innombrables programmes locaux d'aide à l'emploi pour les jeunes diplômés. Il imagine un scénario à l'intention des élus et des responsables du gouvernorat. Il voudrait imposer l'autorickshaw, par le haut, comme un nouveau service de transport assuré par de jeunes chômeurs (une cible prioritaire des politiques publiques en matière d'emploi), destiné principalement à des usagers en difficultés, personnes malades, âgées ou handicapées, devant se rendre de leur domicile à l'hôpital par exemple. Hassan fait ainsi d'une pierre trois coups : il offre la possibilité d'un travail à des jeunes aussi éduqués que désœuvrés, sauve la veuve et l'orphelin et au passage impose une machine qu'il est encore le seul à vendre (il a acheté 14 des 18 machines disponibles chez Citi). Mais le projet ne prend pas. En dépit d'interlocuteurs enthousiastes dans les permanences d'élus et les services techniques de gouvernorat, les autorisations promises n'arrivent pas, la police empêche même le triporteur de circuler et les habitants de sa zone « test » à la périphérie de Zagazig deviennent sceptiques. La mise en route « officielle » est un fiasco. Le patronage public de l'innovation est une chimère : les réseaux clientélistes ne s'emparent que de « ce qui rapporte ». Ce qui n'est pas encore le cas de l'autorickshaw. Tandis que les triporteurs croupissent au garage, quelques mois plus tard, Mohammad Ali décide de le reprendre et tente à son tour l'aventure.

Premières reprises

Simbâlawayn comme d'autres petites villes de province donne l'impression d'un développement à la marge. Bien dotée en services de proximité, elle reste démunie de tout service collectif. Crise profonde des infrastructures, manque chronique de moyen, l'agglomération demeure structurellement sous-équipée, comme délaissée. Dans la ville, les passages répétés du triporteur n'échappent pas à Mohammad Ali. L'autorickshaw intéresse le jeune diplômé de la faculté de commerce, qui après avoir interrogé son chauffeur, démarche Hassan pour acheter à crédit son premier triporteur (7800 LE, fin 2000). Dans sa ville natale, le jeune chômeur aspire à travailler comme taxi dans une agglomération dépourvue de transports motorisés. En misant sur la nouveauté indienne, le jeune Mohammad inaugure un

travail incertain d'adaptation, entre l'objet roulant inédit et un bien public : l'accès renouvelé à la mobilité de proximité. L'idée d'un « mini-taxi » à la carte se met en place. Il aménage un bureau au rez-de-chaussée de l'immeuble familial. Une pancarte ostensible indique un numéro de portable (le sien), tandis que le rickshaw flambant neuf stationne sur le parvis, prêt à partir. La marche demeurant le premier moyen de locomotion *intra-muros*, il reprend le script d'Hassan : des clients dans l'incapacité (provisoire) de marcher. Il développe sa propre niche : un service de transport à la demande, des courses circonscrites de porte à porte pour une clientèle dépendante. Par cette reprise en ville, l'innovation s'attache un groupe qui va décider de l'avenir provincial du triporteur. Le soutien initial de jeunes diplômés, à la marge des programmes qui leurs sont consacrés, transforme potentiellement chaque autorickshaw, cette technologie indienne de la pauvreté, en entreprise individuelle de transport. Reléguée en Inde, l'activité est d'emblée dans le compromis égyptien associé à l'imaginaire du *self made man*, à la réussite. La situation locale du marché du travail est inextricable : chômage massif, succession d'emplois précaires, migrations hypothétiques. Depuis la fin de la possibilité nassérienne (« un emploi pour un diplôme ») d'intégrer la société salariale, demeure une alternative : se mettre à son compte. C'est lors de cet apprentissage de l'aléa[80] que de jeunes chômeurs, à l'initiative du premier d'entre eux se saisissent de l'innovation : être chauffeur d'un mini-taxi, le patron de sa propre affaire, responsable d'un investissement familial qu'il s'agit de faire fructifier pour subvenir au besoin du foyer, et (enfin) prétendre au mariage, voilà une occupation honnête pour un jeune diplômé. Cette confrontation de l'objet à Simbâlawayn en créant un débouché populaire réalise la chimère d'Hassan et ouvre la petite ville de province à l'autorickshaw. Le « jeune désœuvré » devient le meilleur allié de l'innovation, l'acteur d'un scénario que ses promoteurs affinent au fur et à mesure des déplacements du triporteur.

L'émergence d'un marché du rickshaw à moteur

La médiation de Mohammad Ali apporte à Hassan Abû Zayd ses premiers clients. Ils ont emprunté le mini-taxi à Simbâlawayn, ils veulent en savoir plus, éventuellement l'acheter. Tous cherchent à identifier l'origine de la marchandise. Pour lancer le trois-roues sur les routes égyptiennes, il ne regrette pas d'avoir offert à Mohammad Sha'agha un rickshaw ou d'avoir vendu à perte à l'étudiant de Simbâlawayn. Alors que la demande latente se manifeste par l'intermédiaire de Mohammad Ali, il s'agit de se procurer la machine pour pouvoir la

[80] FARAG 2001

revendre. Localement, Hassan Abû Zayd, à l'origine du premier rickshaw en circulation, cherche à diversifier ses sources d'approvisionnement. Hassan n'a plus de réserve. Il apprend que Samuel fait affaire directement avec l'énergique Mohammad Ali, qui après enquête a réussi à l'approcher au Caire. D'autres clients localisent le véritable *wakil* et se détourne d'Hassan. En vertu de leur accord, Samuel aurait dû orienter vers Abû Zayd les clients en provenance de sa région. Samuel ne tient pas sa promesse. Constatant un frémissement à Simbâlawayn, il tente de court-circuiter son premier revendeur. Si depuis le Caire, le touk-touk semble frémir, Hassan assiste à Simbâlawayn à l'engouement. Alors qu'il réserve l'équivalent de deux conteneurs (soit 36 unités), en versant une avance l'importateur le fournit au goutte à goutte (5, 7 unités). « Samuel était bien content d'avoir écoulé ce stock qui moisissait depuis deux ans »[81] se rappelle Hassan, plein d'amertume. En dépit de réservations de plus en plus nombreuses (autant de promesses de vente), Samuel semble hésiter à passer une nouvelle commande. Sa société est étranglée par sa dette. En pleine crise de liquidité, les banques non seulement ne prêtent plus mais exigent le remboursement sans délais de leurs créances. Passif de l'entreprise et resserrement conjoncturel du crédit ajournent les importations. Impuissant, Hassan décide de trouver d'autres sources d'approvisionnement en Inde mais aussi au Pakistan : « j'étais à la recherche de la machine la moins chère, finalement j'ai importé directement d'Inde, en achetant des rickshaw Bajaj chez les concessionnaires locaux »[82].

L'offre balbutiante…

2001 ou l'an II du rickshaw, une centaine de triporteurs circulent en Égypte (moteur à 4 temps). La trahison originelle de Samuel et la pénurie initiale de véhicules obligent Hassan à trouver de nouveaux partenaires commerciaux. Il repart donc en Inde. Dans cette histoire en train de se faire, Hassan Abû Zayd représente le « génie du négociant » qui risque tout sur une importation et dégagerait des profits extraordinaires, rognés rapidement par des imitateurs en tout genre. Parallèlement, d'autres marchands, flairent la bonne affaire. A Simbâlawayn. Salah Ghazi vend du tissu en demi-gros et au détail. Commerçant sans envergure, il est respecté localement parce qu'associé à un grand négociant de Port-Saïd, alors point d'entrée de toutes les importations textile du pays : Hosni. L'origine indienne de l'innovation est une aubaine. Depuis maintenant trois ans, son patron est directement en affaire avec l'Inde, il a ses contacts et un homme de confiance : Nayan. Ghazi pari sur le phénomène touk-touk, il

[81] Entretien avec Hassan Abû Zayd du 14 mars 2006
[82] Entretien, *ibid.*,

persuade alors Hosni de s'engager, d'avancer les fonds et de mobiliser son contact à Bombay. Hosni se retourne vers son « indien », pendant trois mois, il pèse de tout son poids (n'est-il pas son plus gros client à l'export) pour le convaincre à son tour de lui envoyer ces nouvelles machines. Nayan hésite, puis cède à l'empressement. Dubitatif mais surtout incompétent dans ce secteur, il s'en remet, dans l'urgence, à un ami revend des rickshaw et commencent par acheminer huit engins. Entre l'Inde et Simbâlawayn, les intermédiaires se multiplient, les arrivages aussi.

Dans les rues de Simbâlawayn, l'arrivée de la machine indienne est un événement. Les gens dans la rue, qui ne connaissent pas encore son nom annoncent un « taf-taf » quand il la rencontre, par analogie sonore à la locomotive montée sur pneu de petits trains que l'on trouve dans les lieux touristiques et les parcs. La rumeur du « taf-taf » enfle. D'autres commerçants saisissent à leur tour l'opportunité. L'innovation suscite une économie de coups, qui se fonde sur la localisation de constructeurs asiatiques. Ce qui donne un avantage aux importateurs déjà installés comme Hosni, qui activent leurs contacts outremer pour trouver des machines équivalentes. Depuis Mansûra, Abdel Hamil, un négociant de machines agricoles en relation avec Abû Zayd en, voit dans le rickshaw une attraction ludique, qui pourrait même remplacer les nombreux petits trains touristiques. Il importe des modèles en provenance de Thaïlande. Il se targue d'en être à l'origine[83]. Pendant la période estivale (2001), il met en circulation à Marsa-Matrûh, une station balnéaire réputée[84], où il possède des intérêts immobiliers avec la gestion locative d'appartements, une dizaine de véhicules. Il veut faire un coup pour l'été. La station balnéaire accueille les premiers *touk-touk* et dans de nombreux récits Marsa-Matrûh demeure encore le lieu de son apparition. Si rétrospectivement, le trois-roues ne s'est pas substitué au « taf-taf », si ce modèle ne s'est pas imposé sur les routes, la dénomination thaïe, elle a persisté et s'est diffusée au hasard des flux, des réseaux et des *proliférations imaginaires*[85] et même imposée à la faveur d'une correspondance pour désigner l'innovation indienne.

[83] Entretien au siège de sa société (*Egyptian Company for Engineering Industries*) à Mansûra

[84] La côte méditerranéenne d'Alexandrie à Marsa Matrûh connaît une tradition ancienne de villégiature balnéaire de l'aristocratie et de la bourgeoisie égyptienne. Depuis les vingt dernières années, la spéculation immobilière (capitaux arabes et égyptiens) et l'évolution des pratiques de loisirs des Égyptiens ont encouragé la multiplication des complexes de résidences balnéaires le long de cette côte, ne laissant à ce jour qu'une portion infime de littoral en accès direct et public. (*Cf.* Sandrine Gamblin)

85 APPADURAI 2005



2 Touk-touk

=



3 Taf-taf

Le marché du trois-roues s'élabore par essais et erreurs. Des modèles et leurs intermédiaires font irruption puis disparaissent. Les calculs à court terme du principal importateur et les tergiversations de Samuel, ne permettent pas de satisfaire la demande. L'offre est inorganisée. Le rickshaw, interface composite et instable, déchaine des stratégies éphémères et suscite des logiques d'actions hétérogènes. Des artisans tentent de subvertir la pénurie, ils expérimentent la conception d'un triporteur à moteur. Dans les ateliers, des charrons s'improvisent mécaniciens en motorisant un chariot[86]. Ajusteur et diéséliste s'associent pour façonner une copie du rickshaw. Ils récupèrent les moteurs à deux temps de mini-fourgonnettes Suzuki et les montent sur des châssis tubulaires fabriqués artisanalement par des soudeurs qui interviennent normalement dans la maintenance des camions. Le châssis n'est pas carrossé, moteur, direction et sièges sont apparents. Le bricolage propulse un engin « apocalyptique », une sorte de buggy à trois roues. Ces compositions ambulantes du génie indigène signalent l'intérêt pour la mécanique indienne et les limites de l'ingénierie locale[87]

En cette 2001, la centaine d'acheteurs qui ont eu la chance de s'équiper ne regrettent pas leur investissement. Un rickshaw rapporterait à son propriétaire jusqu'à 100 LE par jour. De proche en proche, la nouvelle se répand et déjà des femmes gagent leur or pour faire un dépôt. Dans ces premiers temps, la gestion des flux est incertaine, les délais entre la commande et livraison imposent de prendre son tour. Un système de réservation se met en place. Un acompte de 100 LE donne droit à un bon numéroté. Ses participants sont rapidement confrontés à l'émergence d'un marché des bons de réservations consacre l'ordre d'arrivé (des premiers informés) et non la solvabilité des clients. Si tout le monde ne peut s'offrir un

[86] Des bricolages qui évoquent les Jugaad indiens (*cf.* La stratégie des petits : contours et détours d'un monopole, p. 125)
[87] On croise encore sur les routes, ces modèles uniques entre village et hameaux isolés.

rickshaw, beaucoup peuvent négocier un bon. Les gens sont ingénieux quand il s'agit de trouver des moyens de faire des échanges qui apportent des gains mutuels. Certains spéculent sur l'imprévisibilité de la fourniture, achètent des bons qu'ils mettent aux enchères. Les plus offrant étant les plus pressés… Dans ces petits marchés improvisés, ce n'est pas tant le risque de faux bond (*l'aléa moral* dirait les économistes[88]), qui inquiètent les commerçants que la prolifération de faux acheteurs. Hassan augmente le montant des dépôts, il exige la moitié de la valeur d'achat du rickshaw. Dans les transactions, les reconnaissances de dette remplacent les premiers tickets, mais certains tirent toujours profit de leur avance. La preuve d'un dépôt de 5 000 LE peut se monnayer jusqu'à 5 500, la majoration des tours oscille entre 5 % et 10 %.


شـــركـــة
زيدكو للاستيراد والتصدير
زيدكو
ZEDCO
إيصال استلام نقدية
التاريـــخ _____
استلمنا من _____
مبلغ وقدره _____ (فقط _____)
نقداً / شيك _____ رقم _____
بتاريخ _____ على بنك _____
وذلك قيمة _____
شركة زيدكو للاستيراد والتصدير

Figure 2- Bon de commande (ZEIDCO, 2001)

A défaut de maitriser les dérives inflationnistes, la mesure en restreint les initiateurs. Structurer l'offre demeure le meilleur moyen de contrôler l'opportunisme. Hassan réussit a acheter dix véhicules supplémentaires à Samuel, qui continue « à se foutre » (*biyestabatnî*), selon les mots d'Hassan de son principal client. En augmentant d'abord son prix, puis en refusant de lui vendre son produit, Samuel pense écarter définitivement un rival. Abû Zayd

[88] *Cf.* La dynamique autofinancée de l'innovation, p. 254

retourne précisément à Pune en décembre 2001 pour contourner l'exclusivité de Citi. De Pune à Delhi, en passant par Hyderabad, il explore les zones industrielles et les marchés spécialisés de composants automobiles. Il rencontre des fabricants locaux, des sous-traitants, des commerçants. Il ne s'agit pas en voyageant de « faire sauter » les intermédiaires, mais au contraire d'en recruter : « la marge d'un marchand indien sera toujours moins gourmande que celle de Samuel, d'ailleurs, il profite de la détaxe à l'export »[89] anticipe alors Hassan. Lors de cette tournée inaugurale, il entre en contact avec les courtiers historiques du marché indien de l'autorickshaw, avec lesquels, il noue une relation stratégique. Toute une infrastructure immatérielle parce que relationnelle se met en place. Elle rend possible deux transferts critiques au cœur de la logistique commerciale du rickshaw : l'argent et l'approvisionnement. Mais les logistiques de Citi et Zedco demeurent incomparables, Citi s'adosse au groupe GB Auto, tandis qu'Abû Zayd entreprend seul la mise en place d'une chaine d'importation concurrente. L'homme d'affaire ne bénéficie pas d'un prix constructeur, il achète au prix du marché indien. Un prix distributeur auquel il doit ajouter la commission de son courtier qui se fournit chez les concessionnaires locaux. Il ne profite pas des dernières innovations du département *exports logistics* qui améliore sans cesse le *packing* « Semi Knock Down » (SKD) de leur produit pour en diminuer les coûts de transport. Les véhicules de Zedco arrivent complètement assemblés en Égypte (« Complete Build Up », CBU). Encombrants pour le fret, ils ne bénéficient pas de réduction des droits de douanes et ses coûts de transports sont deux fois plus importants. Un conteneur de quarante pieds peut transporter neuf unités complètes contre dix-huit emballées. Montés et testés en Inde, les rickshaws sont revanche prêts à rouler en Égypte. La régularité de l'approvisionnement grâce à l'efficacité de la chaine d'intermédiation indienne, en minimise les surcoûts.

L'intermédiation marchande de Nahad

Nahad habite la même rue que l'entreprenant Mohamed Ali qu'elle a rencontré dans son bureau tout neuf. Depuis, Mohamad a fermé, après s'être fait arnaqué. Ses premiers acheteurs ont été les derniers, ils n'ont jamais payé les trois touk-touk qu'il leur avait livrés. Chauffeur « défricheur », Mohammad Ali a été rapidement pris à parti par sa nouvelle clientèle : où avait-il trouvé cet engin, combien valait-il, que fallait-il faire pour s'en procurer un. Véritable entrepreneur et fort de ses liens de confiance avec Samuel, il se lance avec opportunisme dans la revente du triporteur. Il devient le premier, cet intermédiaire incontournable de la

[89] Entretien avec Hassan Abû Zayd, *ibid*.

distribution informelle du véhicule. Commerce risqué parce que sans garanties, il se fait avoir et se retrouve dans l'impossibilité de rembourser ses dettes, à savoir les trois premiers touk-touk que lui avait avancé Samuel. Il disparaît alors définitivement de la scène locale pour échapper au contentieux. Sa place est à prendre et Nahad le sait. A l'époque cinq ou six touk-touk circulaient. Chacun pouvait rapporter entre 100 et 150 LE par jour à son propriétaire, entre 25 et 40 à son chauffeur (affermage du triporteur selon une répartition de trois-quarts, un quart des gains quotidien).

Avec son mari, fonctionnaire lui aussi, ils n'ont pas les moyens d'importer des touk-touk. Mais, par le truchement de son voisin en fuite, elle prend personnellement contact avec Samuel (mai 2001). D'emblée, celui-ci s'étonne d'avoir à faire à une femme, une première dans ses affaires. Elle le rassure aussitôt : « tu ne me connais pas encore, traite avec moi comme tu traites avec un homme. ». Elle n'a pas d'argent, mais elle a réussi à réunir, autour d'elle, une somme équivalente à six touk-touk, qu'elle propose de lui acheter. Samuel, qui n'a plus de relais à Simbâlawayn s'hasarde à une vente. Pour voir. Il vient chez elle, rencontre son mari, Ahmad Sawi. Nahad se rappelle de cette première discussion[90] :

> - « J'en ai pas l'air, mais je suis comme toi, comme toi je suis un homme. Quand il s'agit d'argent, je suis comme ça, je parle comme un homme ! »
> Samuel l'interroge :
> - « Tu veux travailler avec moi ? »
> - « Oui »
> - « Tu veux faire quoi ? »
> - « Je veux distribuer le touk-touk »
> - « Mohammad Ali m'a escroqué à la première commande »
> - « Bien, Mohamad Ali, lui-même, s'est fait avoir ». Elle poursuit :
> « J'ai deux associés, je vais te les présenter, c'est eux qui font l'avance pour les premiers touk-touk »[91]

Samuel, grâce à son alliance avec le groupe indien, a la maîtrise en amont de la chaîne d'importation. Même s'il n'est pas seul sur ce créneau, il sait qu'au moment propice, il

[90] Entretien avec Nahad du 16 janvier 2006

[91] Cet entretien enregistré a eu lieu dans la réserve d'Alfred, vendeur de pièces détachées de la première heure. Il est aussi le premier à Simbâlawayn à m'accueillir derrière son comptoir. Cette annexe en rez-de-chaussée sert à ce semi-grossiste de lieu de stockage, mais aussi de salle à manger, de cuisine, et de toilettes. Si je dormais à la lokanda, l'endroit m'a servit de bureau à chacun de mes séjours. L'endroit a été le cadre discret de la plupart de mes entretiens. Quand j'essaye d'entrer en contact avec Nahad en janvier 2006, elle ne vit plus avec son mari. Mais comment approcher une femme divorcée dans une petite ville de province ? Par l'intermédiaire d'une autre femme… Jihane qui travaille pour Alfred est à l'origine de cette entrevue. Dans le petit monde marchand de l'autorickshaw, elles font partie des rares femmes qui ont pignon sur rue.

pourra, en concertation avec le constructeur, contrôler l'approvisionnement égyptien en rickshaw. En attendant, il s'agit d'ouvrir le marché régional au véhicule à trois-roues, d'organiser, en aval, l'offre. Malheureusement, lui et sa société sont cairotes, loin d'un marché, qui émerge à Simbâlawayn. Depuis que l'innovation « a prise », son premier partenaire, Hassan Abû Zayd, qui est devenu un concurrent direct, se fournit en Inde. L'homme du cru, Mohammad Ali, a temporairement disparu. C'est dans ce contexte qu'un accord, non écrit, intervient entre Samuel, l'importateur officiel et Nahad, distributeur bientôt franchisé, pour une première livraison de six véhicules.

Garante des ses bailleurs, des voisins fortunés, elle lui remet un acompte de cent mille livres, le reste devant être payé à la livraison. Samuel veut lui faire un contrat. Elle décline. Tandis qu'il prend son argent, elle refuse même un reçu pour cette avance. Les termes de la négociation sont clairs. Ils viennent de passer oralement, devant un tiers, un contrat de confiance, dont les témoins sont père et mari. Au bout d'une semaine, Samuel contacte Nahad :

- « Tu n'as pas peur pour ton argent »
- « Non ! »

Deux semaines plus tard, elle ne s'inquiète toujours pas, il la rappelle. Le bateau avait du retard. Elle lui dit :

- « De la même manière que je t'ai donné l'argent (sans reçu ni garantie), les gens ici, m'ont fait confiance et confié leur argent. »

Une dizaine de jours après le deuxième appel, elle reçoit un nouveau coup de téléphone :

- « Les touk-touk sont là, rassemble les gens, la livraison va avoir lieu. »

Effectivement, Samuel procède à une première livraison à la mi-juin de quatorze rickshaw (valeur de la transaction : 14x13 600 = 190 400). De son coté, Nahad avait réuni le reste de l'argent, qu'elle lui remet en main propre :

- « Comment as-tu fait ? » s'étonne t-il
- « J'ai confiance en la parole donnée »
- « Tu as fait, ce qu'aucun (homme) n'avait fait »

En effet, jusqu'à présent, Samuel avait toujours été floué. Il prend l'argent et lui propose de poursuivre ensemble l'aventure. Suite à cette première transaction, Samuel a régulièrement approvisionné Nahad en touk-touk. Une deuxième puis une troisième livraison, ont eu lieu, toujours selon les mêmes modalités, Nahad faisant un point d'honneur à payer en temps et en

heure. L'honnêteté est sa politique. Les gains futurs de ses affaires en cours sont plus importants que ceux immédiat d'un éventuel reniement. Néanmoins, elle ne se contente pas de soulever des fonds et de tenir ses promesses. Elle prend en charge la promotion du touk-touk dans sa ville. Avec un double objectif, qu'elle a clairement identifié : encourager la demande en familiarisant les citadins avec la machine indienne, développer l'offre en recrutant, parmi les jeunes diplômés au chômage, les futurs chauffeurs du mini taxi.
La greffe de la technologie indienne à Simbâlawayn doit beaucoup à cette femme. Sur le terrain, elle conduit une véritable offensive commerciale, fondée sur l'apprentissage et l'approvisionnement simultanés du rickshaw : « j'ai appris beaucoup aux gens, dès la première commande, j'ai motivé plus d'un jeune, plus d'un étudiant. J'ai sollicité mes proches, mes voisins. Venez essayer, venez apprendre ! ». Prosélyte insatiable du concept, sur le mode « essaye-le tu l'adopteras », elle approche, en particulier, celui qui est chez lui, à ne rien faire : « je vais à leur rencontre, je lui dis, aujourd'hui c'est ton tour, essaye ! Après, je t'apporterai un touk-touk pour toi seul. »[92]

Elle interpelait les étudiants. Lesquels montaient une première fois. Elle voulait leur proposer un rickshaw à crédit. Mais Samuel exclut définitivement cette idée. Par expérience, il limite le risque financier de sa délégation. Le secteur privé offre une panoplie de crédits à la consommation qui pourrait permettre, essentiellement à des étudiants diplômés, l'achat du nouveau mini taxi. Les conditions semblent avantageuses, vingt-cinq pour cent d'apport, puis le paiement est échelonné sur une période de trois à cinq ans. Pourtant, les garanties de solvabilité exigées, plus que les intérêts élevés, excluent de fait, la population de prétendants à l'acquisition d'un touk-touk. Si la banque publique Nasser propose des crédits à taux préférentiel, toujours aux jeunes (diplômés) écartés du circuit bancaire privé, pour l'achat d'une voiture, elle n'intervient toujours pas sur le marché du touk-touk. Lequel a envahi les routes de province, mais reste absent de son code. Si cette prohibition ne bannit ni le négoce, ni l'exploitation commerciale du touk-touk, elle empêche la banque d'État de prêter. Et comme les principaux bailleurs du microcrédit semblent ignorer jusqu'à l'existence de ces jeunes transporteurs, le recours à des circuits financiers parallèles est inévitable.

Nahad démarche alors les notables, des migrants, tous ceux qui ont des ressources. Elle propose d'investir leurs épargnes dans un projet qui fait travailler « nos jeunes ».

[92] Entretien avec Nahad du 16 janvier 2006

Conjointement, elle coordonne une tontine, à partir de petites sommes qu'elle collecte dans son entourage, vingt livres ici, trente là. Elle active dans les plis de ses relations familiales, de voisinages, et de travail, toute une logistique. Aussi, ingrate soit la tâche, son poste au Conseil de la ville est stratégique lorsqu'il s'agit de constituer puis de mobiliser des réseaux d'argents. Cette « banque des proches » structure la dynamique commerciale de l'innovation. En finançant localement un service de microcrédit, elle permet à une population, le plus souvent insolvable (le cœur de la cible), d'accéder à la nouvelle profession.

A ce moment de la gestation du marché, Nahad est le pivot d'une double configuration. Les premiers acheteurs sont des personnalités locales qu'elle a su convaincre. Par son entremise, ils saisissent l'opportunité et acquièrent la machine qu'ils exploitent à profit. C'est le temps de compagnies éphémères et des premiers arrangements. Ainsi, un médecin constitue un parc de huit véhicules qu'il loue à la journée à des étudiants. Chaque engin rapporte quotidiennement quarante livres, à son heureux propriétaire, soit dans ce cas, un revenu mensuel de 8x40x30=9600 LE (retour sur investissement en 2001 : huit mois). Pour sa part, le jeune exploitant s'y retrouve tout autant. Le chiffre d'affaire quotidien du triporteur est exponentiel, quatre vingt livres en moyenne, pour atteindre un pic à cent vingt livres, au sommet de l'écart entre l'offre et la demande[93], lorsque l'*autorickshaw* entre pleinement dans les « mœurs ». Les frais liés à l'exploitation (essence et huile essentiellement) reviennent, quant à eux, à dix livres égyptiennes par jour. L'acquisition de son propre touk-touk est donc l'affaire de quelques mois.

Dans cette première configuration, la médiation permet la rencontre entre une clientèle solvable mais limitée, prête à prendre le risque d'investir dans un service de transport innovant et le principal fournisseur du nouveau véhicule. Dans cette première période, il y aura eu quelques compagnies, plus spéculatives que durables : la constitution de parcs locatifs dont l'exploitation quotidienne n'exige pas le contrôle du propriétaire. Cette logique repose alors sur la faiblesse de l'offre, qui n'aura qu'un temps. L'impossibilité de compagnies pérennes révèle l'imperfection du marché local du transport et les limites de la relation non contractuelle chauffeur/propriétaire. Le touk-touk est l'avatar de ces nouveaux métiers urbains

[93] Les témoins vivant de l'irruption du rickshaw qu'ils soient revendeur ou transporteur s'accordent sur les recettes initiales du mini-taxi. Entre méfiance et amusement, les tous premiers véhicules rapportaient en moyenne 40 LE par jour. Le pic débute à l'été 2000, l'exploitation commerciale d'un rickshaw a pratiquement généré pendant un an un chiffre d'affaire journalier qui oscillait entre 100 et 120 LE. (70 LE net)

de service dans lesquelles se déploie une activité qui n'est ni encadrée par des institutions étatiques et son système de protection contractuel, ni par des institutions corporatives et sa tradition de cooptation informelle. Le régime d'exploitation du touk-touk repose sur une gestion individuelle de l'activité avec le recours, limité à un ou deux partenaires. Dans ces conditions, le recrutement se fait généralement au sein d'un cercle restreint de personnes dignes de confiance, la famille élargie, les proches, le voisinage. La confiance peut s'établir à l'issue d'une période d'essai. Dans cette deuxième configuration, l'intervention de Nahad permet au jeune bénéficiaire d'exploiter une machine, dont il n'est pas encore le propriétaire. C'est le temps du partenariat et d'un nouvel arrangement. Le pacte de confiance entre Nahad et le futur acquéreur repose une répartition quotidienne des gains, trois quarts pour le remboursement, un quart pour le chauffeur. Le contrôle est personnalisé. Dans ce type de contrat à l'amiable, elle est la seule garante d'un débiteur, à qui elle a prêté de l'argent qui ne lui appartient pas. Elle assume le risque de sa médiation.

Samuel refuse toute idée de crédit et continue d'être payé en cash, même si pragmatique, il soutient sa principale franchise, en livrant plus d'autorickshaw, qu'elle n'en paye. Elle aura ainsi, toujours une avance d'une ou deux machines. C'est cette souplesse, dans la gestion des transactions entre fournisseur et distributeur, qui a rendu possible, d'abord le commerce du triporteur à Simbâlawayn, puis la structuration d'une nouvelle offre de transport. L'intelligence de Samuel aura été d'avoir misé sur des intermédiaires locaux : alors que le marché du triporteur était encore balbutiant, il a su faire partager le risque avec des acteurs informels, qui ont pris, non seulement, l'initiative sur place d'imposer l'*autorickshaw*, mais engagé leur responsabilité, à tel point que, souligne Nahad : « Quand il y a eu des problèmes, c'est moi, personnellement qui me suis retrouvée coincée. ». Pour la première et dernière fois, une somme conséquente qu'elle avait prêtée, ne lui pas été remboursée. Cet échec marque l'instabilité structurelle du dispositif.

Régler l'offre était une condition, nécessaire mais non suffisante, pour introduire le touk-touk dans la vie quotidienne des gens. La demande existait certes, mais allait-elle adopter cet objet roulant inédit ? De fait, cela a marché tout de suite. L'image du véhicule est intimement liée aux films indiens. Dans un premier temps, les gens s'étonnaient. Le touk-touk était une curiosité, une fin en soi. Un moment extraordinaire, les enfants pressaient leur mère pour une promenade. Peu à peu, les passants se sont habitués. Nahad se souvient encore:

> « J'ai commencé lorsque je circulais en touk-touk par m'arrêter pour interpeller un tel ou un tel : « pourquoi tu n'essaies pas » et s'agissant d'une femme : pourquoi ne montes-tu pas ? Aller, viens assis toi à coté de moi. »[94]

Les gens hésitaient. Ils ne savaient pas trop comment faire. Ils la voyaient, constamment, dans le nouveau triporteur, le sourire aux lèvres. Non seulement elle, mais d'autres, de plus en plus nombreux. Des hommes pressés, des étudiant-e-s, dont la navette quotidienne n'était plus une corvée. Des femmes, des personnes âgées soulagées, pour qui le touk-touk était une aubaine (les calèches avec leur marche toujours trop haute restaient hors de leur portée). En ville, au village, tous apprivoisaient la nouvelle machine indienne.

> « Celui qui fait le bien, Dieu lui rend. Et grâce à Dieu, ça marchait bien. Simbâlawayn s'est convertit au touk-touk », conclut Nahad[95].

La nouvelle formule marche. C'est durant ces premiers mois euphoriques, que Nahad se fait un nom : Zaynab Touk-touk ! Des employés, des instituteurs, des paysans, tout à chacun s'engouffrent dans la brèche. Ils ont quitté leur profession ou alternent quotidiennement entre un premier emploi officiel et l'exploitation d'un triporteur indien acheté à crédit. La pluriactivité ou la diversification des revenus des ménages constitue leur marge de manœuvre familiale : combines et combinaison d'un emploi de fonctionnaire et de boulots précaires de services permettent de faire face. Le touk-touk apporte des revenus quotidiens et cet apport journalier de liquidités permet une gestion à flux tendu des besoins de la famille, une souplesse d'autant plus précieuse, que par rapport à un revenu mensuel, elle fait disparaître les fins de mois difficiles et laisse entrevoir de nouvelles possibilités, en particulier, au plus jeunes d'entre eux.

En effet, ces « jeunes », diplômés parfois, au chômage souvent, sont au centre de la nouvelle offre populaire de transport. Ils ont investi les différents secteurs d'activité du triporteur. Mécanicien, journalier ou propriétaire exploitant de la machine. Le touk-touk a changé la donne pour ces jeunes hommes en attente d'un hypothétique départ pour l'étranger. Le touk-touk précipite la redéfinition de leur place, non seulement au sein de la famille mais aussi de l'espace public des petites villes. Une jeunesse désabusée en proie à la petite criminalité retrouve une dignité et des ressources dans l'exploitation quotidienne de ce mini taxi. Activité et mobilité tranchent avec l'ennui, l'échec ou les petits trafics. Les opportunités de travail, sur

[94] Entretien avec Nahad du 16 janvier 2006
[95] Entretien avec Nahad du 16 janvier 2006

place, ouvrent un champ de possibles et provoquent une tension entre obligations familiales et projets personnels d'émancipation. Le jeune Salah estime qu'il vivait « dans la moyenne, enfin à peine ». Le touk-touk a changé tout ça.

De Simbâlawayn à Bilqâs les premières diffusions (2002)

Salah est le premier mécanicien du trois-roues à Simbâlawayn. A l'origine, il hérite de son père d'un minuscule atelier de mécanique (6 m²). Il y répare essentiellement des motos. La technologie du tricycle indien, le bloc moteur en particulier n'est pas sans rappeler, celle du deux-roues, qu'il pratiquait alors. C'est donc naturellement qu'il s'intéresse à la nouvelle machine. Clairvoyant, il se spécialise aussitôt et assure un service (entretien et réparation) indispensable à son fonctionnement. Pionnier de la mécanique de l'*autorickshaw*, il jouit depuis d'une réputation jamais démentie.

A coté de l'activité de son modeste garage, il s'associe (en janvier 2001), avec un voisin, qui vient d'acquérir le triporteur. Le partenariat profite à tout le monde. Salah est loin d'avoir les moyens d'acheter son engin et le propriétaire exploite ses talents de chauffeur et de dépanneur. Au début, le touk-touk pouvait rapporter au binôme en moyenne quatre-vingt livres égyptiennes par jour. Cet argent, ils l'ont conjointement investit dans un autre véhicule. Ahmad, le jeune frère de Salah, rejoint la petite entreprise de transport. Après une première année d'exploitation commune des deux machines, ils se séparent. Une rupture à l'amiable. Alors que les deux frères possédaient un capital de départ de 6 500 L.E, ils ont pu, sur cette seule année, thésauriser 22 000 LE pour se doter de leurs propres machines. La fratrie, partie de rien, cumule deux fonctions, l'exploitation commerciale du triporteur, elle en possède deux unités, et un garage dont l'activité suit la courbe de croissance du touk-touk dans la ville.

A fin de cette année 2001, Salah entre, par la petite porte, dans le négoce de la machine indienne. Il devient, l'un des rabatteurs de Nahad. Si elle fait de la vente en demi gros, Salah est son principal détaillant. Un maillon supplémentaire, en aval, d'une chaîne commerciale informelle en pleine croissance. Salah travaille à la commission, mais dans un premier temps, il commerce avec l'argent des autres. Il a ses propres bailleurs, qui lui permettent d'acheter auprès de Nahad puis de revendre. Il travaille de cette manière, pendant six mois, sans jamais avoir à faire à Samuel, qui fournit exclusivement Nahad. Intervient alors la brouille avec Samuel, Nahad ne supportant pas d'être mise localement en concurrence avec un autre intermédiaire, quitte la ville sans renoncer pour autant aux affaires.

> « Les gens ont commencé à m'envier. Un *mustashâr* ('abdel Sadek) et son frère ont voulu entrer dans le business. Ils sont passés au dessus de moi, ont négocié directement avec Samuel., ils ont prétendu s'être arrangé avec moi. J'étais très énervée. Mais que faire ? Il y aurait dorénavant à Simbâlawayn, deux sources en concurrence… Je me suis dit qu'il était temps pour moi d'aller voir ailleurs. Je suis allée à Bilqâs. Je me suis arrangée avec les gens de là-bas. »[96]

A Simbâlawayn, elle laisse sa place, mais pas pour longtemps. En effet, Salah poursuit son ascension. Il gravit les échelons, rencontre enfin Samuel, lequel l'engage aussitôt. Il faut dire que Salah a le profil parfait, il cumule deux qualités indispensables à tout recrutement, ancrage local (le garage) et dépendance économique (il n'a que ce garage). Il intègre aussitôt le réseau de distribution en formation de l'entreprise Citi. Du jour au lendemain, les arrivages deviennent réguliers. Samuel centralise par téléphone les commandes et les touk-touk sont répartis depuis Le Caire entre les différents distributeurs locaux. Salah obtient, d'abord, deux véhicules, puis quatre, encore huit, enfin seize,… A peine livrés, ils sont déjà vendus. Samuel décuple les capacités de vente de son débiteur pour satisfaire une demande qui, elle, explose à Simbâlawayn

En dépit de sa dispute, Zaynab touk-touk[97] s'assure le soutien logistique de Samuel qui n'a rien à perdre dans cette délocalisation. Au contraire, en accompagnant de loin les initiatives de sa meilleure vendeuse, il sous-traite à moindre frais la prospection commerciale du triporteur. A la différence d'intermédiaires qui surgissent de nulle part, il peut lui faire confiance, déléguer et contrôler à distance l'enrôlement de nouveaux porteurs de l'innovation. Pour Zaynab, il est temps d'aller voir ailleurs. Confiante, armée de compétences et de relations acquises au cours de cette expérience initiatique, elle part avec son mari. C'est le début de l'irrésistible propagation de l'*autorickshaw*, de la diffusion d'un service de transport encore inédit dans la province, ou l'ouverture égyptienne d'un vaste marché pour l'innovation indienne.

[96] Entretien avec Nahad du 16 janvier 2006

[97] Dans le petit monde des pionniers, Nahad est devenue Zaynab touk- touk (*cf. infra*), puis simplement Zaynab. Désormais, j'utiliserais Zaynab pour la désigner. Elle-même se distingue dans le récit de sa vie : pour tout ce qui concerne le touk-touk et finalement sa vie publique que le récit ethnographique contribue à publiciser, elle est Zaynab, pour le reste, elle est Nahad.

Nabarûh

Pour commencer, Zaynab et Ahmad choisissent dans la périphérie de Mansûra, une ville de 30 000 âmes : Nabarûh dans le district de Talkhâ[98]. Si la proximité commande le choix de cette localité, un critère stratégique la distingue des agglomérations voisines : l'absence de calèches. Dans un rayon d'une trentaine de kilomètres, Nabarûh est à leur connaissance la seule ville de cette importance, dont les rues ne sont pas tenues par la corporation des *hantûr*. Au moment de quitter Simbâlawayn, ils ne peuvent risquer le sabotage de leur matériel roulant. Autrement dit leur capital de départ.

« L'accueil est sec », se souvient encore Ahmad[99]. L'endroit à la réputation d'être fermé et ses hommes d'être de fins commerçants. Cette ville sans qualité héberge des intermédiaires discrets de l'ouverture économique de l'Égypte. Depuis les années 1970, le statut de ville franche de Port-Saïd a généré dans tout l'arrière-pays et particulièrement dans la région de Mansûra « un intense trafic de contrebande largement investi par certains habitants de Damiette, Nabarûh ou Matariyya »[100]. Alors que le président Anouar al-Sadate expérimente l'Infitâh à Port Saïd, que les couches modestes ou aisées se pressent durant le week-end dans la zone portuaire pour se livrer aux plaisirs du shopping de produits importés et introuvables ailleurs dans le pays. Les chalands côtoient dans les files de sortie de la zone franche des dizaines de porteurs et autres contrebandiers qui effectuent la navette de part et d'autre du poste de douane, chargés de colis de vêtements, d'électroménagers et de petits produits électroniques importés[101]. A la jonction de l'interface internationale et du marché noir intérieur, au cœur du système d'importation sans transfert de devises[102], l'écoulement de marchandises détournées en situation de pénurie devint une spécialité des commerçants de Nabarûh. Une ancienneté dans les affaires avec le reste du monde à l'origine d'accumulations financières qui forcent le respect et fonde la renommée marchande de la bourgade. Mais en 2002, la fermeture de la zone franche de Port Saïd, lorsqu'Ahmad arrive avec son rickshaw, met à mal ce commerce de petites mains extrêmement actif dans la région de Mansûra. En effet, à l'image des jeans, de nombreux arrivages sont réexpédiés vers d'autres escales profitant moins aux résidents de Nabarûh : « Lorsque Port Saïd perd ses derniers attributs de place franche, les importateurs cairotes et alexandrins contournent les quotas et les taxes en

[98] Ce markâz compte 450 000 habitants.
[99] Entretien avec Ahmad du vendredi 29 juillet 2005
[100] PAGES EL-KERAOUI 2007
[101] PLIEZ 2007
[102] Introduit à la fin des années 1960 pour permettre aux travailleurs égyptiens expatriés, détenteurs de devises, d'importer des automobiles et des biens de consommations à usages personnels (dans la limite de 3000 LE)

livrant une partie de la marchandise dans les ports à conteneurs les plus proches et les moins taxés … Les jeans chinois vendus sur le marché égyptien arrivent donc de Libye »[103].

Ses habitants ne sont pas hostiles à la nouveauté, mais ses notables se méfient de promoteurs qui arrivent chez eux : « il est impossible pour un étranger de trouver ou de louer un magasin »[104], constate Ahmad. A Nabarûh, un entrelacs de familles contrôlent l'infrastructure et concentrent toute activité commerciale. Être de passage est une chose, s'installer à demeure une autre. Cette dimension familiale (*'â'iliyya*) et patrimoniale des affaires protège des comportements imprévisibles de l'autorité[105] et de nouveaux venus. En se déplaçant, les représentants de l'innovation font l'expérience d'obstacles qu'ils n'avaient pas prévus. Pour entrée dans la place, il ne suffit pas de pouvoir y circuler. A son échelle, la localité peut être un monopole. L'incursion est un échec pour Ahmad, mais pas pour l'innovation. S'ils poursuivent, le rickshaw reste. Faute d'emplacement, à défaut de pouvoir franchir la barrière territoriale d'une installation commerciale, ils la contournent. A une dizaine de kilomètres plus au nord, la configuration sinon plus favorable, leur est familière. Bilqâs est une agglomération similaire par sa taille (100 000 habitants), par son statut (chef-lieu de district), par économie (spécialisation dans la mécanique) à Simbâlawayn. Il y a une place à prendre. Rétrospectivement, la survenue du touk-touk dans cette ville préfigure, avec quelques nuances locales, toutes les arrivées, de ce nouveau service, dans les districts du delta.

Bilqâs

En mai 2002, soit un an après l'engagement de Zaynab dans la distribution du rickshaw, elle arrive avec son mari à Bilqâs, en pionnier. Lui est au guidon, elle à la manœuvre.

Bilqâs est une ville. Hospitalière par définition, elle se caractérise si l'on reprend les catégories d'analyse de l'urbanité[106], par l'hétérogénéité rassemblée des populations ou l'étrangéité proche ; la densité des relations ou la multiplicité des allégeances et des appartenances ; la superficialité des échanges. Cet anonymat typiquement urbain procure à Bilqâs des opportunités inexistantes à Nabarûh. La distance sociale offre des prises aux migrants provenant des plus grandes villes ou d'autres villages. Anonyme, Ahmad arrive parmi d'autres et bénéficie des formes renouvelées de résidence dans les petites villes[107]. Les

[103] PLIEZ 2007, p. 4. Lire aussi « Salloum, une bourgade bédouine sur les routes de la mondialisation »
[104] Entretien avec Ahmad du vendredi 29 juillet 2005
[105] Dans *Égypte. Impérialisme et révolution*, Jacques Berque affirmait déjà que « la personnalité collective du village est avant tout un refuge contre la légalité »
[106] Selon la tradition de l'écologie urbaine depuis Robert Park et Louis Wirth
[107] DUNDON 2006

immeubles comme leurs étages prolifèrent. La vie familiale en appartement se banalise, si la décohabitation des ménages se verticalisent pour maximaliser des allocations foncières limitées, des paliers de plus en plus nombreux au sein de copropriétés familiales composent une rente locative recherchée. Ici à Bilqâs, les loyers mensuels varient de 150 à 250 LE. Ahmad y trouve facilement un appartement qu'il loue avec un garage pour y entreposer les véhicules. Il arrive dans la ville à la tête d'une équipée de cinq touk-touk. Les chauffeurs expérimentés sont tous originaires de Simbâlawayn. L'idée est de rallier, en se faufilant entre la police et les *hantûr*, les citadins de Bilqâs à l'œuvre bienfaitrice du triporteur. L'approche est prudente, suggestive, sur le mode de « je peux vous emmener chez vous ». La méthode a déjà été éprouvée avec le succès, que l'on connaît à Simbâlawayn, elle est appliquée à nouveau à Bilqâs. La première course est gratuite, un forfait « découverte » en somme, pour se rendre compte par soi-même de la qualité d'un service coproduit : « les premiers passagers nous montraient le chemin, guidaient les chauffeurs dans une ville qu'ils ne connaissaient pas encore »[108]. La curiosité et le « bouche à oreille » faisant le reste.

Le conflit originel

Mais de Simbâlawayn à Bilqâs, comme à chacune de ses apparitions le rickshaw défie représentants la sécurité routière et tenants historiques de l'offre de transport dans les petites villes. Sur les bords de route, les premiers passagers s'inquiètent de sa légèreté, le châssis n'inspire pas confiance : le triporteur pourrait se plier en cas d'accrochage, se retourner dans un virage, l'absence de portes représente un risque de chute. Les femmes sont d'abord réticentes, mais une fois montées, l'habitacle apparaît plus sécurisant qu'elles pouvaient l'imaginer, la banquette arrière plus confortable. Ce mode « dangereux » s'avère à l'usage rapide et commode. Le voyage est plus agréable, moins salissant qu'en calèche L'autorickshaw, encore à l'essai à l'été 2002, entre progressivement dans les mœurs et les plans individuels de déplacement. Le nouveau service innove en combinant dès le départ, un triporteur motorisé et ergonomique (sa garde au sol abaissée est autrement plus accessible que la marche surélevée de la calèche), le téléphone portable, une course à tarif unique et le transport de porte à porte, soit les éléments d'un succès commercial, d'une modernisation en route à l'échelle de provinces reléguées. Il augure, parallèlement, une « guerre », qui alimentera la chronique locale pendant des mois, entre les pionniers du triporteur et le cartel des cochers. Si certaines personnes âgées restent convaincues que la calèche est plus sûre, mais aussi plus convenable et plus digne pour des usagers de leur âge. A Bilqâs, les

[108] Entretien avec Ahmad du vendredi 29 juillet 2005

mauvaises manières et les prix à la tête du client des calèches agacent de nombreux usagers. Paradoxalement, le transport en calèche coûte cher, de deux à cinq livres en fonction des courses : de plus il est lent et inconvénient. « Le touk-touk a tout réglé », se rappellent plusieurs habitants : « le touk-touk nous emmenait *fûrrira* (très vite). Il peut atteindre une vitesse de 80 km/h »; « Pour seulement une livre, il nous emmenait n'importe où, même si nous étions trois clients (capacité maximum) » expliquent encore ses premiers utilisateurs[109]. Avec le touk-touk, la course urbaine revient à seulement à un livre. Là où il fallait compter sur ses pieds de quinze à trente minutes pour un trajet en ville, cinq petites minutes suffisent désormais au même déplacement « dans des conditions qui n'ont rien à voir avec la calèche, le touk-touk est propre, beaucoup plus confortable, les passagers y sont abrités »[110]. Le problème demeure la réaction collective des *hantûr*, les cochers provoquent les chauffeurs, l'esclandre dégénère systématiquement. Les agressions se multiplient, les calèches percutent les rickshaws en minorité. A l'origine (2002), il y avait de gros problèmes se souvient Maher un chauffeur[111] :

> « Avant l'arrivée des touk-touk, il y avait les calèches (*hanatîr*). Quand on a acheté les premiers touk-touk, les gens se sont mis à les apprécier, ils ont délaissé les *hanatîr*. Il faut dire qu'ils en avaient marre des cochers »[112]

« Parce que j'étais une femme je pouvais rentrer dans les maisons » se rappelle Zaynab. Au moment de la guerre ouverte avec les *Hantûr*, elle mobilise déjà une relation au sein de du Ministère de l'Intérieur. Le général somme en retour l'officier local de police de prendre en charge la protection des quelques rickshaw en circulation. Laquelle lui est théoriquement interdite par la loi, plutôt par l'absence de référence explicite à l'existence d'un véhicule à trois-roues dans le code de la route égyptien. Les triporteurs en question, véritable cheval de Troie, appartient à Zaynab touk-touk, conduit par Ahmad et ses jeunes acolytes, ils parcourent les ruelles défoncées de Bilqâs « au nez et à la barbe » des cochers. Mais face à la concurrence grandissante de la nouveauté, le mécontentement des propriétaires de calèche prend des allures de révolte. Dans les mois qui suivent son arrivée, la situation devient critique : « après des débuts prometteurs, nous avons dû freiner un peu, il y a eu des actes de sabotage, les propriétaires de calèches ont endommagé plusieurs touk-touk et attaqué leur

[109] Témoignages d'utilisateurs recueillis au mois de mars 2005, lors de la passation d'un questionnaire expérimental
[110] Témoignages d'utilisateurs, *ibid*.
[111] *Cf*. *infra* « Maher : chauffeur et propriétaire »
[112] Entretien avec Maher du 30 juillet 2006.

chauffeur », se remémore un membre du conseil de la ville rallié à Zaynab. Les cochets investissent quotidiennement le poste de police pour dénoncer la concurrence déloyale du rickshaw indien. A défaut de procès-verbal, les plaintes noircissent les pages de la main-courante du *qism*. De part et d'autres les abus sont signalés. L'intervention des fonctionnaires est chaque jour nécessaire pour régler les litiges. Les premiers témoignages sont publiés dans la presse écrit : un propriétaire d'une calèche et père de quatre jeunes enfants, explique qu'il a dû retirer deux d'entre eux de l'école suite à l'apparition du touk-touk. Il ne cache pas sa colère et fulmine, les larmes aux yeux, de tuer un jour un des chauffeurs de touk-touk s'ils continuent à menacer l'avenir de sa famille rapporte un journaliste[113]. Un jeune cocher se trouvant dans l'impossibilité d'acquérir un touk-touk s'interroge encore sur le devenir d'une profession que sa famille exerçait de père en fils. Depuis cette funeste arrivée, les voitures à cheval disparaissent peu à peu. Bilqâs comme Simbâlawayn fut un haut-lieu de la corporation des fiacres. Le Conseil de ville recensait près de cinq cent calèches il y a une vingtaine d'années, l'âge d'or du métier. Depuis, leur présence tient à l'activité déclinante d'un collectif composé d'une quarantaine de familles. Donner leur chance aux deux modes de transport tout en laissant au client le choix de trancher est la politique du président du conseil de la ville de l'époque. Persuadé que le touk-touk est une technologie du développement que l'on doit encourager et que les calèches sont une source de pollution, il essaye néanmoins de rassurer la corporation : « Le projet vient de démarrer, il est encore trop tôt pour se prononcer. D'ailleurs, la question du permis est encore en discussion devant le conseil de la ville », ajoute-t-il[114].

Tout a commencé avec le touk-touk d'Ahmad en provenance de Simbâlawayn : « un tel a vu un tel, un autre a fait comme lui, puis tout le monde s'y est mis, le touk-touk a « cassé la baraque »[115]. Si quelques calèches résistent et sillonnent encore les rues de la ville au milieu des nuées tapageuses des touk-touk. Les affrontements quotidien ont pourtant tourné court, dés lors que l'un de ses membres, un premier cocher, a vendu son attelage et s'est convertit au trois-roues indien. La succession a été d'autant mieux digérée, qu'à ce moment (2001-2002), les prix de revient d'un triporteur et d'une calèche, soit 3 000 livres égyptiennes pour le

[113] AHRAM HEBDO du 26 février 2003
[114] AHRAM HEBDO, *ibid*.
[115] Entretien avec Maher, *ibid*.

cheval et 7 000 pour la voiture était équivalent (environ 10 000 livres égyptiennes pour un touk-touk). En définitive, cette guerre aura été fratricide le temps d'un ajustement[116].

A Bilqâs Ahmad devient un relais et pérennise l'introduction de touk-touk. Il branche Samuel sur le nouveau débouché et débauche un mécanicien de Simbâlawayn. Les conditions de l'explosion sont réunies. Ahmad, pionnier du touk-touk dans la ville, a acquis depuis Simbâlawayn, un savoir-faire. Non seulement, il est directement connecté par sa femme à la source d'approvisionnement, mais l'exploitation intensive de la machine lui en appris tous les secrets. Compétences techniques et commerciales, il devient localement incontournable, lorsqu'il s'agit de se lancer dans le business. A Bilqâs, l'innovation intéresse des commerçants. Mariée depuis quinze ans à Nahad, le couple ne résiste pas à l'avènement de Zaynab touk-touk, au succès de son entreprise. Alors qu'il se sépare de sa femme. Alors qu'elle reprend la route, Ahmad Samir s'installe définitivement à Bilqâs, lie son sort au rickshaw et la famille Abû Sharif.

Le touk-touk au moment de son introduction représente un bizness méprisé par les gens d'argent. Une énième tentative « populaire » (*sharbiyya*), pour s'en sortir : « pas rentable et sans avenir » commente Oussama[117] dans son bureau, installé à Bilqâs comme comptable depuis son retour définitif d'Arabie Saoudite. Un scepticisme partagé. « Le touk-touk, c'est la même histoire que les *caro* Suzuki. « Cela ne durera pas ! » analyse Bachir[118], un commerçant, en comparant la destinée du triporteur à celui d'une micro-camionnette assemblée localement, qui transportait un temps, dans les campagnes, biens et personnes. Le capital de départ est modique, l'entrée dans le métier peut-être convoitée par tous donc voué à l'échec. La petite bourgeoisie locale n'investit pas spontanément dans l'innovation. Quand ils le font comme à Simbâlawayn, ils répondent le plus souvent aux sollicitations persuasives de Zaynab, s'entraînant finalement les uns les autres.

Les banques considèrent souvent les petites entreprises de transport privé, comme faisant partie de l'économie souterraine, impliqués dans la conduite des affaires louches et ses opérateurs restent parmi les plus vulnérables aux caprices de la police. La technologie indienne n'a pas encore de concessionnaires, qui cumulent sur le modèle du microbus des fonctions, bancaire et administrative, lucratives : fournisseurs officieux de crédits et des

[116] *Cf. infra* « La fin d'un corporatisme »
[117] Entretien avec Oussama du 15 mars 2004
[118] Entretien Bachir du 30 avril 2004

permis de circuler. Les institutions financières sont réticentes à prêter aux opérateurs du secteur informel, et s'ils le font, les taux d'intérêt sont très élevés (40 % ou plus par mois) et les périodes de récupération sont très courts (trois ans ou moins). Trouver de l'argent signifie souvent s'en mettre à quelqu'un pour des périodes de temps prolongées. Dans l'impossibilité d'obtenir des crédits par les voies officielles, certains opérateurs se tournent vers la rue et ses prêteurs. En raison de taux d'intérêt prohibitifs, ils finissent par hypothéquer la plupart de leurs gains journaliers aux créanciers et ne sont jamais en mesure de sortir de la dette. La durée apparemment sans fin des paiements de location dues à des propriétaires « absentéistes » qui possèdent des véhicules, représentent souvent la moitié ou plus de leur revenus quotidien. A Bilqâs tout le monde connait Abû Sharif. Un parvenu. Son ascension fulgurante ne laisse personne indifférent. Avec son argent, mais d'où venait-il tout cet argent ? [119]

Crédit, rumeurs et réputation

Le jeune Abû Sharif repassait les vêtements des autres dans une échoppe du centre-ville. Le seul avantage de sa position, il le devait au hasard de l'emplacement de sa boutique. Il repassait juste en face de l'immeuble des Sadwa. La dernière fille de cette grande famille de propriétaires terriens devait se marier, mais en dépit d'un patrimoine flatteur, peu convoitait une héritière au physique particulièrement ingrat. Sa laideur repoussait, les uns après les autres, les prétendants de son rang. Abû Sharif, était de mémoire d'habitant un bel homme. Son modeste établissement, lui épargnait au quotidien un travail harassant dans les champs, son voisinage lui permettait d'entreprendre une conquête discrète de la jeune éconduite. Mais aussi beau soit-il, Abû Sharif était pauvre et un mariage restait inconcevable. Comment un simple blanchisseur pouvait-il entrer dans la famille des Sadwa ? On le débouta, l'humilia, il persista. Quand il devint évident que Sakina ne pourrait convoler dans le cercle étroit des bonnes familles de la région. La famille se résigna à cette union infamante. Mais le beau soupirant ne pouvait rester misérable. Les frères Sadwa tachèrent de l'enrichir. Ils le dotèrent d'une affaire.

[119] En 2005, lors de notre rencontre, ce fils de paysan sans terre soutiendra ostensiblement un candidat sans argent aux élections législatives. Il veut faire autorité dans les affaires publiques, comme il s'est s'imposé dans ses affaires commerciales. Ce récit d'une rumeur ou la genèse collective des réputations commerciales (re)construit à partir des conversations avec des proches, son fils mais aussi ses employés, des amis trahis, des clients spoliés, la mauvaise réputation d'Abû Sharif

Abû Sharif quitta son impasse et ouvrit, dans la rue du tribunal, un magasin de pneumatiques et de batteries automobiles. Le tout premier à Bilqâs, au début des années 1980. Pour autant, ce n'est pas le commerce de pneu qu'il fit fortune, mais dans l'importation, la contrebande et le recèle de voitures volées en provenance d'Europe, *via* Marseille et la déjà Lybie. Le commerçant importait essentiellement des Peugeot d'occasion. La filière française particulièrement florissante renouvelait alors le parc privé de taxis collectifs qui assurent encore une bonne partie des liaisons quotidiennes : sur les petites distances, dans les limites du markâz, la « 404 » circule toujours sur le réseau secondaire du delta. A la fin des années 1970, la version break de la Peugeot 504 (« *salon* »), succède aux vieilles américaines et survit à l'arrivée des pick-up japonais. Le modèle de sept à huit places, avec trois rangées de sièges répond encore aux exigences de la clientèle locale : avec sa transmission arrière et sa garde au sol élevée, elle ne craint pas l'excédent de charge[120] et transportent quotidiennement des milliers de passagers sur de longues distances au coté des bus et des microbus.

« Au milieu des années 1980, de nombreux agents commerciaux deviennent de plus en plus conscient des perspectives de rendement que peut apporter un secteur industriel protégé. La législation égyptienne encourage le passage de l'activité commerciale à des industries de substitution aux importations. La plupart du temps, les hommes d'affaire du Caire commencent à produire les biens qu'ils importaient antérieurement, étant donné leur connaissance du marché et du produit », observe Éric Gobe[121]. Tandis que la famille Abaza constitue avec Peugeot et deux autres partenaires une société mixte (*Peugeot Égypte*) pour assembler sur place les modèles 504, puis 405. Abû Sharif devient un commerçant reconnu et s'enrichit sur le second marché de l'automobile : « les voitures étaient entreposées à Zayan (un village dans les environs de Bilqâs), les numéros de châssis une fois maquillés, les voitures étaient revendues dans tout le pays », se souvient un fidèle employé du commerçant.
Mais l'échange de voiture d'occasion, aussi profitable soit-il n'est la seule ressource d'Abû Sharif. L'entrepreneur s'est marié. Bénéficiaire par alliance de la rente familiale, il en fait un commerce lucratif. Le gendre sait d'où il vient. Il oriente l'argent des Sadwa qui en ont trop vers ceux qui en ont besoin. Il réinvestissait cet argent dans des prêts qu'il consentait à ses clients, à ses proches, à son voisinage dans le besoin. Les taux usuriers ne décourageaient pas des emprunteurs de plus en plus nombreux dans une ville qui s'ouvrait à la consommation de

[120] Essayez d'embarquer huit adultes à bord d'un break à traction avant : les roues motrices se délestent et patinent au moindre obstacle.
[121] GOBE 1999, p.81

masse. L'abondance sur place de nouveaux biens alimentait la demande de petits crédits. Le magasin devint une banque informelle de crédit à court terme. Abondance et usure sont apparues ensemble à Bilqâs pour le bonheur d'Abû Sharif. Le prêteur maximalise son utilité personnelle. Et il sait ce qui marche pour assurer la rotation rapide des prêts : « Ici, un emprunteur peut aller en prison s'il ne rembourse pas, alors pourquoi s'inquiéter ? »[122]

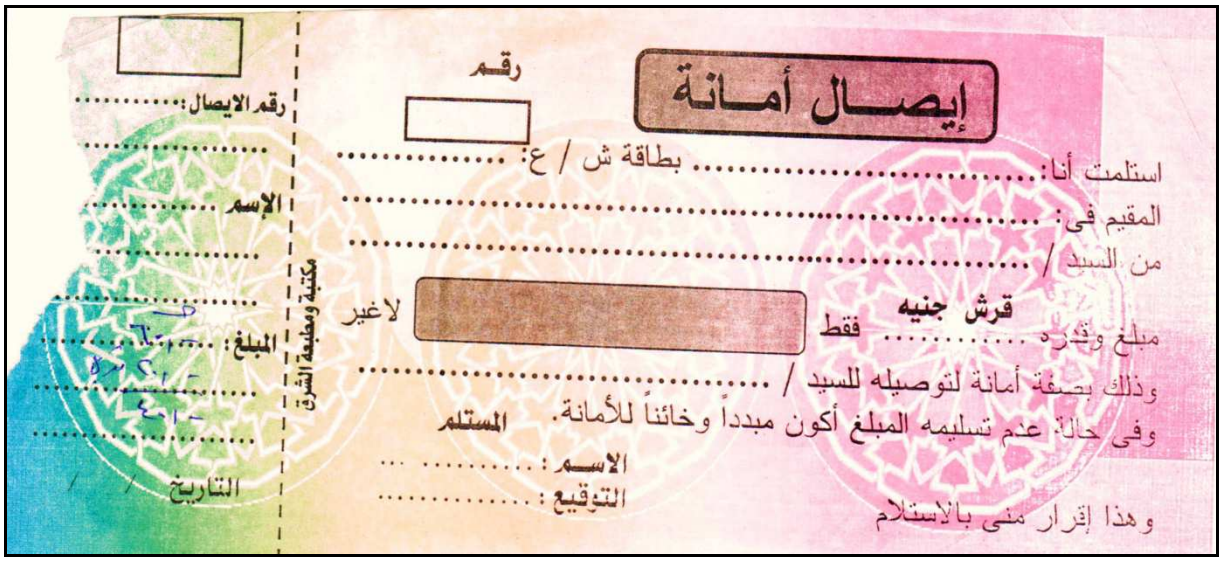


Photo 4-La wasla 'amana ou la reconnaissance de dette et le chèque de caution permet l'intervention formelle d'un tiers (tribunal) en cas de non de respect du contrat (de non paiement)

Fort de reconnaissances de dettes dûment paraphées, il assignait systématiquement les mauvais payeurs en procès. Avec le crédit et le montant des intérêts (de 30 % en moyenne par mois), les traites à rembourser ont multiplié les hypothèques (de fait) sur des appartements et autres biens personnels. Ce que les débiteurs malheureux risquaient de perdre, Abû Sharif pouvait le gagner.

Même si al-Azhar s'accommode de l'usure, celle-ci reste moralement réprouvée[123]. Abû Sharif ne départira plus de sa mauvaise réputation. En dépit des années qui passent, d'un pèlerinage et de sa reconversion heureuse dans le commerce du trois-roue indien, tous n'ont pas oublié comment Abû Sharif a gagné son argent. Rejeté par les notables locaux (manifeste à l'occasion des élections législatives), sauf ceux qui ont besoin d'argent, l'homme d'affaire aurait payé. En effet, Tamer son fils a été défiguré par des projections d'acide alors qu'il jouait avec une batterie dans l'atelier du magasin paternel. Il n'en fallait pas plus pour la

[122] Entretien du 24 septembre 2005 avec son fils ainé Tamer Abû Sharif dans son bureau au magasin
[123] « Tout ce que vous donnerez à usure pour augmenter vos biens aux dépens des biens d'autrui ne les accroît pas auprès d'Allah, mais ce que vous donnez comme Zakat, tout en cherchant la Face d'Allah (Sa satisfaction)… Ceux-là verront [leurs récompenses] multipliées. » (SOURATE 30, *ar-rum* (les romains)

rumeur d'une punition divine enfle. Le visage de Tamer a retrouvé une expression humaine après une dizaine d'opérations, le père devenu profondément religieux s'est retiré des affaires. Il a confié le magasin à son fils, qui fut l'un des rares étudiants de Bilqâs à se rendre sur le campus de l'université de Mansûra en voiture (une Fiat). Avocat de formation, il s'est marié avec une femme lui aussi d'une grande famille de la ville, enfin l'une des branches les plus modestes de la famille. Mais qu'importe, seul le nom compte.

La famille Abû Sharif occupe un place à part dans le milieu. Depuis le début et l'enrôlement fondateur d'Ahmad, ils se sont toujours tenus à l'écart du négoce du véhicule et de l'emprise de Samuel. Ils se sont toujours gardés de s'allier, d'une manière ou d'un autre avec les commerçants de Simbâlawayn. Ils ne vendent que des pièces détachées pour lesquels aucun monopole n'est possible… Pour cela Tamer a mis en place une logistique propre, une route personnelle vers l'Inde, en passant par Damiette et les gens de Bilqâs implantés dans le port. Avec le négoce de pièces détachées, l'entreprise familiale change d'échelle. Et ce passage à l'échelle monde demande des compétences, des contacts et des autorisations, tout un savoir-faire que Tamer n'ayant jamais eu l'opportunité ou le besoin d'émigrer n'a pu acquérir. Il a pour lui, le magasin, l'argent de la famille de sa mère et cette conviction depuis la rencontre d'Ahmad, qu'il y a un marché égyptien pour la machine indienne. Comme d'autres à Bilqâs, qui sont déjà partis en Chine pour acheter des vêtements ou des petits biens manufacturés, Tamer va bénéficier des services d'un intermédiaire obligé de l'ouverture au monde. Pour garder son indépendance, Tamer décide dès le début d'investir le marché induit de la maintenance et souhaite acheter directement sur le marché local indien. Mais comment localiser de si lointains fournisseurs ?

III.DES RICKSHAWS ET DES PIÈCES OU LA MÉCANIQUE DE L'ECHANGE ENTRE L'ÉGYPTE ET L'INDE

Depuis Simbâlawayn et Bilqâs, il s'agit d'explorer un réseau marchand à dimension internationale, au moment où celui-ci s'établit, mais aussi d'observer en situation comment l'arrivée du triporteur indien peut déclencher une multitude de carrières commerciales et enfin de décrire des continuités à priori improbables entre des lieux et des personnes. Dans ce chapitre, je retrace la genèse de relations d'individus entre proche et lointain, je reconstitue la genèse d'associations égypto-indiennes et j'accompagne leur développement en parcourant le réseau des liens collaboratifs qui agencent les différents étages de la filière. L'enquête est nécessairement individualisée, à partir d'individus engagés dans le nouveau business, dont l'activité forme un tout orienté à la fois et dans le même mouvement vers l'approvisionnement et l'écoulement de la machine indienne et de ses composants. Les intrigues relationnelles se racontent sur le mode d'aventures personnelles. En rencontrant les commerçants les plus en vue, je commençais mon immersion dans un petit monde d'affaire, au contact de marchands des confins qui s'emparent de l'innovation.

Le changement d'échelle des transactions implique des coûts de recherche et suscitent des opportunités entrepreneuriales. Commissionnaire agréé en douane, Kamal Ziada agit pour le compte de primo-importateur, marié à une Philippine**,** il se propose de rapprocher les commerçants égyptiens comme Tamer Abû Sharif de leurs homologues asiatiques. Ziada et sa femme sont avant tout des courtiers (*semsar*), ils servent de lien entre acheteurs et vendeurs éloignés. Comment par sa médiation, Ziada s'impose-t-il à Bilqâs comme un maillon essentiel d'une chaine d'approvisionnement en train de se mettre en place ?

Comme toute personne intéressée par l'autorickshaw et qui veut depuis l'Égypte aller en Inde pour affaire, j'ai au préalable rencontré Nayan. C'était au Caire en 2006 dans un hôtel, je suivais Salah al-Nabawi qui cherchait alors à acheter des pièces détachées directement en Inde. Par des navettes incessantes entre Bombay et Le Caire, Nayan est toujours là quand on a besoin de lui. Par sa présence calculée en Égypte, il capte le premier les commerçants novices ou des entrepreneurs chevronnés. Il attire à lui le nouveau venu et les curieux comme moi. En marge de l'association commerciale entre Bajaj et GB Auto, Nayan serait le cofondateur d'une filière bis de la technologie indienne. Il doit son entrée précoce à un négociant en textile

de Port-Saïd. Du textile en gros à la mécanique, comment Nayan l'indien est-il devenu cet intermédiaire obligé du marché international du rickshaw et des ses pièces détachées ?

Dès son introduction, l'usage intensif des nouveaux véhicules pour répondre à la demande locale de mobilité a provoqué les premières défaillances. Infrastructures urbaines déficientes, conduite débutante, commercialisation balbutiante, la mise en route du triporteur à Simbâlawayn puis à Bilqâs met à l'épreuve la mécanique indienne. Dans ces premiers temps, l'approvisionnement de pièces détachées dépend de dispositifs de coordination qui se mettent seulement en place. Le récit des premières commandes est l'occasion d'amorcer une réflexion sur la genèse des liens économiques en s'intéressant, non pas aux liens établis mais aux liens en train de se faire, et non pas aux liens eux-mêmes mais plutôt aux points qu'ils relient/sont à relier à l'international, et à la façon dont Internet participe à cette activité. Autrement dit, de voir comment des processus relationnels caractéristiques de l'usage d'Internet interviennent dans le développement de liens commerciaux et professionnels à l'international.

Marché induit de maintenance et filière de la pièce détachée

A Simbâlawayn, tout le monde connaît le garage de Salah, étape inévitable de tout chauffeur. L'activité de l'atelier déborde de ses limites étriquées. L'héritage paternel avait pour seule qualité, sa localisation. Le box se loge au rez-de-chaussée d'un immeuble mitoyen qui fait face à l'une des rares parcelles vides de l'intérieur de la ville. Le garage à ciel-ouvert prend la mesure de l'engouement pour le touk-touk. Le savoir-faire mécanique des Nabawi est reconnu dans toute la ville. Dès les premiers mois, l'usage intensif des nouveaux véhicules provoque les premiers incidents mécaniques. La fratrie découvre la machine en la décortiquant. Chaque incident suscite des discussions et l'intervention de Salah et son frère. Les Nabawi deviennent les interlocuteurs des premiers chauffeurs et opèrent les premières manipulations intrusives sur la machine indienne. De panne en panne, ils décomposent méthodiquement ses différents blocs (moteur, embrayage, carburateur, axe de transmission…). La présomption de bon ou de mauvais fonctionnement se fonde sur les prises que le mécanicien construit progressivement pour évaluer la machine indienne. A chaque dysfonctionnement, Salah affine son diagnostic. Entre grosse réparation aléatoire et petit entretien quotidien, il intègre un ensemble de connaissances sensibles. Les alertes sonores activent et renouvellent un catalogue de sons, d'odeurs et de sensations tactiles. Les ratés du monocylindre, dus à un mélange d'alimentation trop pauvre, sont subtilement reconnus différents de ceux qui accompagnent un retard d'allumage. Ces incursions liminaires déterminent dans un même mouvement le

fonctionnement actuel (état de l'objet) et appréhendent le fonctionnement normal (l'objet tel qu'il devrait être), qu'il s'agit de différencier. Lors du diagnostic, Salah repère systématiquement ce qui relève de la conception ou de la faute de pilotage. Ainsi, le câblage de la commande d'embrayage réagit mal aux conditions d'utilisations, la conduite en surrégime de novices a des conséquences mécaniques. Si la construction des débouchés de l'autorickshaw est le résultat d'une activité collective, la médiation de ses premiers réparateurs est décisive.

Une animalerie jouxte l'atelier des jeunes mécaniciens. Alfred est instituteur le matin, comme à Mansûra et commerçant à Simbâlawayn l'après-midi. Comme c'est souvent le cas. Mais depuis l'arrivée du premier rickshaw Alfred est toujours à l'atelier. Il écoute et commente le démantèlement des premiers triporteurs. Non spécialiste, il se familiarise avec les différents composants de la machine en observant les gestes de Salah, profitant dans l'action des commentaires du mécano. Il est de toutes les discussions, de toutes les hésitations. Salah tâtonne, désassemble et assemble, reconnaît les pièces irréductibles d'une mécanique universelle. L'intrusion exige des outils spécifiques qu'il n'a pas encore. Il abime, parfois casse, au prix d'une trouvaille. Il bricole avec les moyens du bord, il répare en recyclant des pièces de motos. Alfred est toujours là. Il sait que les pièces de rechange ne sont pas disponibles sur un marché encore en gestation. La chaine d'approvisionnement n'est pas encore opérationnelle. Seul Abû Zayd importe régulièrement des pièces qu'il réserve prioritairement à ses clients. La fiabilité de la technologie indienne et la rentabilité de sa commercialisation induit l'échange normalisé de petites pièces qui le composent. Mais ses pièces sont introuvables en Égypte. Ces pièces, en particulier, de forte toile imperméabilisée qui servent à préserver les passagers du soleil et des intempéries, les bâches souffrent des assauts des calèches. La pénurie suscite des velléités créatrices, des ingénieurs locaux se lancent dans la fabrique de capote, la fibre de verre doit remplacer la toile cirée, améliorer la protection des clients et augmenter la durée de vie de la machine indienne. A Simbâlawayn, le Hagg Bakr possède un empire (petit). Depuis deux générations, il fabrique des vélos. Il tente bien dans son atelier d'usinage (*mahrâta*) d'ajuster les premières pièces de rechange. Mais les tentatives de façonner localement un piston à partir d'autres pièces d'un moteur de pompe à eau échouent. Réparations et remodelage préfigurent en quelque sorte toute une économie de la maintenance. Alfred prévient aussitôt le fils de sa tante : depuis quelque temps, un véhicule d'un nouveau type circule en ville. Tout le monde en parle et ne parle même que de ça. Comment ce trois-roues s'appelle t-il ? D'où vient-il ? Wadie doit venir voir ça par lui-même.

Les triporteurs arrivent régulièrement à Simbâlawayn depuis l'Inde. Localement, Zaynab et son mari organisent l'écoulement de la marchandise de Samuel. Un commerçant de textile, Salah Ghazi, mobilise ses grossistes de Port-Saïd qui relancent leurs partenaires indiens. Hassan Abû Zayd le précurseur, fort d'un réseau familial à double détente, sa première femme indienne mobilise à Pune les fournisseurs, tandis que son frère cadet et le fils d'un deuxième mariage déploient au village sa propre logistique de l'autorickshaw. Alfred est formel, il y a déjà du monde sur l'affaire et le négoce du véhicule à trois roues exige des capacités financières que ni lui ni Wadie ne peuvent mobiliser. En revanche, toute mécanique exige de la maintenance. En matière de fourniture des pièces de rechanges, tout reste à faire. Une aubaine pour Wadie qui rend désormais régulièrement visite à Alfred. La pièce détachée, il connaît. S'il pense d'emblée à ses contacts en Italie, personne ne sait encore que l'autorickshaw est une invention italienne. Pas même lui. De toute manière, reconnaît-il, après coup, jamais la fourniture italienne n'aurait pu concurrencer les indiens. Question de coût, question de prix. La connexion italienne lui est inutile. Finalement, il n'a d'autre avantage que d'être là, à Simbâlawayn parmi les pionniers. Il sait qu'Hassan Abû Zayd importe déjà des pièces, il sait aussi qu'il se fournit directement sur le marché local indien, paraît-il, chez les concessionnaires du constructeur.

Wadie ou la compétence relationnelle à l'heure d'Internet

Wadie se targue d'être un « self made man », d'appartenir à une génération d'entrepreneur qui par son dynamisme renouvellerait les élites installées. Les pièces manquantes attachent Wadie à l'innovation indienne, elle-même promesse à court terme de toutes les réussites. De la sienne en particulier, pourquoi ne pourrait-il pas prétendre intégrer le cercle prestigieux des grands négociants de Simbâlawayn, voire de Mansûra ? Dès lors comment ce *khawaga*[124] est-il devenu l'un des principaux représentants locaux d'une chaîne internationale d'importation de pièces détachées ?

[124] Le terme *khawaga* était à l'origine utilisé pour s'adresser avec respect aux membres des communautés grecques et italiennes, qui traditionnellement étaient des marchands. Grossistes, négociants, boutiquiers ou épiciers, ils tenaient toutes sortes de commerces. L'expression autrefois courtoise désigne aujourd'hui communément les chrétiens avec un certains mépris. (PARKINSON 1985). Dans le cas de Wadie (ou de Samuel), l'adresse joue de toute ses ambiguïtés, entre admiration pour des entrepreneurs qui ont réussi (et suscite l'envie) et dédain pour la minorité religieuse à laquelle ils appartiennent ostensiblement. L'expression désigne aussi couramment les étrangers. La plupart du temps à la troisième personne. Ainsi, dans mon cas, j'étais le *khawaga*..



La « connexion italienne » ou l'exil formateur

Wadie est né au Caire en 1964[125]. Fils d'un prêtre copte, il a effectué tout son cursus secondaire dans une école catholique, l'*Italian Institute* « Don Bosco » à Shubrâ. Il est diplômé de l'université du Caire où il a suivi une formation d'ingénieur (double spécialité en mécanique et électricité). Pendant toute sa scolarité, il prend des cours d'italien au centre culturel et fréquente le milieu italophone du Caire. Il apprend la langue et se constitue un réseau de relations parmi la communauté italienne d'Égypte : quelques grandes familles chrétiennes, vestige de la vieille élite cosmopolite, mais surtout des expatriés, des fonctionnaires de l'ambassade et des étudiants. Ce réseau va élargir son horizon professionnel.

Majeur de sa promotion avec un autre camarade italophile, qui deviendra ingénieur chez Fiat, Wadie organise sa propre expatriation :

> « Un ami libanais, chrétien comme moi, que j'ai rencontré au centre culturel, travaillait à la coopération économique de l'ambassade italienne de Koweït

[125] L'enregistrement du récit de Wadie s'est perdu : apparemment un défaut de fabrication du support, MD, est à l'origine de cette perte (deux heures de conservation). Le lendemain, avec beaucoup de patience, Wadie a accepté de reprendre l'entretien à partir de mes notes et de compléter ensemble, par écrit, les étapes significatives de sa *carrière*. Des problèmes techniques qui justifient l'emploi, pour la restitution, du discours indirect et de quelques bribes directes qui ont pu être sauvées. La discussion polyglotte oscille selon les registres entre l'anglais (narration de l'expérience vécue) et l'arabe (le récit des sentiments éprouvé)

> City. Il me fait savoir (par courrier) qu'un poste d'interprète se libère. Je candidate aussitôt auprès des services diplomatiques du Caire. »

L'ami intercède en faveur de sa candidature. Il rejoint en décembre 1989 comme interprète la mission économique à Koweït City. A la faveur de sa « connexion italienne », Wadie obtient son premier travail salarié, mais sa mission est de courte durée, interrompue par l'invasion irakienne (à partir du 2 août 1990). Il échappera à la guerre en quittant le pays, comme des milliers de travailleurs étrangers, la veille de l'agression. Après des vacances forcées et interminables en Égypte, il ne pourra plus retourner au Koweït. Pendant six mois, il végète au Caire, c'est la qu'il décide d'émigrer en Italie par la voie légale. Son premier poste d'interprète dans les services diplomatiques lui permet d'obtenir facilement un visa de tourisme. Il part donc pour Rome avec la certitude de trouver du travail sur place. Au hasard d'une petite annonce (au consulat d'Égypte), il postule dans la construction navale. Il répond à l'offre d'une société spécialisée dans la conception et la fabrication de bateau. La petite entreprise italienne vient de s'implanter à Dubaï et cherche à renforcer sa position sur le marché de la plaisance de luxe dans les Émirats. Les compétences linguistiques de Wadie sont valorisées. Il rejoint l'équipe commerciale et commence alors pour lui, une succession de voyages d'affaires entre l'Italie, la Suède et Dubaï.

Après la deuxième guerre du golfe (la première désignant généralement la guerre Iran-Irak), le Koweït libéré est un pays riche à reconstruire. L'armée irakienne défaite par la « coalition » a en effet, au moment de sa retraite, systématiquement saboté les infrastructures du pays. Marinas et ports de plaisance n'ont pas échappé au saccage. A l'opération « tempête du désert » succèdent les opérations immobilières. La société qui a embauché Wadie est approchée (encore une intervention des services diplomatiques de coopération), par un homme d'affaire koweitien qui tire profit de la reconstruction d'un secteur autrefois florissant : la plaisance de luxe. Il est le promoteur en charge de restaurer la splendeur de la plus belle marina du pays : « Tout restait à faire, il fallait même déblayer les bateaux échoués ».

La société décroche le fabuleux contrat. Une équipe de douze personnes s'expatrie pendant trois mois au Koweït pour coordonner les travaux d'aménagement du port de plaisance, sous la supervision pratique de Wadie. Homme à tout faire, intermédiaire incontournable des relations et des transactions entre les italiens et leur *kafîl* (garant), Wadie devient un interprète

chevronné. Une position subalterne mais stratégique qu'il occupera pendant une décennie faste dans la région.

L'entreprise italienne est avant tout un prestataire de services. C'est depuis ce domaine, la construction et la maintenance navale, que Wadie observe le développement des *marinas*, ces projets hautement spéculatifs au cœur du boom de l'immobilier de luxe. La construction d'immenses complexes mobilise le savoir-faire de grands groupes européens (les industries du bâtiment et de l'hôtellerie) et l'investissement des sociétés immobilières de Dubaï et d'Arabie Saoudite (pétrodollars). Elle concentre le temps des travaux, des ressources humaines aussi importantes que diversifiées. C'est parmi les sous-traitants, en côtoyant des chefs d'entreprises, des ingénieurs, des commerciaux, des consultants, des avocats, des contremaîtres mais aussi des banquiers et des entrepreneurs locaux que Wadie l'interprète se forme à la négociation commerciale et constitue son carnet d'adresse.

Après cet exil formateur dans les arcanes des affaires entre l'Europe et les monarchies du Golfe, il décide de retourner en Égypte (en 1999), pour se marier avec la fille de son oncle paternel. Fort de son expérience, de la maîtrise des langues étrangères (italien, anglais) et de ses contacts, il s'émancipe de sa tutelle italienne et fonde avec un ami d'enfance, ingénieur comme lui, une société d'import-export en matériel de plaisance (pièce détachées). Il pense alors profiter du développement du tourisme balnéaire de masse sur les côtes égyptiennes. Ce retour en Égypte est une épreuve.

> « J'étais complètement décalé (retrouver l'expression). Je ne comprends plus les gens, leurs manières de faire des affaires et de mener des projets. »

Nostalgique de la rigueur européenne, il faut toute la patience de son partenaire pour que Wadie se ré-acclimate à la lenteur des transactions (bureaucratique et commerciale), réinvestisse le jargon et reprenne ses marques dans les négociations. Cette période de réadaptation est d'autant plus difficile que personne ne comprend pourquoi il est définitivement revenu. Se marier ici, très bien mais pourquoi diable abandonner, un travail, un salaire? Rester en Italie ? Il y avait une place, mais secondaire, subordonnée, mineure. Ce qui motive le retour de Wadie, c'est la volonté de devenir indépendant, de monter enfin sa propre affaire :

> « En Égypte tout est compliqué (« no rules »), mais tout est possible ».

La création d'enclaves opulentes sur les bords de mer, ces projets d'aménagement exclusifs sur le modèle dubaïote, constitue autant de marchés potentiels pour les équipements maritimes qu'importent désormais Wadie. Ces lieux de villégiature « haut de gamme » sont développés par ses anciens donneurs d'ordre, les mêmes consortiums égypto-arabes, qui ont reconstruit et modernisé la péninsule. Certaines holdings ont même assuré le lotissement, la promotion et la construction de « *gated communities* » dans les marges désertiques du Caire. Mais Wadie ne travaille plus sous l'ombrelle italienne, il n'accompagne plus des ingénieurs et des commerciaux italiens : il s'est mis à son compte et se retrouve seul. Le marché local de la maintenance plaisancière est disputé. Difficile d'avoir simplement un accès à ces bandes de littoral privatisées, où lagons artificiels et villas côtoient les principaux ports de plaisance. Son entreprise égyptienne vivote mais Wadie redécouvre opportunément les avantages concurrentiels de « l'autochtonie ».

L'oncle paternel de son épouse est en effet responsable des services techniques (*tanzîm)* de l'enclave touristique la plus importante de la mer Rouge. Le complexe de El-Gouna, situé au nord de Hurghada matérialise cette combinaison exemplaire de deux représentations de l'aménagement touristique en Égypte - le « *touristic resort* » associé à la « *gated community* », pour fonder ce que son concepteur Sameh Sawiris nomme la « *tourist community* » : « *It is a town that is not a town* » : « Outre une concentration des plus grandes chaînes hôtelières internationales, dont les voûtes et les couleurs des établissements rappellent vaguement le style Hassan Fathy, un golfe international et une marina, le complexe possède tous les services qu'une ville moyenne d'Égypte pourrait rêver : transports collectifs, lieux de culte, école internationale, crèche, hôpital, mais aussi une centrale de désalinisation, un complexe agro-alimentaire, une brasserie, une radio privée, un aéroport ».

Cette enclave de la modernité égyptienne attire non seulement des clientèles fortunées étrangères (tourisme international de luxe) ou locales (villégiature d'*infitahîn* qui se sont enrichis par l'émigration et/ou à la faveur de la libéralisation économique du pays), mais elle offre aussi un débouché incomparable à Wadie. Son oncle par sa fonction clé dans la gestion pratique de l'espace commun de cette ville privée, lui permet d'obtenir ses premiers contrats de sous-traitance. El-Gouna assure une rente de situation à sa société Italmarine qui prospère grâce à l'entretien de la flotte de son port de plaisance. Rétrospectivement, c'est aussi cette association familiale qui est l'origine de la mise en place aussi précoce qu'incongrue d'un véritable service de transport en autorickshaw dans les rues sans issues de la cité balnéaire.

Mais comment Wadie, cet entrepreneur de la fourniture de plaisance, a-t-il pu organiser l'introduction de l'autorickshaw dans cet archipel ?



Figure 3 - al-Gouna haut-lieu de la modernité à son propre service

Depuis son retour après vingt-ans d'exil, Wadie a monté sa propre affaire dans la plaisance, mobilisant un savoir faire acquis entre l'Italie, la Suède et les Émirats, il a crée une société d'importation. Mais ses carnets de commandes en Égypte ne correspondent pas aux prévisions qu'il avait établies dans l'euphorie des années 1990 entre le Koweït et Dubaï. Au tournant du siècle, la croissance égyptienne « flattée » par le secteur de la construction ralentit. Les niches balnéaires hautement spéculatives souffrent particulièrement de la crise des liquidités. L'effondrement du crédit immobilise de nombreux chantiers et suspend le développement de

nouveaux projets. La mode n'est plus à la construction de marinas et les affaires déjà précaires de Wadie résistent difficilement à la conjoncture. Les petites entreprises de Wadie comme celles de Samuel ou Hassan Abû Zayd sont fragiles quand chacun d'eux par des entremises variées rencontre l'innovation indienne. Un sens de l'anticipation affûté par des ennuis conjoncturels avec ses fournisseurs italiens et les difficultés structurelles du marché égyptien de la plaisance encouragent Wadie le Cairote à s'engouffrer dans la brèche provinciale. Il rend donc visite à son cousin, qui délaisse progressivement son oisellerie et son élevage fastidieux.

Wadie multiplie les visites à Simbâlawayn. Alfred a la confiance de Salah, il a surtout besoin de s'approvisionner en pièces détachées pour répondre à la demande grandissante dans son garage. A partir de l'expérience des premières pannes, il tente de repérer les usures, les casses, les fragilités et de sélectionner les pièces qui posent problèmes. Il s'agit de constituer un « panier de pièces » indispensables : une première commande. La médiation d'Alfred permet à Wadie d'avoir les « mains dans le cambouis », une connaissance technique rapportée de la machine par Salah le mécanicien. Son rôle consiste non seulement à financer mais à passer cette première commande. Comment localiser des fournisseurs potentiels et entrer en contact avec eux? Wadie a du cash, mais il a surtout la possibilité au Caire d'utiliser Internet.

Internet, on en parle à la télévision, il y aurait même un cybercafé à Mansûra. Mais personne à Simbâlawayn ne s'est vraiment « frotté » à un ordinateur, n'a encore jamais entendu le crépitement d'un modem qui se connecte via une ligne téléphonique. Simbâlawayn n'est tout simplement pas encore branché. Ce cousin de la capitale est providentiel pour Salah et Alfred, il a possibilité d'acheter des pièces détachées en Inde grâce à Internet. Cette première commande est l'occasion d'amorcer une réflexion sur la genèse des liens économiques en s'intéressant, non pas aux liens établis mais aux liens en train de se faire, et non pas aux liens eux-mêmes, mais plutôt aux points qu'ils relient/sont à relier à l'international, et à la façon dont Internet participe à cette activité. Autrement dit, de voir comment des processus relationnels caractéristiques de l'usage d'Internet interviennent dans le développement de liens commerciaux et professionnels à l'international.

L'Internet des petits

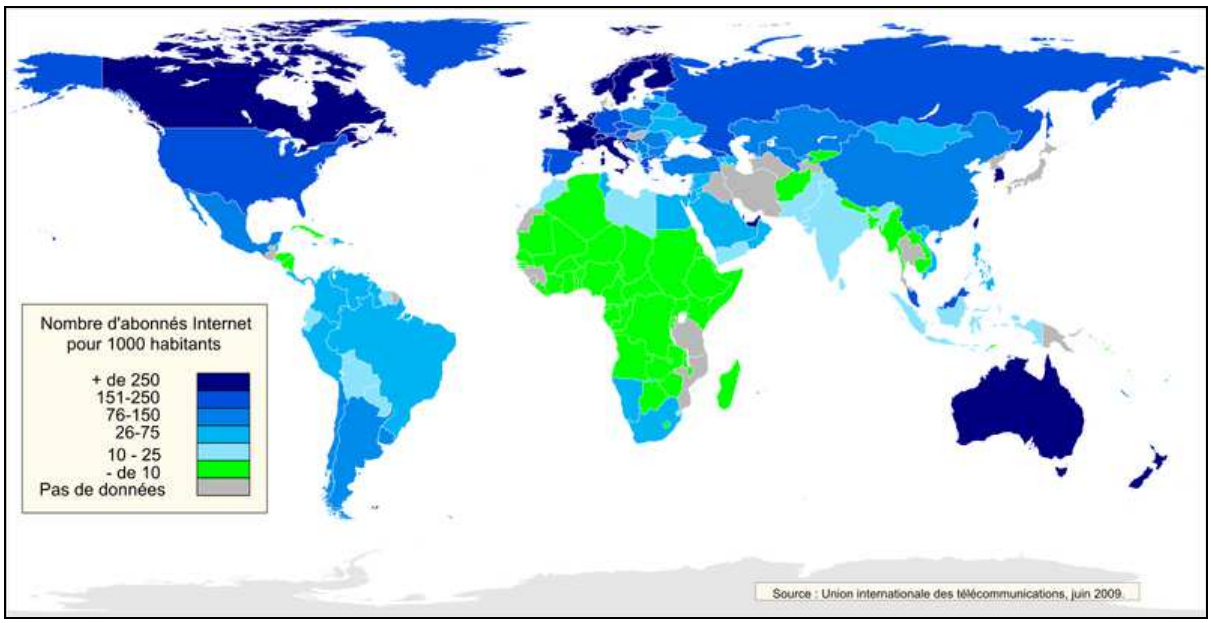


Figure 4 - Internet dans le monde

L'économie de marché consiste pour le vendeur à trouver l'acheteur le plus approprié. Dans la « vieille économie », cette économie a été lestée par les frais généraux : les coûts de promotion et d'établissement d'un réseau de distribution… L'avènement du *web* change progressivement la donne et les coûts de l'adéquation entre vendeur et acheteur. Internet aide les vendeurs en accroissant le nombre de clients potentiels, qui désormais peuvent se trouver n'importe où dans le monde, il aide les acheteurs en leur donnant accès à de nouveaux vendeurs. De la brochure (www.Bajajauto.com) à l'annuaire en ligne, Wadie explore toutes les possibilités électroniques. De ce point de vue, il faut souligner l'importance de la curiosité (et le goût du risque ?) de Wadie. Œuvrer à l'étranger, c'est accepter une relative ouverture au registre de l'inconnu, se montrer disposé à faire des rencontres incertaines, à nouer de nouvelles relations (sans garanties).

A la fin de la l'année 2001, cette recherche délocalisée de vendeurs reste une gageure pour Wadie. La banalisation rapide de la technologie et des usages commerciaux de l'Internet brouille rétrospectivement les enjeux de cette initiation télématique. Pour comprendre toute la difficulté de cette première transaction électronique, il nous faut resituer les conditions techniques de l'accessibilité à la toile, le développement des premiers opérateurs en ligne et l'environnement informatique de l'usager.

Encadré 1- 150 ans de télécommunications en Égypte

1854 : La première ligne de télégraphe sur le continent africain est inaugurée entre le Caire et Alexandrie
1881 : Apparition des premiers téléphones après l'installation d'un câble Le Caire-Alex par les américains d'*Edison Bell Company*
1918 : Le gouvernement égyptien crée le « *Telephone & Telegraph Authority* », ancêtre de « *Telecom Egypt* ».
1932 : Les stations radios relient l'Égypte à 90 % des usagers du téléphone dans le monde.
1963 : Le premier système de télex est établi.
1972 : Premier câble sous-marin, entre l'Égypte et l'Italie
1975 : ARENTO (*Arab Republic of Egypt National Telecommunications Organisation*) aujourd'hui « Telecom Egypt » lance le premier service de téléphone pour la voiture.
1979 : La première centrale téléphonique pour l'international est construite, il comporte 160 circuits.
1981 : On recense 1,2 ligne de téléphone pour 100 habitants
1985 : Ouverture de la première centrale digitale et pose des premières fibres optiques.
1992 : Introduction d'Internet en Égypte. Premier fournisseur d'accès à Internet
1998 : Mobinil (France Télecom et Orascom) et Click (Vodaphone) obtiennent les premières licences GSM
2001 : 9,5 lignes de téléphones pour 100 habitants.
2002 : Programme « Internet gratuit »
2004 : Arrivé de l'Internet à haut débit
2006 : Attribution d'une troisième licence GSM

Source : LA REVUE D'ÉGYPTE

Introduit en 1992, Internet s'ouvre officiellement au « grand public » en 1996. Seulement 20 000 utilisateurs se connectent à l'origine dans la capitale. Mais l'usage se diffuse rapidement. Avec l'« Initiative pour la gratuité d'Internet » (2002), des politiques publiques volontaristes concrétisent l'accessibilité de l'Internet. Wadie qui a déjà répondu à l'injonction de ses fournisseurs, pour la plupart en Italie, en informatisant ses moyens de communications, se considère en la matière comme un apprenti. Sous l'impulsion du premier ministre Ahmed Nazif, ancien ministre des Télécommunications, le secteur égyptien des technologies de l'information et des communications (TIC) connaît une croissance très rapide. Les lignes fixes sont multipliées par deux, banalisant l'usage domestique du téléphone donc de l'Internet. Investissement public et saut technologique ont renouvelé pour la petite entreprise de Wadie les modalités matérielles d'accès au monde, mais surtout Internet en a réduit les coûts (en temps, en argent). L'usage d'un fax supposait pour toute attribution « internationale » de prendre son tour sur une liste d'attente administrative, l'opérateur public exigeait une autorisation et des frais d'ouverture discriminants (environ 3500 LE soit environ 400 €).

L'obtention effective au central téléphonique d'une ligne ouverte au monde pouvait prendre des années. Une fois acquis le droit d'émettre et de recevoir *à l'international*, le fax constituait un poste de dépenses faramineux. Désormais, le canal mondial est ouvert et presque gratuit, l'email supplante progressivement le fax, Wadie bénéficiait dans son bureau de Shubrâ grâce à un numéro de téléphone donnant accès à l'internet (*dialer* 0777 0777), d'une connexion facturée au tarif d'une communication locale.

En 2004, le gouvernement prend des mesures pour favoriser le haut débit. Quatre compagnies, des fournisseurs de services Internet (Egynet, Linkdotnet, TE Data, and Nol) ont développé une infrastructure propre et proposent l'Adsl (une connexion permanente) à environ 100 000 clients (2006). La libéralisation du secteur est accompagnée d'opérations originales : Internet « gratuit », des centres technologiques communautaires, des ordinateurs à bas coût et offerts à crédit. En 2006, Tareq Kamel, le ministre des communications annonçait la conclusion d'un accord avec des fabricants d'ordinateurs pour construire des PC « adaptés au budget des foyers égyptiens », soit 1200 LE environ. Pour autant, la décentralisation des points d'accès repose sur la médiation d'opérateurs non reconnus : raccordements sauvages et mutualisation des moyens de communications parasitent, accompagnent ou compensent selon les points de vue l'effort public de branchement.

Tableau 4 - Nombre d'utilisateurs d'Internet de Égypte

1996	1999	2001	2004
20 000	300 000	1 000 000	4 000 000

En 2001, l'accès et la compétence « internet » même s'ils sont inégalement répartis, concernent de plus en plus de monde. Internet existe principalement au Caire et à Alexandrie mais l'extension et l'ouverture de la boucle téléphonique locale offre la possibilité de se connecter au monde depuis chez soi. Mais comment Wadie, dans ses affaires, s'empare t-il de cette ressource ? Comment de très petites entreprises (individuelles), comme *Italmarine*, utilisent Internet pour prospecter sans voyager et nouer des relations commerciales à l'international ? Comment passe t-il cette première commande ?

Internet permettant d'obtenir un grand nombre de renseignements à l'échelle du monde de façon très rapide, réduit certains coûts de transactions, comme les coûts d'acquisition de cette information : le temps, l'effort et l'argent pour apprendre ce qui est disponible et à quel prix. On comprend dès lors que l'outil informatique joue un rôle essentiel en matière de

prospection. Pour Wadie, la découverte de l'innovation indienne dans la ville de son cousin est l'occasion d'explorer les possibilités commerciales d'Internet. Cette initiation électronique va lui permettre d'effectuer une transaction d'un nouveau genre et d'exister sur le marché émergent de la pièce détachée.

Pour comprendre, l'enjeu non seulement « connectique », mais aussi « cognitif », de cette recherche inaugurale d'informations, le souvenir fiévreux de trois jours rivé sur l'écran, il faut se rappeler sa propre pratique et se replonger dans l'environnement informatique de l'époque. Wadie utilise un PC (Pentium II) équipé d'un modem 56kps, la connexion au serveur grésille. Son lieu de travail est proche du central téléphonique de Shubrâ. Il a cette chance d'avoir une liaison stable sur son lieu de travail.

Wadie commence le récit de ses premières investigations. Il maîtrise l'anglais et les rudiments de l'informatique. La recherche d'information par mots-clés sur le web lui est devenue familière. Pour cela, il se rend sur la page d'accueil du site de Google. Depuis 1998, la société californienne s'est donnée comme mission « d'organiser l'information à l'échelle mondiale et de la rendre universellement accessible et utile ». Le moteur de recherche de Google s'impose progressivement dans les mœurs télématiques comme l'intermédiaire obligé du net. Wadie, comme tous les utilisateurs, dispose de deux modes d'interrogation : la recherche par mots-clés qui s'effectue directement dans la ligne de saisie, la recherche par formulaire qui s'active par le lien *Recherche avancée*. Il utilise la méthode de recherche simplifiée. Mais désigner par un mot-clé la machine indienne n'est pas aussi évident qu'il n'y paraît. Quand elle arrive à Simbâlawayn, ses habitants ne connaissent pas encore son nom. Le mot « *autoricksha* » ne circule pas dans les bouches profanes. D'ailleurs, il restera l'apanage des spécialistes (et des fans de films d'action indien), qui utilisent systématiquement l'appellation indienne, savante et distinctive. Dans les rues de Simbâlawayn, l'arrivée de la machine indienne est un événement ludique. Les gens dans la rue annoncent un « taf-taf » quand ils le croisent. Une analogie sonore à la locomotive (monté sur pneu) que l'on trouve dans les lieux touristiques, les parcs et les jardins.

Wadie *googelise* directement des mots qu'il a pu glaner, sur le terrain, grâce à Alfred. « Bajaj », « 3 wheeler », « spare parts », « suppliers ». Pour chaque page trouvée, Google indique généralement le titre, l'adresse, la taille (en kilo-octets) et montre un résumé faisant apparaître les mots-clés. Celui-ci est généré automatiquement. Le bandeau bleu rappelle la requête et indique le nombre de résultats obtenus (il s'agit d'une estimation). Suit la liste des

pages trouvées par Google (par paquets de 10 au minimum). Les liens commerciaux sont des annonces publicitaires qui s'affichent en fonction de l'apparition de certains mots-clés dans la requête. Mais que pouvait-on trouver en 2001 sur G*oogle* ?

Je consulte avec Wadie ses emails de l'époque et quelques vieux fichiers désordonnés sur lesquels il a conservé certaines informations par copier-coller. Wadie sauvegarde systématiquement ses données informatiques. Les cd-rom ont remplacé les disquettes, mais il conserve surtout une mémoire vive de ce qui représente encore à ses yeux une prouesse qui a changé sa vie : à savoir la finalisation à distance, sans rien n'y connaître, d'une commande de pièces détachées. Nous avons tenté entre souvenirs et ses archives personnelles (des trophées) de reconstituer les étapes (clics) déterminantes de cette navigation préparatoire.

- *Clic sur le site du constructeur*[126]

En 2001, l'usage de vitrines immatérielles est balbutiant, les grandes firmes comme Bajaj commencent seulement à s'afficher. Le développement du site demeure au stade de la brochure. Toute la gamme est en ligne : spécificités techniques des « produits » et bilans financiers sont accessibles au tout « navigant », bien que la communication du groupe s'adresse en priorité aux actionnaires. Si Bajaj informatise par email sa relation aux distributeurs, des transactions électroniques directes avec de potentiels clients, comme l'avait déjà imaginé Hassan Abû Zayd, ne sont pas prévues. D'ailleurs, le site du constructeur n'a pas vocation à devenir une interface commerciale. Dans l'espace industriel et marchand, la visibilité internationale relève habituellement du marketing et de la publicité. Ces départements mobilisés pour dynamiser les échanges internationaux de la firme préfèrent des voies justement plus industrielles et contraignantes : des liens fixes avec un distributeur outremer exclusif. Néanmoins le site (www.bajajauto.com) est bien un point focal, une image et une projection de l'entreprise, qui la rend virtuellement localisable, présente, visible, accessible d'un bout à l'autre de la planète. Wadie qui n'avait de la machine indienne qu'une connaissance partielle (résultats des investigations manuelles de Salah reprises par Alfred) découvre sur le site promotionnel de Bajaj, une appellation : « Autorickshaw ». A défaut d'entrer en contact, il peut déjà nommer la machine indienne, consulter la brochure, repérer les différents modèles et se renseigner sur la compagnie (biographie de l'entreprise). Sa prospection consiste certes à se renseigner sur le marché pour mieux identifier, connaître et

[126] www.bajajauto.com

cerner l'offre, mais Wadie cherche aussi et surtout un moyen de favoriser sa mise en relation avec d'éventuels fournisseurs.

- *Clic sur les annuaires électroniques*[127]

D'un point de vue indien, la tentative consistant à « se rendre visible » grâce à Internet traduit, le souci d'inventer un autre mode d'accès au marché mondial, distinct des relations interpersonnelles (souvent nécessaires mais parfois insuffisantes pour étendre le nombre de liens) et des relations partenariales (souvent très contraignantes et difficilement contrôlables). L'Inde dont l'industrie exportatrice repose surtout sur les petites et moyennes entreprises voit émerger les premiers entremetteurs *online*. Internet a rendu possible des marchés mondiaux pour toutes sortes de marchandises qui avaient auparavant seulement des marchés locaux. Des annuaires électroniques font leur apparition sur la toile et proposent de rapprocher l'offre *made in India* du reste du monde. Au tournant du siècle, dans le domaine du trois roues, la plupart de ces petites entreprises qu'elles soient manufacturières ou commerciales mobilisent encore timidement Internet. L'internationalisation de l'activité (et de ses courtiers comme on le verra) en est à ses prémices. L'ouverture au monde est provisoirement déléguée aux services électroniques de ces nouveaux opérateurs, commerçants ou fabricants préférant (en attendant pour certains de créer leur propre interface) se faire recenser dans les répertoires de fournisseurs indiens en ligne, qu'explorent Wadie depuis le Caire.

Internet a stimulé la quête de nouvelles méthodes pour faire des transactions. Grâce à ce moyen de communication rapide et à double sens, une myriade de nouveaux mécanismes ont été concoctés pour faciliter l'achat et la vente. Les annuaires développent des moteurs de recherche propre qui permettent au client potentiel d'affiner ses requêtes sur ce qu'il cherche et où il peut le trouver. Pour Wadie c'est une aubaine. Il collecte des noms, des adresses, des numéros de téléphone et de fax, des localités. Il obtient même quelques emails de vendeurs. Sans rien connaître de la géographie indienne, il relève les toponymes qui reviennent régulièrement et repère grâce à l'information disponible, Karol Bagh, qui s'avéra être à New Delhi, le marché au gros de mécanique automobile : point de vente des principaux fabricants de pièces détachées (sous-traitant de Bajaj), la destination de son premier voyage.

[127] http://www.indianindustry.com/bicyclerickshaw/617.html
http://www.tradeindia.com/manufacturers/indianmanufacturers/auto-rickshaw-spare-parts.html

Varroc Trading Pvt. Ltd.
840, Main Joshi Road, Karol Bagh, New Delhi
Tel. No.:+ 011 51557254 + 91 11 51557254 Fax No.:+91 11 51328644

Encadré 2 - Adresse collectée d'un fabricant de pièces détachées et (sans qui le sache) de l'un des principaux sous-traitant de Bajaj

- *Clic sur les sites commerciaux*[128]

D'abord « Bajaj », puis « Three wheeler » et maintenant « Autorickshaw ». Les mots-clés ricochent et la recherche dérive par saut hypertexte. Au cours de la navigation, les dimensions de la conception (liste préétablie de mot-clé) et de l'exécution (suggestions de nouveaux mots) s'enchevêtrent et se co-construisent simultanément, rejoignant ainsi la vieille intuition de March pour qui le décideur découvre ses buts dans le cours même de son action. Divagation et programmation sont bien, comme le montrait déjà la belle fable de l'Odyssée, les deux faces indissociables de toute navigation. Mais la nouveauté est ici la présence d'un outil dont les propriétés matérielles, ou plutôt logicielles, favorisent ce type de phénomène cognitif. Les recherches sur le web s'effectuent à partir d'une intention individuelle qui n'abolit pas pour autant les prescriptions collectives (de Google en première instance). Les liens hypertextes parcourus sont des *réalisations* au sens de Pierre Lévy, c'est-à-dire des occurrences d'un possible prédéfini, dans ce cas de la meilleure adéquation de l'offre et de la demande.

Aujourd'hui encore, quand on effectue comme Wadie, une recherche avec le mot-clé, vous trouvez dans les premiers résultats le site de Lowson, une compagnie détentrice du profitable nom de domaine « auto-rickshaw.com ». Avec les premiers sites à vocation commerciale, le site devient avant tout une potentialité, c'est une accroche, une possibilité de captation. En Inde, le processus d'extraversion de la production locale a une histoire continue que la planification n'a pas suspendue. Les nouveaux opérateurs en ligne sont souvent des négociants historiques spécialisés dans le textile ou la machinerie agricole. Ils ont construit et animé pendant des années des réseaux commerciaux internationaux qu'ils mettent au service du boom de l'export. La revente de trois roues (et de ses pièces détachées) est une activité récente. Elle correspond pour les premiers à une diversification en ligne de leur catalogue. Elle dispose sur la toile d'une véritable interface commerciale et profitent du retard et des

[128] http://www.auto-rickshaw.com/
http://www.roleximpex.com/index.htm

tâtonnements des services « dédiés » des fabricants, pour proposer leurs produits sur le marché international. Les sociétés commerciales Lowson ou Roleximpex agencent *via* le net un dispositif de captation électronique dont la principale singularité est son caractère d'outil de « prospection passive » : « le site électronique aménage une possibilité de rencontre sociale technicisée où la mise en avant de soi (montrer son visage public) disparaît sous le geste plus intempestif de celui qui se rend sur le site (regarder le visage de l'autre, entreprendre une consultation). L'articulation de ces deux actions inverse l'ordre de la démarche commerciale (du démarchage ?), suivant en cela une leçon bien connue en amour »

Entre délégation et opportunisme, les intermédiaires indiens prospèrent « en ligne » et sont les premiers interlocuteurs des « internautes » égyptiens. Grâce à leurs sites, il est possible d'établir une nouvelle forme d'interaction à la fois ouverte, momentanément unilatérale et asynchrone, propres à ses échanges « face-à-site ». Ces sites inspirent confiance à Wadie et lui offrent surtout toutes les facilités pour effectuer une transaction. Le site de Roleximpex qui a la faveur de Wadie est une source d'interactivité, il dispose d'une fonction de type « contactez-nous » qui lui permet de rentrer directement en relation et d'interagir avec les personnes susceptibles de répondre à sa demande.

Avec le renfort du catalogue et l'expertise technique du garagiste, le trio Alfred, Ahmad Nabawi et Wadie procède à une première commande. Au petit bonheur la chance, Wadie achète, d'après les indications du mécanicien un panier d'une quarantaine de pièces. La coordination se met en place. Dans le précieux catalogue, il y a des images. Ahmad peut donc reconnaitre les pièces, le montrer à Alfred qui tout le temps sur place se familiarise avec la machine et transmet à Wadie de passage qui peut alors s'emparer de la nomenclature Bajaj en se référant au numéro de la page et de chaque illustration pour retrouver le numéro de la pièce convoitée (on y reviendra). Avec ce bricolage et sans avoir aucune idée sur des prix en vigueur en Inde, Wadie investit 5 000 dollars dans cette première commande. L'exportateur traite directement avec le constructeur (http://www.roleximpex.com), un point sur lequel l'importateur n'avait aucune certitude au moment d'acheter. L'intermédiaire indien ne pouvant vérifier la solvabilité de cet acheteur lointain exige d'être payer par avance. La commande n'est enregistrée qu'une fois réglée. C'est un succès, la livraison par fret aérien ne pose pas de problème. Dans les cartons, il n'y a que des pièces « constructeur », des pièces originales qu'Ahmad peut aussitôt utiliser pour réparer les premières pannes.

Parallèlement et depuis Simbâlawayn, toujours sans se déplacer, Wadie fort d'une première transaction réussie poursuit par email ses échanges avec les commerciaux d'*Impex*. Il ordonne en appliquant la même procédure, un deuxième commande de 5000 $, mais à perte cette fois (mauvaise évaluation, à expliquer). Mais la demande à Simbâlawayn est là. Sans recherche tarifaire ni veille concurrentielle, en calculant sa marge (reprendre les conseils de Vishal et les chiffres de l'enveloppe). Sa troisième et dernière commande électronique avant son premier voyage en Inde considère un panier de 80 pièces toujours désignées par le tandem Alfred-Nabawi, livré par fret aérien d'une valeur de 10 000 $ dans un délai de trois semaines

Mais le dispositif électronique connait ses limites. Wadie a à faire à des intermédiaires non spécialisés. L'urgence des débuts, où les marges arrogantes permettaient de diminuer le risque de l'achat à distance, sans vérification préalable de la marchandise n'est plus possible. La concurrence de nouveaux importateurs mieux informés ne permet plus de faire n'importe quoi. Wadie après avoir doublé sa mise se retrouve avec un stock d'invendus et d'invendables : ces pièces défectueuses, ou qui n'ont rien à voir avec la mécanique du rickshaw, immobilisées matérialisent les coûts d'apprentissage de la mécanique indienne. Il besoin de garantie et de pérenniser son approvisionnement, de maitriser la qualité de la fourniture. La pénurie initiale profite aux commerçants qui acheminent des pièces de rechanges. Les premiers vendeurs font sentir aux acheteurs potentiels dans quelle mesure le rapport de force entre eux s'est modifié du fait de l'introduction de l'innovation. Dans sa théorie sociologique du prix, Paul Jorion ose « une analogie quasi parfaite de la formation des prix, celle du « tir à la corde » : le prix se déplace comme le milieu de la corde par rapport à la ligne tracée au sol pour séparer les équipes. Le degré selon lequel le prix varie sur un marché particulier dépend du renfort et des remplacements autorisés dans les deux camps que sont les acheteurs et les vendeurs »[129]. La rareté initiale de la marchandise permet à Wadie de compenser les coûts de transactions en fixant le prix de ses petites pièces aussi haut qu'il lui semble possible. Pour autant, les coûts de transport par fret aérien (de 7 à 10 $ par kilo) deviennent rédhibitoires avec les premières pannes « moteur ». En effet, le poids d'un cylindre complet entame considérablement sa valeur d'échange s'il est livré par voie aérienne. Le passage du colis au conteneur incite les pionniers à mutualiser leurs ressources.

[129] JORION 2007

Partir en Inde ou les collégialités commerçantes de circonstances

Les bénéfices de la première transaction électronique de Wadie, au-delà de sa marge financière sont avant tout symboliques. Sa réputation de commerçant s'enrichit d'une dimension convoitée. La maitrise d'Internet lui a permis de localiser des fournisseurs en Inde conférant, dès la première transaction, une aura mondiale à son action commerciale. Cette compétence, révélée par le succès de ses premières importations, l'homme du Caire en profite pour tenter d'intégrer les cercles de notables en s'associant à l'un des membres éminents de Simbâlawayn. Des notabilités locales qui ne prennent toujours pas au sérieux le destin égyptien de l'innovation indienne.

A Simbâlawayn Hagg Bakr est une personnalité. Pendant quarante ans, il a fabriqué des bicyclettes dans de petits ateliers dispersés dans la ville, qu'il a vendues dans toute la région. Délaissant peu à peu un mode de production artisanale pour revendre des vélos étrangers en provenance d'Asie, l'artisan devenu grossiste dépend désormais des importateurs du Caire. Dans la capitale, le marché des composants et des accessoires (bicyclette, motocycle automobile) résiste en plein centre-ville à la délocalisation planifiée des marchés au gros sur les axes bordant la métropole. Depuis l'Inde, la Chine, le Vietnam et la Thaïlande, petit matériel décoratifs ou plus fonctionnel continue à transiter par le souk Tawfiqqeyya.

Mais l'arrivée de l'autorickshaw *chez lui* offre une opportunité inespérée, sinon de s'affranchir, au moins de rééquilibrer ses relations commerciales avec les tenants cairotes du deux-roues et de ses pièces de rechanges. S'emparer de l'innovation implique dans son cas la transgression des limites habituelles de son activité. Pour entrer sur le marché induit des composants, il doit comme les autres partir en Inde. Le Hagg a de l'argent, et l'ancienneté de son nom lui assure un débouché. Mais à la différence de ses concurrents, Abû Zayd, Hosni ou Ziada, il n'a pas ce savoir-faire délocalisé, ces qualités sur lesquelles se construisent des activités marchandes qui reposent sur la connaissance de deux territoires (au moins). Comment identifier les ressources indiennes ? Et comment mettre en œuvre leur transfert vers les besoins grandissant à Simbâlawayn ? Participer à l'économie naissante du rickshaw suppose d'avoir ces capacités, sinon de les mobiliser. Pour accéder au monde, Bakr s'allie Wadie à Simbâlawayn en quête de reconnaissance et enrôle parallèlement au Caire ses partenaires de longue date. Bakr en se rapprochant de l'homme fort de Tawfiqqeyya, Sami Rashad, s'attache les relations potentielles à Mumbaï de son associé Mittal, un indien qui s'est installé en Égypte. La notoriété du « coup » de Wadie, qui a réussi à acheter des pièces

détachées sans se déplacer forçant l'admiration de Bakr impose le jeune entrepreneur dans le projet.

Lors des échanges préparatifs de ce voyage, Wadie rencontre et noue une relation durable avec Sami Rashad au Caire, Mittal l'immigré indien découvre à Simbâlawayn le comptoir égyptien en formation de son rickshaw. La logistique émergente de la pièce de rechange profite dès le début de l'infrastructure des entreposeurs en gros du marché spécialisée, auprès desquels viennent se fournir les semi-grossistes et les détaillants de la métropole, du Delta ou de la Vallée du Nil. En toute discrétion, alors que la machine indienne n'existe pas (encore) dans la capitale, les négociants annexent et indexent progressivement la technologie indienne à l'offre foisonnante des accessoires automobiles. Le détour ou l'internationalisation des affaires de Bakr attache la place marchande à la personnalisation lucrative du nouveau produit (comme on le verra). Les commerçants comme Wadie qui spécialisent dans le vente de pièces détachées, proposent d'emblée dans leur magasin toutes sortes d'accessoires en provenance de Tawfiqqeyya.

L'indisponibilité des pièces nécessaires à l'exploitation de la nouveauté rapproche ses vendeurs potentiels. Trouver des fournisseurs, placer une commande, la payer par avance, transporter, dédouaner, entreposer la marchandise est un processus dispendieux. Maitriser ou pouvoir assumer financièrement le risque de premières transactions lointaines contraint les concurrents à des coopérations provisoires. Le temps d'un voyage d'affaires. L'association des compétences de Wadie et de l'argent de Bakr rend possible un départ conjoint en Inde. Ce déplacement doit permettre au premier de pérenniser les acquis virtuels de son coup, éventuellement de s'installer à demeure à Simbâlawayn. Il marque l'entrée pour le second dans le négoce balbutiant de la pièce de rechange. « Pourquoi tu fais des affaires avec des chrétiens… », demande l'entourage du Hagg en présence de Wadie, cet inconnu. Si le doute, la méfiance et parfois le mépris dominent ces nouvelles relations, les soupçons réciproques ne les empêchent pas. Les intérêts immédiats du couple (constituer un stock) imposent une confiance minimale dans l'accord qu'ils ont négocié. Wadie n'a pas les moyens de financer l'achat de pièces en gros d'un conteneur de quarante pieds. Un investissement qu'il (sous) évalue à cinquante mille dollars. Le Hagg n'a pas les moyens linguistiques et légaux pour concrétiser un tel achat. Pour cette transaction et uniquement celle-ci, Bakr prend en charge tous les frais (billets d'avions, déplacement sur place, nuits d'hôtel et restaurant) en échange d'une double prestation de son partenaire. Wadie parle anglais et possède officiellement une

société d'importation, Italmarine. Toute la transaction doit se faire au nom de Wadie avec l'argent du Hagg.

Dispute et magouille. Dans ce contrat oral aux contours flous, l'appui technique de Wadie devait bénéficier d'un volume franco, proportionnel à son investissement dans le conteneur et lui permettre au retour de se fournir à prix coutant chez son partenaire. Bakr utilise Wadie pour finaliser la commande auprès du contact de Mittal à Bombay mais l'homme ne tient pas ses promesses. « Cet analphabète, qui ne parle pas un mot d'anglais, s'est joué de moi ». Au bout de trois semaines laborieuses en Inde, Bakr a trouvé un autre prête-nom pour importer la marchandise que Wadie a patiemment préparée. Au moment de payer l'intermédiaire indien, il se renie. En fin de compte, la trahison de Bakr n'a que peu de conséquence sur sa parole. L'accord ne l'engageait que vis-à-vis d'un étranger : un chrétien du Caire. Et puis il avait dédommagé Wadie de ses efforts. Lequel n'aura perdu que du temps et ses illusions. Le Hagg Bakr est un escroc (*nassâb*) [130].

[130] Au cours de l'enquête, j'ai d'abord rencontré Wadie que j'ai régulièrement suivi dans ses affaires avec Alfred entre Mansûra et Simbâlawayn. Afin de reconstituer ce périple initiatique, j'ai en revanche sollicité Bakr tardivement, lors d'un unique entretien enregistré. Bakr a mauvaise réputation. Il aurait fait fortune grâce à la vente massive et sans scrupule de contrefaçons. La rumeur persiste parmi les importateurs, même si dans la place, la plupart d'entre eux ont eu recours aux imitations, l'immoralité du commerçant fait consensus. L'ampleur de la fraude heurte les consciences. En y réfléchissant, je m'aperçois que personne n'a jamais défendu l'honneur de Bakr, si ce n'est par omission de ses pratiques. Abuzeid, Alfred, Wadie, Salah, Mahmûd ont chacun à leur tour dissuader cette rencontre : « tu perds ton temps » ; « il est fou » ; « tu n'apprendras rien » ; « c'est un escroc ». Mises en garde bienveillantes ou règlements de compte, j'ai toujours expliqué (et me suis promis) que j'approcherais l'ensemble des pionniers. Quoi qu'on en dise. Voici le récit d'une entrevue qui a eu lieu dans l'immeuble familial du Hagg.
Dans une impasse en terre perpendiculaire à une rue commerçante asphaltée, le rez-de-chaussée a été aménagée en un magasin haut de plafond, le comptoir en bois tout en longueur sépare la clientèle de l'abondance de produits. Le fond de l'impasse privatisé de fait sert de garage à une flottille de pick-up qui parcourt tout le delta. L'entretien a lieu dans le salon. Hagg, petit et rondouillard, l'homme se présente comme appartenant à la génération de 1952 (*gîl*). La présence du micro dramatise l'instant. Le Hagg choisit l'emphase. Fils de paysan, sans diplôme, il revient sur sa réussite : la bicyclette (‘*agala*), son réseau d'ateliers, son affaire rondement menée entre le Caire et Simbâlawayn. Des membres de la famille s'installent avec nous. Je voudrais en savoir plus sur l'arrivée du touk-touk dans sa ville, dans sa vie. Le récit s'enflamme. Si les préliminaires s'attachaient à son expérience, les premières pièces qu'il aurait fabriquées sur place, il dérive rapidement entre considération générales sur l'Égypte et sous-entendus sur ses concurrents. J'essaye d'avoir son point de vue sur ce premier voyage en Inde. Il élude complètement Wadie, me parle de Mittal, de l'exclusivité que ses fournisseurs indiens lui accordent, des grossistes du Caire qui le considèrent, achètent même chez lui…Mon interlocuteur s'anime, se lève de son fauteuil. Grandiloquent : le touk-touk c'est lui ! Le rickshaw, c'est Bakr ! Qu'on se le dise. Les spectateurs acquiescent. Je souris… jaune. Dubitatif, je renonce à la contradiction, en quête d'une complicité de circonstance. Son fils compatit avec moi du regard, mais l'encourage de la voix. J'en serais plus avec ses enfants pensais-je. Sans question ni relance, le monologue se poursuit par inertie. « Rien à tirer de cette logorrhée », indique mon journal. Je me détends. Pour ne rien révéler de mon embarras, je détourne mon attention. Une fois passée dans l'appartement, l'épreuve du patriarche, je pourrais toujours trainer dans le magasin. Je laisse filer. Je plie mon matériel, non sans faire écouter à mon interlocuteur des bribes enregistrées, comme on donne à voir l'écran miniature d'un appareil numérique après une prise de vue. Je salue poliment la maisonnée. Mido,

Mais Wadie a des ressources. Il s'est bien gardé de partager avec Bakr le fruit de ses recherches sur Internet, son carnet d'adresse virtuel. N'avait-il pas localisé le marché de la pièce détachées de Karol Bagh, identifié un éventuel fournisseur avec qu'il était déjà entré en contact. Wadie ne peut et ne veut par rentrer les mains vides, pendant trois semaines, en relation étroites avec les amis de Mittal, il s'est familiarisé avec l'offre locale de pièces. Acculé par la rupture, il ose, à ses frais, un détour par Dehli. Karol Bagh est surtout connu pour son activité commerciale intense, on y trouve pléthore de bijouteries ou de boutiques de vêtements. A proximité, le marché municipal de Ghaffar héberge les détaillants spécialisés dans l'électronique de contrefaçon. On trouve surtout des grossistes spécialisés dans les accessoires automobiles, ainsi que toute une infrastructure d'accueil : hôtellerie et restauration bon marché. Tout ce dont a besoin Wadie pour rebondir. Sur place, son contact lui sert de guide moyennant une commission sur ses achats. S'il peut apprécier par comparaison les prix, comment juger des qualités ? Après la pénurie égyptienne, il doit brutalement faire face à l'abondance indienne. Lors de premières transactions, il n'a pas choisi sa marchandise, même à Bombay : Mittal se portait garant de la qualité de la commande, Bakr assumait le risque des quantités. Aussi, pour les achats en gros, il se rabat sur les pièces génériques, indispensables et bon marché : filtres à air, filtres à huile, soufflets, des joints d'huile, de culasse, supports en caoutchouc, bougie d'allumage, câbles (freinage, embrayage, marche arrière), gaines, axe, cale

---

l'adolescent complaisant m'accompagne dans la rue. J'attends impatiemment Salah al-Nabawi qui doit me retrouver.

Depuis son balcon, Bakr me fait rappeler. Pourquoi ? De retour dans l'appartement le Hagg m'invite à m'asseoir. Mal à l'aise, je ne comprends pas ce qui se passe. Une collation sur un plateau dissimule le véritable motif de mon rappel. Je transige, autant attendre Salah en mangeant. Aussitôt, il me demande une pièce d'identité. Incompréhension totale. Ai-je une autorisation pour enquêter ? Oui, j'ai toujours sur moi une attestation traduite du Cedej (*cf.* Annexe). Mais ce n'est pas le problème. Bakr veut effacer son entretien. Son avocat, qu'il vient d'avoir au téléphone, a été très clair, sans autorisation, pas d'entretien. Surpris par la tournure des événements, j'efface ostensiblement, sous l'œil inquisiteur du fils, les pistes de l'entretien du mini-disc. Mido, passionné d'informatique, vérifie les messages de confirmation, il contrôle la manipulation. « ERASE ». Une colère à retardement pointe mon ventre. A tour de rôle, lui, son frère, un cousin, un oncle constatent mutuellement la disparition électronique des propos enregistrés. A l'écoute, la voix du père a disparu. Mais Bakr, furieux, ordonne que le support soit définitivement détruit. Suspicieux, il se méfie de la technologie japonaise, de la réversibilité de fonction « effacer ». Il veut matériellement écraser le disque qui contient d'autres enregistrements. Il invoque un précédent. Un journaliste américain, qui arrive à Simbâlawayn comme moi pour faire une enquête à propos d'un cinéma que l'on venait de fermer : « Pourquoi ferme-t-on les salles de cinémas lui avait-on demandé ? ». Y répondre l'aurait conduit au commissariat. Je songe à une campagne violente de zélotes barbus contre les vidéoclubs, les salles de projection qui atteignent à la pudeur, non je ne vois pas à quel événement Bakr fait référence. Il est hors de question de perdre encore un entretien. Sur le disque, il y a encore, je m'en mords les doigts, une conversation enregistrée avec Alfred et le récit nostalgique de la découverte du rickshaw par son premier chauffeur, Mohammad Sha'agha. Physiquement, je ne peux ni m'échapper de l'appartement, ni me battre contre la fratrie. Comment conserver ses foutes données ? Je décide de faire intervenir mes parrains : Salah, d'abord qui m'a recommandé, Alfred ensuite qui prévient Wadie à Mansûra qui n'a pas revu Bakr depuis leur voyage en commun. En vain.

et de tête de transmission, interrupteur point mort, des patins de frein, roues, phares. Pour les pièces-moteur, il préfère négocier des petits lots, c'est en constituant des échantillons de revendeurs en revendeurs, de pistons, cylindres, segments, chaine de distribution, tendeur, disque d'embrayage, qu'il rencontre les grossistes de la place.

En venant par et pour lui-même à Dehli, Wadie change d'échelle, il désire s'inscrire dans le temps, il a besoin d'un relais à la mesure du boom commercial du rickshaw, qui se dessine en Égypte. Durant l'année 2003, il achète pour 50 000 $ de marchandises à son premier interlocuteur (Steal Brid Company). En relation étroite, ils composent ensemble un stock sur le modèle 2/3 de pièces originales (Bajaj *genuine*), un 1/3 de pièces de fabrication locale (cf. infra Nayan). A Simbâlawayn, Alfred écoule la marchandise au prix fort, tout en testant *in situ* avec les Nabawi la qualité de la fourniture de la petite industrie indienne, Wadie fait la navette. Mais l'intermédiaire indien n'est pas un spécialiste des échanges transfrontaliers, et n'a pas la capacité financière pour avancer la marchandise et ses délais sont trop long. A bout de trois livraisons, il décroche. Wadie réjoui de voir disparaitre un intermédiaire se rapproche des fabricants de pièces, en traitant directement avec l'un des principaux distributeurs. Dhingra Scotways a une bonne réputation sur le marché local. D'ailleurs, la plupart du business se faisait déjà avec lui. Les acteurs indiens suivent de près l'essor égyptien de leur technologie. De la même manière que les commerçants égyptiens veulent garantir leurs approvisionnements, leurs homologues indiens veulent assurer leurs débouchés. La société Italmarine s'associe à Dhingra Scotways. « Nous avons grandi ensemble » insiste Wadie. Sous l'impulsion égyptienne, le grossiste local devient un exportateur. Le commerçant indien consent des facilités de paiement. L'accord oral, prévoit un dépôt à la fermeture du conteneur (30 % de sa valeur marchande), puis un virement finalise la transaction financière à la livraison, après le dédouanement, soit en pratique un délai de paiement de soixante jours. Ensemble, ils coordonnent l'acheminement d'une quinzaine de conteneurs (40 pieds).

Année	Investissement	Marge
2002	10 000 $	100 %
2003	50 000 $	100 %
2004	85 000 $	60 %
2005	120 000 $	40 %

Tableau 5 - Commandes annuelles en $

Nayan un indien en Égypte

Né en 1950, Nayan est diplômé de la faculté de commerce (*Bachelor graduate*) de l'université de Bombay. A vingt-et-un ans, il arrêtait ses études pour travailler avec son père, propriétaire d'un magasin à Nagdevi : machines outils et pièces détachées dessinaient alors son horizon. A ses débuts, il fournissait le nécessaire au démarrage et à la maintenance de petits ateliers mécaniques qui occupaient le sol de son quartier. Fort de cette première expérience, il suivait ensuite son oncle paternel quand celui se lançait dans le commerce de tissus. Ils s'installèrent alors dans le plus vieux marché de textile d'Inde, le bazar de Mulji Jetha (*MJ Market*) fondé en 1874, demeure la plus grande place marchande de tissus en Asie. A l'époque, Nayan avec l'aide de son frère commençait par acheter et revendre au détail dans l'enceinte même du marché. Mais en 1974, dix-huit mois après son implantation, l'entreprise familiale implose, l'oncle profitait de la naïveté de ses deux neveux. Novices, ils débutaient dans le métier et se perdaient facilement dans la comptabilité de caisse du magasin : entrées, sorties, avances en cash dans la colonne des clients ; délais de paiement et petits crédits dans la colonne des fournisseurs. Gros et demi-gros avançaient la marchandise, les clients effectuaient des dépôts, mais l'argent en liquide disparaissait. L'oncle ne livrait pas ses clients, ne réglait pas ses ardoises. Le passif accumulé discrètement auprès des uns et des autres plombait l'équilibre financier de l'établissement. La société au capital modeste vacille et frise la banqueroute. Il aura fallu six mois à la fratrie d'un travail acharné pour rembourser clients et fournisseurs floués et redresser l'affaire en perdant tout crédit sur le marché. C'était la fin des facilités de paiement, de ces petits délais qui maintenaient l'équilibre incertain de leur trésorerie et garantissait la viabilité de leur petit commerce au détail.

Dans le récit de Nayan, l'épreuve (« *bad time* ») est fondatrice de sa carrière. La trahison d'un proche marque le basculement dans le monde marchand. Après l'effondrement de la firme familiale (et de son nom sur la marché) débute une ascension fragile : « apprendre à ne compter que sur soi quand l'on dépend de tout le monde » qui le mènera en Égypte. Dans l'intervalle (une quinzaine d'années), sa société grandit dans un marché du textile protégé par l'État. En 1990, il emploie vingt-deux personnes. Dans l'effervescence des premières réformes du ministre des Finances Manmohan Singh, Nayan décide d'internationaliser son activité et tente l'aventure dubaïote, véritable plaque tournante du textile entre l'Asie et l'Afrique. L'ouverture commerciale de l'Inde sur le monde profite à l'Émirat, Dubaï se signale alors de manière multiple : destination d'affaires, un lieu de transit des marchandises,

un relais pour grossistes, un point d'ancrage et un lieu de croisements de réseaux, une étape toute indiquée pour travailler à l'exportation de « *raw material* » indien (chanvre, coton, jute, lin, raphia, sisal,…).

De Mumbai à Dubaï

Les foires qui ont fait la réputation commerciale de Dubaï rassemblent chaque année les vendeurs « de premier plan » de la région et les milliers d'acheteurs. Depuis 1977, le Salon du Textile « Motexha » est devenu la plus grande exposition de textiles, de vêtements, de cuir et d'accessoires de mode au Moyen-Orient. Les Salons annuels de Dubaï servent de plateforme à la mobilisation de commerçants qui veulent se faire connaître des marchés extérieurs. La place attire d'autant plus les circulations marchandes qui animent ces échanges internationaux cherchent de nouveaux débouchés pour pallier, en partie, les effets d'une politique européenne très restrictive en matière de déplacement : pour entrer en Europe, les démarches sont de plus en plus longues, coûteuses et donc incertaines. Rien de tel à Dubaï, le visa est facile à obtenir, les commerçants de passage peuvent même compter sur le parrainage d'un hôtel local qui en fera la demande. Une fois enclenchée la procédure suit son cours permettant aux demandeurs d'obtenir automatiquement un visa de transit qui les autorise à vaquer à leurs affaires pendant deux semaines.

« *No trust to new incomer* » résume l'expérience dubaïote de Nayan. Pour ce voyage Nayan ne connaissait personne, il décidait alors de se faire accompagner par un collègue, qu'il défrayait intégralement. Ils ne seraient pas trop de deux pour faire face à l'hostilité des commerçants en place et à la mauvaise réputation des produits indiens. Sans « sponsor », ils ont facilement obtenu un visa. Sans surprise, l'hôtel qu'ils ont réservé leur a servi de garant, le parrainage n'étant qu'une prestation parmi d'autres. A leur arrivée, ils ont dû confier leur passeport à l'hôtel. Pendant dix jours, Nayan a prospecté les grossistes de la ville, déambulé dans le salon, il s'informait mais n'obtenait rien, aucune commande. Un voyage pour rien pensait-il. C'est finalement lors des trois derniers jours de la foire qu'ont frémi les demandes, que les premiers contacts se sont noués. Il tente alors un galop d'essai avec un revendeur indien, bien ancré sur le marché local. Ces trois commandes à perte posaient les premiers jalons d'une stratégie qui consistait à s'introduire progressivement dans le réseau commercial de relations exportatrices. Les capitaux et le savoir-faire développés aux Émirats Arabes Unis dans l'importation-réexportation depuis l'Asie ont déjà été largement analysés. Ils ont conduit les entrepreneurs de Dubaï à « répondre au besoin des pays environnants de disposer d'un sas de communication avec le monde extérieur », d'abord d'ampleur régionale (Golfe, Iran, Iraq

notamment) puis d'échelle continentale (Monde arabe et Afrique). Dubaï, aussi importante soit-elle, n'est qu'une étape sur les routes du textile et dans le parcours de Nayan. Une étape déjà investie par les négociants indiens où il est difficile pour les derniers arrivants de se faire une place. Dans son cas, Nayan comme d'autres, joue de la faiblesse intrinsèque de Dubaï à n'être qu'un supermarché et non un producteur.

Explorer Dubaï fournit l'opportunité, à l'occasion de ses foires annuelles, d'accéder aux marchés de consommation de la sous région et d'identifier une clientèle qui, ne connaissant pas l'Inde, s'en remet à ses représentants exclusifs, installés de plus longue date. Des intermédiaires de trop qu'il s'agit d'écarter en contournant la plateforme dubaïote. A la fin des années quatre-vingt dix, de nouveaux commerçants comme Nayan s'immiscent dans le négoce international des *petits,* non pas à la faveur d'une disparition des pôles intermédiaires du négoce asiatico-arabe, mais d'un rapprochement des intermédiaires en direction des lieux d'approvisionnement. L'émergence de nouvelles configurations commerciales dédiées aux petites communautés marchandes recompose l'offre et transforme les chaînes d'importation. Alors que les émirats réinvestissent massivement dans la production industrielle les bénéfices tirés du transit des marchandises sur leur territoire, en proposant aux grandes firmes une logistique de contournement des mesures protectionnistes, en particulier dans le secteur dominant du textile. Les importateurs se rapprochent des marchés de vente grâce à la mise en place volontariste de dispositifs commerciale à vocation mondiale (en Chine) et la concurrence proliférante à de néo-exportateurs qui partent individuellement à la conquête du monde (en Inde). Cette dynamique de juxtaposition de lieux : ceux où l'on achète, où l'on vend, où l'on réceptionne, où l'on envoie, consolide les routes commerciales transnationales et mène Nayan directement en Égypte. Il ne s'est donc pas installé à Dubaï, mais il y a rencontré un commerçant coréen qui l'a introduit auprès d'Hosni, cet important négociant en textile de Port-Saïd. Une première lettre d'invitation débouchait en 1998 sur une visite dans la zone franche. Dans un premier temps, les négociations échouaient. Du point de vue indien les conditions d'achat de cette première commande d'une valeur de 100 000 $ étaient inacceptables (soit un dépôt de 25 000 $ et paiement à la livraison). Finalement, la transaction aura abouti deux mois plus tard par téléphone, les modalités de paiement s'inversant. Hosni en payant les trois quarts sa livraison assumait le risque de cette transaction avec un nouveau venu. Depuis, Nayan est toujours resté fidèle à Hosni et réciproquement. Entre l'Inde et l'Égypte, ils échangent par rouleaux des kilomètres de cotonnades et tissus synthétiques inaugurant un circuit-court d'importation. Les délais se réduisent et les marges s'envolent,

tandis qu'Egyptair ouvre une ligne aérienne directe entre le Caire et Mumbaï survolant désormais Dubaï.

Du textile en gros à la mécanique

Comment Nayan est-il devenu cet intermédiaire obligé du marché international du rickshaw des ses pièces détachées ? A Mumbai, son apprentissage peut commencer dans les rues spécialisées de la ville. Dans un premier temps, il suit les chemins balisés de l'approvisionnement, il achète, pour Hosni, chez un distributeur agréé les pièces originales de Bajaj et se permet quelques incursions hasardeuses sur le « marché local » du bas de gamme et de la copie. Cette incompétence initiale profite à la filière standard de Bajaj. Les pièces de qualité abondent à Simbâlawayn comme jamais plus de mémoire de mécaniciens, qui s'emparent de la machine indienne en la désossant. Mise en pièce du véhicule donc et abondance originelle de pièces originales participent à la construction d'un savoir faire égyptien. Une expertise en mécanique, dont la pièce *génuine* devient l'étalon d'un « travail bien fait ». Mais la qualité à un prix et l'usage un coût. Le touk-touk est depuis sa première importation une source de revenu qu'il faut maximiser en réduisant les dépenses de maintenance. Entre arrivage massif de rickshaw et pénurie de pièces, les tenants locaux de la bicyclette se sont ralliés à l'innovation en investissant à coup de bricolages farfelus le créneau de son entretien. Alors que l'usinage de certaines pièces intègre la boucle locale de la maintenance, les tentatives d'une production de substitution des pièces, même les plus simples échouent dans de petites manufactures de cycles et précipitent les importations. Réparations et remodelage ont préfiguré en quelque sorte toute une économie de la maintenance, un marché de la pièce dont les mécaniciens seraient les experts de la qualité. A l'effort coûteux de remise en état, doit se substituer un travail lucratif d'échange de pièces qui implique une répartition nouvelle des activités.

Dés les premières livraisons, Nayan délaisse, dès qu'il le peut, les pièces originales du constructeur chères et aux marges inconséquentes, au profit de fournisseurs locaux beaucoup plus intéressants. La mise en place d'une filière « bis » justifie une démultiplication des intermédiaires et des gains en s'émancipant de la tutelle commerciale du constructeur. Il s'agit alors d'habituer d'emblée les consommateurs à une offre diversifiée. Minimiser la dépense d'entretien pour répondre à la demande des transporteurs commande toute cette chaîne commerciale parallèle. Le principe d'une gestion juste-à-temps aussi artisanale soit-elle est « tirée » par la demande et non par l'offre : il faut s'approvisionner puis livrer (dans un temps

très court) ce qui est demandé « instantanément » par le client. Non seulement, il faut être en mesure de livrer les pièces à tout moment mais au meilleur prix :

> « Bajaj original reste cher, trop cher. Comment fournir de la qualité à bas prix ? Entre la qualité et le prix il faut choisir, faire des compromis. »[131]

Les prix sont importants, il s'agit de vendre moins cher, plus de pièces pour finalement gagner plus. Cette rationalité est au fondement de la filière. Fournir des petites pièces pour une maintenance au moindre coût et s'adapter à la demande de petits entrepreneurs tout en essayant de l'orienter, consacrent l'intervention irréductible du « mécano du coin ». Nabawi comme ses homologues procèdent par intervention irréductible en réparant chaque pièce. A l'échange standard de blocs « prêts à changer » du constructeur ils préfèrent remplacer la pièce défectueuse. Pour autant, les techniques de réparation s'intègrent dans des réseaux mettant en relation le constructeur, ses équipementiers et ses intermédiaires locaux. La fourniture dépend de dispositifs de coordination qui se mettent alors en place.

S'approvisionner sur le marché local a un coût : les ratés du tout début sont à la charge de Nayan qui se spécialise progressivement, toujours en train d'apprendre et de se faire la main. Les quatre premières commandes cumulent les pièces inadéquates, inadaptées, obsolètes, défectueuses, ou celles qui n'ont rien à voir avec le triporteur. Des les premières livraisons, se constitue un stock « flottant » d'invendables qui parcourent les différents étapes de la filière de débutants en débutants, chacun profitant de l'incompétence de l'autre pour rétrocéder les mauvaises pièces à l'occasion des premières transactions. En creux de la filière naissante, les échanges liminaires organisent la mise en circulation et répartition de l'inutilité, soit tous les restes d'un apprentissage collectif, établissant le prix d'un ticket d'entrée dans le commerce transnational des pièces. Entre prise de risque et minimisation des pertes, les professionnels assument dans cette période initiale largement les fameux 5 % de perte par conteneur inhérents à toute transaction.

Du commerçant au logisticien

Nayan est et a toujours été commerçant. Avec le touk-touk, il change de branche tout en conservant sa première activité. Après quelques tâtonnements sur le marché de Bombay, quelques commandes, autant de livraison et de commissions misérables, Nayan en se

[131] Entretien avec Nayan dans son bureau à Bombay, le 17 décembre 2006

spécialisant, se professionnalise. Il se doit de développer de nouvelles sources d'approvisionnement (*sourcing*), loin, très loin du « *MJ Market* » où il a fait ses classes de marchand. Concentration des fournisseurs et proximité des intermédiaires, interconnaissance et régime de présence continue caractérisaient ses relations d'affaires dans le textile. Avec le commerce des pièces détachées tout est à refaire, il s'agit prioritairement de structurer de façon pérenne la chaîne de fourniture pour éviter les pénuries de pièces. Ni la taille de l'échoppe ni les capacités financières de l'entreprise ne permettant la constitution de stocks importants, Nayan travaille à flux tendu :

> « Une rupture de bielle sur le marché, c'est tout le bloc qu'il faut changer. Je dois être en mesure de fournir, tout le temps, les pièces à l'unité. »[132]

L'éclatement des intermédiaires, l'éloignement des fournisseurs et un régime de présence par éclipse mobilisent de nouvelles compétences et développent de nouveaux réseaux. La fonction logistique repose sur des flux d'informations associés, dont la gestion entre l'Inde et l'Égypte se fait par un usage intensif du téléphone portable, de Sms et de courriels. Flexibilité des ressources et l'organisation, il s'agit d'être présent sans être là. Nayan est un *entrepreneur de relations*, aussi redéploye-t-il son savoir faire en amont de la filière en tissant des liens avec les acteurs du secteur : les fabricants, des prestataires de services ou encore commissionnaires de transport. Pendant plus d'une année, il écume entre Pune, Nagpur et New Delhi, le marché indien de la fourniture. Il découvre l'émergence d'une industrie de la pièce détachée exportatrice. Il explore les espaces d'un secteur en pleine expansion.

[132] Entretien avec Nayan, *ibid.*,

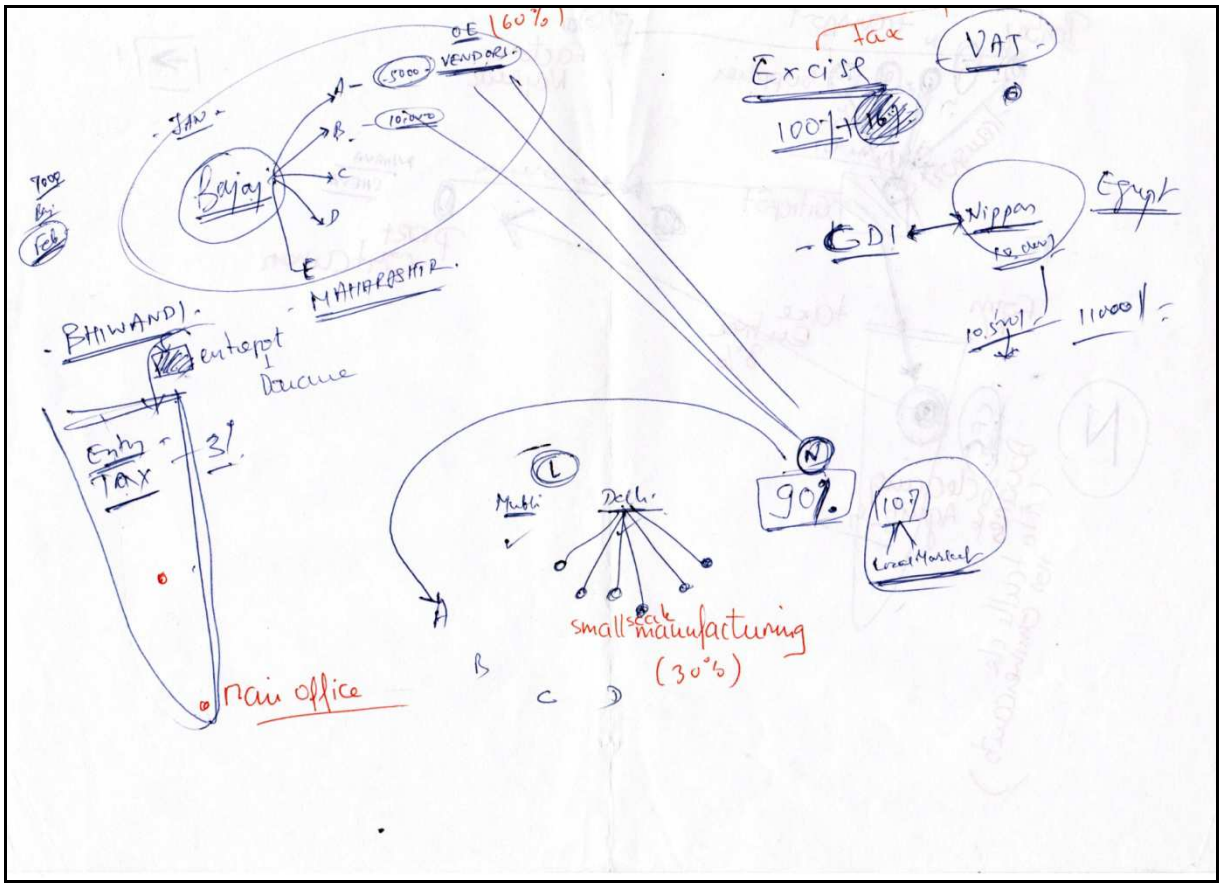


Figure 5 - Croquis de Nayan illustrant le marché local indien de la pièce détachée

Si 6 000 petites et très petites entreprises composent une offre moins réglementée et autant de points d'entrée, l'essentiel, entre 80 et 90 % de la production est l'affaire de quatre cents fournisseurs. Nayan parcourt, informé par ses grossistes, les zones industrielles visitant usines et petites manufactures, pour sélectionner un panel de fournisseurs et composer un panier de pièces et d'accessoires à l'export. Savant équilibre des qualités entre les différentes catégories de composants : Des pièces d'origines « Bajaj » pour les éléments du bloc moteur ou originaires de ses équipementiers pour les autres pièces maîtresses du rickshaw (soit 60 %), enfin des pièces de troisième catégorie, génériques ou contrefaites pour tout le reste.

Delhi regroupe la majeure partie des sous-traitants du constructeur (*sub-contractors*). La réduction des coûts de production reste le credo et l'avantage comparatif de Bajaj. A la fin des années 1990, sous l'impulsion du fils (cf. Infra, Bajaj une firme familiale) Bajaj restructure, délègue et aligne sa production sur des standards internationaux. L'entreprise devient un assembleur qui ne fabrique plus que 15 % de ses pièces. Désormais deux cent-dix gros sous-traitants (contre 800 auparavant) prennent en charge 85 % de la production des pièces. Les usines et les grands du secteur (CDI, Nippon, Swiss, Lmt, Varroc…) absorbent ou remplacent les petits fabricants et leurs ateliers. A la différence du simple fournisseur, le sous-traitant de

spécialité fabrique des pièces conçues ou développées en commun avec Bajaj. Le produit est fabriqué par le sous-traitant pour le compte exclusif des chaînes d'assemblage (Pune, Aurangabad) du constructeur et ne porte pas son nom. Il s'engage exclusivement sur la conformité de son exécution et ne peut revendre ces pièces exclusives sur le marché local. Concentration et intégration de la chaîne d'approvisionnement commandent la réorganisation du secteur. Un processus dont les externalités sont assurément positives pour des constructeurs et de gros fournisseurs désormais certifiés : SA 8000 ; ISO 9000 et 1400 ne condamne t-il pas l'activité des petits ? En théorie seulement, car justement la non-conformité de certaines pièces leur réserve un destin moins exclusif. Nayan s'explique :

> « Bajaj commande, selon ses prévisions une quantité (10 000 pistons), le fournisseur qui connaît les exigences du cahier des charges, programme par précaution la production de 11 000 pour compenser les pièces rejetées par le contrôle qualité du Bajaj. Soit 10 % en moyenne de la production qui se retrouve sur le marché local… »[133].

Ce surplus de pièces rejetées par le département du « contrôle qualité » est une partie du fond de commerce de Nayan. Ses fournisseurs, entre Nagpur et Delhi pour la plupart, rassemblent en marge de Bajaj et ses *sous-traitants*, les petites manufactures qui se spécialisent dans la duplication de pièces. A son niveau, il se constitue ainsi un réseau stable de trente-cinq fournisseurs qui lui garantissent un catalogue de six cents références. Entre l'Inde et l'Égypte, les flux de cent-vingt-six pièces, des copies principalement contribuent à l'essentiel de sa marge bénéficiaire. En définitive, la remise en cause par Nayan des quantités standard et de la qualité générique des produits révèle et met en tension les deux ressorts fondamentaux du commerce : la taille et le détail. « Si le détail est une façon de découper, il ne faudrait pas oublier que c'est aussi un mode de gestion de la qualité, de fixation des attributs, de choix des différentes mentions – ou détails – que l'on marque sur le corps des produits. De ce point de vue, il est important de souligner à quel point le découpage quantitatif d'un produit en unités plus ou moins grandes ou petites fonctionne aussi le plus souvent comme une opération purement qualitative de redéfinition des attributs et de la destination d'un produit » analyse Cochoy[134]. Nayan en dérivant du bloc standard à la pièce générique en jouant le « gros » et le « détail » prépare l'affrontement entre les petits attelages d'importateurs-exportateur et la distribution de masse de Bajaj-Citi. Le jeu sur les quantités est non seulement une façon de

[133] Entretien avec Nayan, *ibid.*,
[134] COCHOY 2006

dériver le marché, de convertir le gros en plus petites unités, mais aussi une façon d'inventer de nouveaux usages et de nouveaux produits.

A son niveau, Nayan cumule les métiers de gestion de la chaîne d'approvisionnement : prévisionniste, planificateur, responsable des transports, déployeur... Il gère directement les flux de marchandises et indirectement les flux immatériels associés: flux d'informations et flux financiers à partir de son bureau (*main office*) situé à proximité du marché aux textiles. Internet, *Smartphone*, il supervise une équipe de sept personnes qui coordonne les deux activités principales de la petite entreprise : l'exportation de textile (par rouleau) et de pièces détachées. En amont, les fournisseurs assurent le transport entre l'usine et leur relais locaux, Nayan prend en charge le transport du « dernier kilomètre » à partir des relais. Pour cela, il s'adresse généralement à des petites entreprises de portage (véhicules légers) qui acheminent les pièces vers son entrepôt. Toute entrée de marchandises dans les limites de l'agglomération de Mumbaï est taxée (3 %). L'entrepôt est donc volontairement excentré à Bhiwadi, ville-dépôt dont la localisation sur les bords administratifs du Grand Mumbaï consacre sa mono-activité (succession de petits entrepôts). Toutes les livraisons de pièces arrivent sur une plateforme artisanale de préparation de commande. Une personne y travaille en permanence. La commande est contrôlée, puis reconditionnée, codée et étiquetée (désignation des pièces, du vendeur et de l'acheteur), l'étiquette est désormais traduite dans son intégralité en arabe (nouvelle réglementation égyptienne) puis réexpédiée par le port Nhava Shiva. S'agissant des expéditions, Nayan délègue, il travaille pour le dédouanement avec le même *clearing agent*, depuis sept ans. Un fonctionnaire qui possède une licence s'occupe de tout au sein de la zone fret (*Contour Freight Station*, CFS). En effet les douanes procèdent à des contrôles à l'expédition de la qualité et des quantités de marchandises : ouverture des conteneurs et vérification d'un échantillon aléatoire (10 % de la commande). Une formalité. La marchandise est chargée *free on board*, le conteneur quitte le port en direction au choix (Aïn Sûkhna, Port-Saïd, Damiette, Alexandrie).

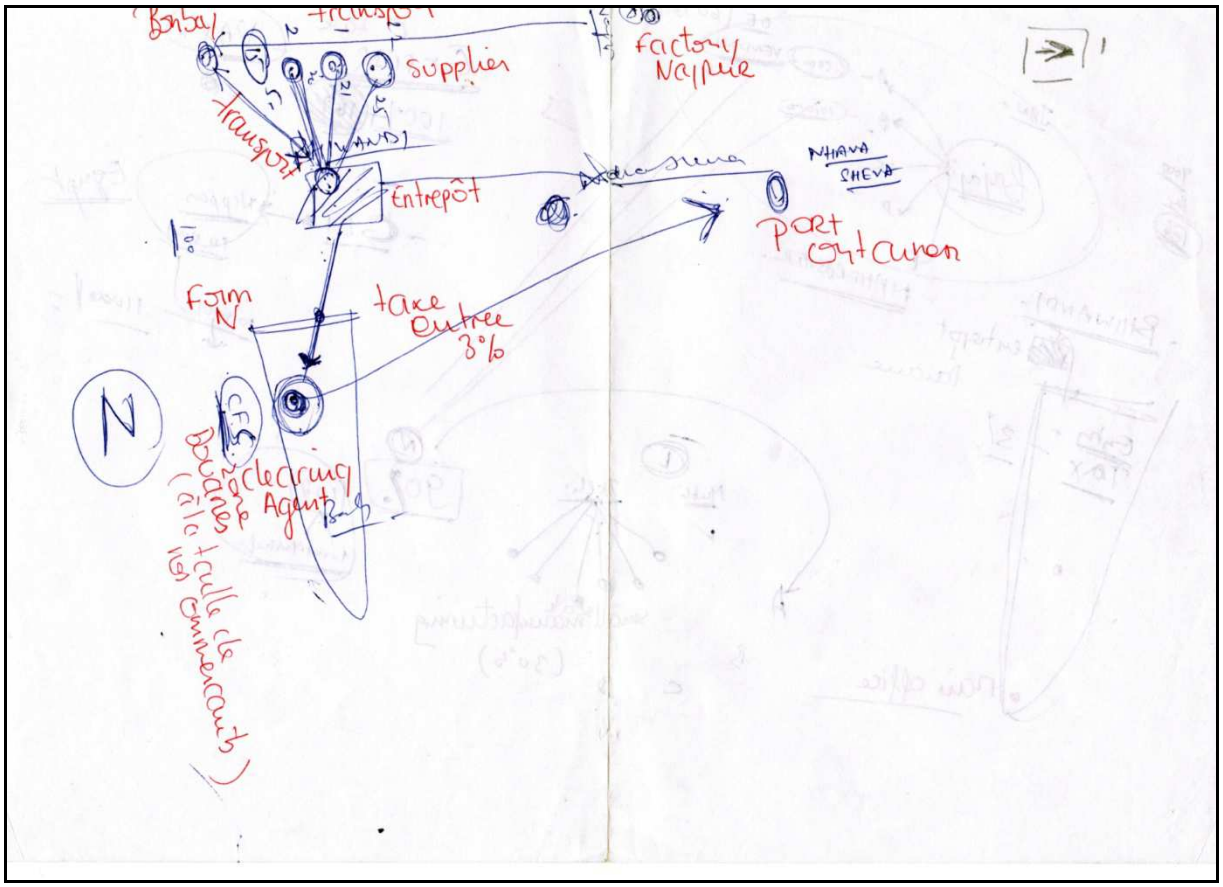


Figure 6 - Croquis de Nayan illustrant sa logistique

Kamal Ziada, courtier de la mondialisation à Damiette

En renouant avec une forte intégration dans les échanges internationaux, l'Égypte investit massivement dans ses infrastructures. Les investissements publics et privés, nationaux et internationaux tendent à faciliter la circulation des marchandises produites, importées ou exportées, afin d'accroître le rôle commercial du pays. Après le décollage des activités économiques dans les villes nouvelles durant les années 1980, les choix des pouvoirs publics et de leurs partenaires internationaux depuis les années 1990 s'orientent vers la rénovation ou la construction d'autoroutes, de ports et de zones franches tout en accroissant leur connexion entre les différentes régions et les principaux partenaires commerciaux voisins de l'Égypte. En ressort l'image d'un territoire national qui, afin de se conformer aux impératifs des échanges internationaux, multiplie les points d'ancrage autour desquels se tisse la nouvelle facette de l'internationalisation économique de l'Égypte. Pendant longtemps, un partage du Delta en trois grandes zones d'influence, Alexandrie pour l'Ouest, Tantâ pour le centre, et Zagazig pour l'est, a limité le rôle régional de Mansûra et de son hinterland. Mais aujourd'hui, l'affirmation de logique territoriales et économiques d'extraversion tout comme la volonté de déconcentrer le peuplement, vers les marges désertiques et notamment le Sinaï, dessinent une nouvelle géographie du Delta, davantage ancrée vers l'Est.

Si les chefs-lieux demeurent introuvables sur cette carte des territoires utiles, l'Égypte ne se confond plus avec sa capitale mythique (Misr), rappelons que le pays est de moins en mois rural, 70 % des ses habitants résident dans des agglomérations sans qualité de plus de 10 000 habitants. Dans l'arrière-pays, à la périphérie de métropoles régionales elles-mêmes marginalisées, de petites villes s'imposent parfois comme les relais du développement économique, notamment en favorisant la mise en réseau de potentiels, l'émergence de filières ou en constituant des pôles d'importation. Souvent, le statut de chefs-lieux n'est pas étranger à l'affirmation économique et financière locale. C'est dans les interstices de cet espace discontinu que des réseaux marchands émergent à l'initiative d'acteurs qui tissent entre ces points des liens liés à leurs logiques et aux opportunités qui se présentent.

Originaire de Bilqâs un migrant sur le retour investit en 1991, une place émergente de cette Égypte libérale : le port de Damiette construit en 1986. Même si Alexandrie reste la principale porte d'entrée et le débouché maritime du Caire : il concentre encore les deux tiers du tonnage

de cargo du pays, mais décline faute de travaux de rénovation et du fait de l'insuffisance de ces fonds, les gros cargos au tirant d'eau important, de plus en plus fréquents, accostent à Port Saïd, Damiette et aujourd'hui Aïn Sukhna. Profitant de ce redéploiement de l'activité portuaire et bénéficiant de l'amélioration des communications entre les lieux d'importation et de vente des marchandises, Damiette est devenu en quelques années, la seconde interface entre l'Égypte et le reste du monde. Commissionnaire agréé en douane, Kamal Ziada prospère grâce dynamisme des échanges et particulièrement des courants d'importations en direction de Mansûra. Il agit pour le compte de primo-importateur comme Tamer Abû Sharif et sa société de services et offre toutes les facilités- dédouanement, dépôt ou consignation de marchandises, transports - pour toutes sortes fournitures (machine agricole, bois, quincaillerie électronique, informatique, papeterie,…). Mais surtout il se propose de rapprocher les commerçants égyptiens de leurs homologues asiatiques. Le changement d'échelle des transactions implique des coûts de recherche qui suscite des opportunités entrepreneuriales. Chercher est une activité « gaspilleuse » et incertaine. Quand il y des coûts de recherche, une affaire lucrative peut échouer, parce qu'acheteur et vendeur ne peuvent se trouver l'un l'autre. Kamal Ziada est avant tout un entremetteur (*semsar*), il sert de lien, comme les agents immobiliers, il fournit un service précieux pour lequel Tamer est prêt à payer 10 % de commission sur une potentielle transaction en Inde. Par sa médiation, Ziada s'impose dès le départ comme un maillon essentiel d'une filière en train de se mettre en place, le port de Damiette devenant la première étape égyptienne d'un courant alternatif d'importation de pièces détachées.

Kamal Ziada, prend contact par email avec Nayan en 2002, aux prémices de la déferlante, de l'autorickshaw, Nayan envoie alors ses premières lettres d'invitation et organise sa venue en Inde. Le mandataire est accompagné de Tamer. Sans prendre d'engagements, Nayan introduit les deux hommes sur le marché local. Une exclusivité morale le lie à Hosni, à qui, il doit d'être le premier interlocuteur indien sur le marché égyptien du rickshaw. C'est à l'initiative de son principal partenaire qu'il participe à l'agencement de l'étage indien d'un dispositif qui coordonne l'approvisionnement en pièces de rechange les petites villes du delta du Nil où se diffusent la technologie indienne. Si Nayan rend service aujourd'hui aux nouveaux entrants, il voit à long terme en construisant aussi de la confiance lors de ces visites exploratrices. Il s'agit de se faire un nom sur lequel il compte bien gagner en retour. Analysant les circulations transnationales de migrants commerçants, Alejandro Portes rappelle dans ses travaux qu'il découle de cette incertitude constante dans l'échange outremer une solidarité nécessaire : « le

besoin une fois qu'on a éprouvé leur loyauté de *rester soudé* avec les mêmes partenaires, aussi *engageantes* soit les occasions qui viennent de dehors »[135]. Il faut dire que Nayan est un commerçant d'expérience, il n'oublie pas que bien avant le rickshaw, Hosni l'égyptien accompagnait déjà l'internationalisation de ses affaires.

Plus qu'un « coup », Tamer cherche aussi un partenaire indien digne de confiance**.** La fidélité de Nayan à Hosni, même si elle ne l'arrange pas le rassure. Et toujours, à l'initiative de Ziada (dont se méfie Nayan, « *a bad guy* »), il poursuit sa quête à Dehli. La plupart des entrepreneurs misent sur des relations commerciales durables. Chacun procède à ses propres recherches, mais comment faire sans connexions préexistantes « quand on débarque ». Ziada a appris, en tout cas sa prestation le revendique, à estimer la fiabilité d'éventuels partenaires commerciaux en visitant directement leur usine ou leur magasin. De fait, le commissionnaire égyptien entre en concurrence avec Nayan, qui cherchera à s'imposer comme l'intermédiaire obligé du marché indien de primo-importateur. A Delhi, Ziada connait le marché de Karol Bagh pour y avoir concrétisé des affaires entre bijoutiers. L'endroit, on l'a vu, héberge toute une série d'activités commerciales entre magasins et ateliers de fabrication : bijouterie, électronique et pièces mécaniques se vendent au détail et en gros. Le binôme comme tous les acheteurs de toutes sortes peuvent profiter localement d'une infrastructure hospitalière bon marché : une offre hôtelière de petit à budget modéré. Sur place et inévitablement, ils rencontrent (sans les connaitre préalablement) des vendeurs de pièces détachées : Seti, Ashish et Sarang. A la différence de Nayan à Bombay, les négociants de Karol Bagh sont des spécialistes de la mécanique indienne, quelques uns ont une expérience à l'export, ils fournissent le marché de Dhaka au Bangladesh. Tamer s'associe dès ce premier voyage à Ashish. Sous son patronage, il effectue son apprentissage de ce qui est disponible et à quel prix :

> « C'est ton exportateur qui te met au fur et à mesure en contact avec les fournisseurs locaux. Une usine par exemple produit cinq sortes de pièces différentes. Toi tu commandes une référence à 100 exemplaires. L'intermédiaire (*wasît*) rassemble les pièces qui proviennent des différentes usines, il prend sa marge et t'envoie ta commande. (cf. Nayan) Après trois voyages et autant de commandes, tu peux toujours essayer de travailler directement avec les fournisseurs. Mais les délais de livraisons sont variables et généralement, il faut une quinzaine de jours pour avoir les quantités et

[135] PORTES 1999

> la qualité dont tu as besoin. L'exportateur prépare ta commande, collecte auprès des différents fournisseurs les pièces et les stocks. Quand la commande est prête, il t'appelle. C'est là que peut intervenir le voyage, avant le fret. Tu y vas pour vérifier la qualité des références et les quantités. Et tu donnes ton feu vert. Si tu tisses des liens de confiance avec ton exportateur, il procède à l'envoie sans vérification […] C'est comme toi, quand tu es arrivé en Égypte. Au début tu ne connaissais personne, tu ne comprenais rien, personnes ne te faisais confiance et regarde avec le temps… »[136]

A l'issue de ce voyage, Tamer est en mesure d'acheter les pièces dont il besoins. En Inde, il supervise l'approvisionnement et contrôle les commandes avant leur acheminement. Pour les principaux protagonistes, la réduction de l'incertitude, à défaut de la maitriser instaure une multitude de micro-filières dont la coordination repose sur des jumelages égypto-indiens exclusifs et des procédures de vérification réciproques. Le meilleur moyen d'évaluer la fiabilité de ses fournisseurs et de leur rendre fréquemment visite et de tester ce qu'ils font. Les relations commerciales se développent sur le mode de la navette entre l'Inde et l'Égypte pour répondre au besoin d'assurances mutuelles. L'auto-assistance des contractants pallie l'insuffisance d'un système juridique qui doit garantir leurs transactions. A l'affût de toutes opportunités, Ziada peaufine son carnet d'adresse, il identifie à Dehli les principaux fournisseurs de pièces indiennes : Varroc (Vilebrequin, arbre à cames, soupapes, embrayage, colonne de direction, guidon, démarreur, alternateur, interrupteur, …) ; Microfine (Bielles,…) ; Steelbird (joint en caoutchouc, soufflets, filtres, composants électroniques) ; mais aussi, Meetex, Globe star, BBW. Autant de connaissances qui enrichissent l'intermédiation de Ziada à son retour.

Médiations outremers

A Bilqâs, de nouveaux acteurs s'emparent de l'innovation. Ahmad Atta est un jeune cadre de la banque publique « Misr ». A vingt-six ans, il travaille au sein de la succursale du chef-lieu. Salarié, à la recherche d'une seconde activité, il s'intéresse à la nouveauté. En ville, la première boutique de téléphone portable vient d'ouvrir. Pour monter sa propre affaire, il hésite entre la téléphonie et les promesses de l'informatique. Quand arrive le touk-touk. Si les rickshaw proviennent alors de Simbâlawayn, des commerçants informés cherchent déjà à l'importer directement d'Inde : « Dans ce secteur, le capital (*ra's al-mâl*) est ouvert. Celui qui a 100 ou 200 ou 10 peut travailler. Dans mon cas, l'essentiel du capital provenait de mon

[136] Entretien avec Tamer Abû Sharif du 24 septembre 2005

père », confie Atta. Pour d'autres ambitieux, l'origine du capital de départ est liée à un partenariat (*sharika*), Salah al-Bialy, un ingénieur agricole, s'est associé à un riche koweitien pour créer une société commerciale d'import de vêtements de femme en provenance d'Inde justement. L'entreprise d'importation contrôle une part de marché d'autant plus grande que ce capital est important. Le premier conteneur a couté à Ahmad Atta presque 50 000 $, pour un bénéfice « *wa al rîba fiha* »[137], qu'il estimait à 200 $ par véhicule (300 d'après mes calculs, cf. le tableau ci-dessous, soit une marge bénéficiaire de 12 %). Pour cette transaction initiale, Atta s'est fié à un exportateur, qu'il a trouvé sur Internet. Il s'agit encore une fois de Lovson détenteur du profitable nom de domaine « auto-rickshaw.com » Atta est un importateur de fait, s'il maitrise l'informatique, le jeune commerçant n'a pas les autorisations nécessaires pour importer, c'est là qu'intervient Ziada. Incitant les acheteurs égyptiens, le commissionnaire sert systématiquement de prêt nom, et leur obtient les autorisations d'entrée au port. Le courtier de Damiette s'associe aux marchands de Bilqâs et multiplie ses médiations outre-mer.

Entre 2002 et 2003, Salah al-Bialy achemine une centaine de rickshaw. Sur les conseils de son transitaire, il importe conjointement des pièces détachées par bourrage non-déclaré des cinq conteneurs. L'apport financier koweitien combiné au portefeuille de relations de Ziada, imposent rapidement Bialy comme le principal vendeur de véhicules et pièces de la ville. Ahmad Atta, quant à lui n'a pas une surface financière koweitienne et ne peut assumer le risque d'importations lointaines. Aux débuts, le dédouanement des pièces était problématique, les fonctionnaires en charge n'ayant ni référence ni connaissance technique de la marchandise entrante, la procédure était aléatoire, une pièce peut passer et être rejeté la fois suivante… S'il a réussi un coup en introduisant dans les rues dix-huit touk-touk, il préfère remiser ses gains sur place en achetant en gros des pièces à Abû Sharif ou Bialy pour les revendre au détail.

[137] Entretien avec Ahmad Atta dans son magasin du 12 août 2005

Inde	**Rickshaw Bajaj RE 4S**	Unité ($)	Devise locale (EGP)
	Achat de véhicules	$ 1 600,00	7 360,00 EGP
	Total (18 unités)	$ 28 800,00	
	TRANSPORT (*sharn*)	$ 4 000,00	
	Total CIF	**$ 32 800,00**	**150 880,00 EGP**
Égypte	**DOUANES *(gumrûk)***		
	Droits 40 %	$ 13 120,00	
	Frais, Manutention	$ 1 000,00	
	Transport terrestre	$ 500,00	
	Total Douanes	**$ 14 620,00**	**67 252,00 EGP**
	Total CIF + Douanes	**$ 47 420,00**	**218 132,00 EGP**
	Entreposage (*marzan*)		
	Prix de revient égyptien d'un véhicule	$ 2 634,44	12 118,44 EGP
	Prix de revente		13 600,00 EGP

Tableau 6 - Premier conteneur d'Ahmad Atta (juin 2002)

A la différence d'Abû Sharif ou de Wadie, Bialy ne se spécialise pas dans une niche du marché de l'innovation. Maximaliste, il prétend comme Abû Zayd ou Hosni à l'échange combiné du véhicule et de ses pièces. Aussi pour pérenniser la provision de rickshaw, il n'hésite pas, par l'entremise de Zaynab qui est déjà repartie sur la route, à pactiser avec Samuel. Dès les premières diffusions dans la province de la Daqahliyya, des commerçants se mettent à acheter des rickshaws pour les revendre aussitôt. Là où arrive le touk-touk des courtiers surgissent régulièrement (on y reviendra). En 2002, Zeidco concurrence toujours Citi. Si Samuel attire et enrôle les plus riches (il ne fait toujours pas d'avance) comme Bialy, d'autres rejoignent encore Abû Zayd. A Bilqâs Samir Medbel est propriétaire d'un magasin d'automobile. Dans sa vitrine, il expose parmi les nouveautés et les occasions, des touk-touk flambant neufs. Son show-room lui sert de dépôt-vente, dès qu'un triporteur est vendu, Abû Zayd lui en fournit un autre. Ni avance, ni frais, Zeidco assurant même le transport, le détaillant ne paye qu'une fois la marchandise écoulée et touche une commission variable de 200 LE en moyenne (soit une marge de 2,5 %). Dans cette configuration, Hassan Abû Zayd dispose d'un point de vente supplémentaire, une exposition à moindre frais dans un lieu où le

rickshaw est en plein essor, tandis que Samir n'a jamais autant capté de clients que depuis qu'il propose des rickshaw. Entre Simbâlawayn et Bilqâs se mettent en place les premiers étages de la distribution égyptienne de l'innovation indienne et de ses composants.

En Égypte, depuis les ports, zones d'entrepôts, et les voies rapides, les routes commerciales transnationales sont recomposées selon des contraintes de divers ordres (accords internationaux, différentiels de taxation, distance, instabilité politique...) avec l'objectif de chercher les itinéraires les plus fluides et les hinterlands les plus étendus. Cette intégration crée de nouvelles échelles d'observation d'unités spatiales discontinues, impliquant de nombreux acteurs qui interviennent sur des segments et dans des localités dont il est bien difficile a priori de supposer qu'elles entretiennent des liens entre elles. Or, c'est précisément là, à l'intersection d'espaces migratoires, de production et de consommation que se développent les filières du rickshaw à moteur. Tandis que Bajaj le constructeur réorganise ses réseaux logistiques à l'international, la distribution de Citi l'importateur se délocalise dans les petites villes de province où débouche contre toute attente la technologie indienne. Des acteurs anonymes s'attachent à l'innovation et entreprennent localement sa mise en route. En creux des zones d'échanges internationales consacrées par l'État, des associations discrètes d'importateurs, de courtiers, de revendeurs, de garagistes, de sous-traitants indiens, d'agents d'exportation, de transitaires, de grossistes, de détaillants, de chauffeurs développent une filière non stabilisée. La vente dérivée de pièces détachées complexifie le marché du rickshaw à moteur. Ses acteurs ne sont pas seulement des revendeurs ou des détaillants, mais aussi des importateurs et des grossistes. En Inde, ils achètent des véhicules puis des pièces détachées en gros pour revendre en Égypte de petites quantités aux premiers chauffeurs. Ils organisent le transport des marchandises entre des fabricants éloignés et des consommateurs de plus en plus nombreux. Dès qu'ils le peuvent, ils stockent leurs achats pour les revendre à d'autres vendeurs. Pour éviter les ruptures de fournitures de véhicules et faire face aux carences de pièces, des collaborations émergent entre Simbâlawayn et Bilqâs, les membres du petit cercle d'importateurs soutiennent l'innovation en se fournissant mutuellement. Certains font de la fabrication artisanale ou de la transformation rudimentaire de composants. D'autres prennent le rôle des banques en évaluant la solvabilité de leur clientèle, octroyant leur crédit.

Les marchands jouent un rôle-clé par leur « savoir-juger » entre les qualités de pièces qui prolifèrent à mesure que s'intensifient les échanges. Observation, analyse des provenances, des appellations, des matériaux, connaissance des procèdes que recouvrent les taxinomies :

« la complexité des critères et des nuances d'appréciation » fait du marchand un « médiateur de la sélection »[138]. L'intense activité commerciale suscitée par le rickshaw peut se décrire à partir d'opérations singulières consistant à dissocier et rapprocher, couper puis apparier, détacher et rassembler les éléments constitutifs de sa mécanique… mais aussi les segments de « clientèle ». Une économie de la qualité s'accompagne d'une différenciation des procèdés pour répondre a des marchés complexes, segmentés, hétérogènes. Lors des transactions, les commerçants testent, valident et qualifient les pièces détachées, devenant aussi des intermédiaires techniques.

Le jeu des qualités, des façons et contrefaçons est non seulement une façon de dériver le marché, mais aussi une façon d'inventer de nouveaux usages. Les différentes médiations peuvent être décrites comme autant de « tailles » dans le marché naissant de l'autorickshaw, c'est-à-dire de constructions de marchés dans le marché, d'espaces de choix locaux dans des espaces de concurrence infiniment ouverts. Aussi les petits acteurs se disputent des bouts de marché et contribuent par leurs actions tous azimuts à construire la filière.

<table>
<tr><td>INDE</td><td colspan="2">Mumbai</td><td colspan="2">Dehli</td><td colspan="2">Dehli</td></tr>
<tr><td>Exportateur</td><td colspan="2">Nayan</td><td colspan="2">Ashish
Karol Bagh</td><td colspan="2">Dhaga (???)</td></tr>
<tr><td>Fabricant</td><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>EGYPTE</td><td colspan="2">Port-Saïd Simbâlawayn</td><td colspan="2">Bilqâs</td><td colspan="2">Mansûra Simbâlawayn</td></tr>
<tr><td>Importateur</td><td colspan="2">Hosni Hilal</td><td colspan="2">Abu Sherif</td><td colspan="2">Wadie Danial</td></tr>
<tr><td>Distributeur</td><td colspan="2">Salah Ghazi</td><td colspan="2">Abu Sherif</td><td colspan="2">Wadie Danial</td></tr>
<tr><td>Gros</td><td rowspan="3">Magasin</td><td></td><td rowspan="3">Magasin</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Demi-gros</td><td>Camionnette</td><td>Camionnette</td><td rowspan="2">Alfred et Samaha</td><td>Camion-nette</td></tr>
<tr><td>Détail</td><td>Revendeurs</td><td>revendeurs</td><td></td></tr>
</table>

[138] JEANNIN 1995, p. 365

IV.LA MISE EN PLACE D'UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Pendant trois années entre 2000 et 2003, le succès de l'innovation indienne ou la création d'un marché égyptien du rickshaw consacre parmi d'autres l'activité d'un homme : le directeur commercial de Citi (*Cairo individual transportation international*), modeste filiale deux-roues du plus important groupe automobile de la région. Cette société commerciale, « représentant exclusif » de la compagnie Bajaj en Égypte depuis 1994 est au bord de la faillite, quand arrive le rickshaw. Sa trésorerie ne tient qu'au renflouement de la maison-mère, qui connait elle-même des difficultés financières. En Égypte, la demande interne s'est effondrée, une nouvelle crise de liquidité a brisé le cercle vertueux où les dépenses à crédit de consommation et d'investissement nourrissaient à crédit l'activité commerciale des importateurs. Sans formation supérieure, Samuel a appris son métier sur le tas, il a fait ses premières armes au bas de la hiérarchie. Cet ancien vendeur de climatisation plonge avec son entreprise, quand il prend conscience de la manne du rickshaw. Au contact d'Abû Zayd d'abord, puis de Mohamad Ali, ou encore de Zaynab touk-touk, il entrevoit avant ses responsables sceptiques[139] le débouché provincial de la technologie. Sens du risque, goût de l'innovation, volonté d'expansion, confiance dans les hommes, fondent sa capacité à saisir les opportunités et à prendre rapidement des décisions hardies, à tirer avec lucidité la leçon des erreurs du passé, Samuel n'hésite pas à explorer des voies nouvelles, à transformer à son niveau l'organisation héritée. L'échec du premier modèle de vente à crédit de deux-roues consacre l'usage « utilitaire » du nouveau trois-roues. A la différence des vespas qu'il vendait à perte, le triporteur indien est un « *moneyearner* »[140], il enrichit son propriétaire. Voilà d'après lui la clé de son succès. Tout le reste est affaire de détail. L'objet roulant inédit rendrait solvable son acquéreur aussi pauvre soit-il[141]. Citi en déléguant sa distribution sous-traite en cascade la gestion des créances qui s'attache à sa commercialisation. Chaque rickshaw devient potentiellement un projet familial autofinancé, l'entreprise ne prend plus le risque de la mise sur le marché.

[139] Le Manager général de Citi, Ghassan Kabbani est hostile « j'étais contre, je n'y croyais pas ». Archaïque, polluante, il n'y avait pas à ses yeux de marché pour la technologie indienne. [Évasif et sourire en coin]. Il prend aujourd'hui la mesure de son erreur. (extrait du journal de terrain, juin 2006)
[140] Conversation avec Samuel
[141] En 2003, 44 % des égyptiens vivent avec moins de deux dollars par jours (World Development Report)

Dès les premières importations de rickshaw, Samuel pose les jalons d'un double circuit de distribution. La première coordination s'appuie sur le réseau de concessionnaires qui revendaient, déjà, la panoplie deux-roues du fabricant indien (depuis 1997). La seconde, qui est à l'origine de l'invasion des petites villes, repose on l'a vu, sur un groupe émergeant de grands commerçants. A Simbâlawayn ou Bilqâs, ils forment avec leurs homologues indiens, un cercle restreint de grands commerçants. Ensemble ils font des affaires, à l'import pour les premiers, à l'export pour les seconds, un marché local prometteur. Si ces grands commerçants s'emparent du marché lucratif des pièces détachées, les importateurs vont être mis au pas, par Samuel qui centralise progressivement la distribution de la machine elle-même. En 2006 sa société devient le pivot de la filière du rickshaw. Représentant exclusif de Bajaj en amont, il a su, en aval, faire confiance et recruté des revendeurs hors du sérail des négociants. Il organise ainsi la concurrence d'*outsiders* et met en place les conditions d'un futur monopole. Cette stratégie, d'un intermédiaire local, mobilise un réseau de revendeurs « dignes de confiances ». : Des franchisés compétents, mais sans ressources financières, dont l'implantation locale est un atout fondamental, parce qu'ils « lui ouvrent les portes » d'un marché qui émerge loin du Caire. Ce réseau atypique, l'une des clés de sa réussite, entremêle « le grand capital » - l'association commerciale Bajaj-Ghabbour - le savoir faire d'hommes d'affaires, de petits intermédiaires locaux et le secteur informel des villes, qui s'est emparé du triporteur, l'exploite et l'utilise au quotidien

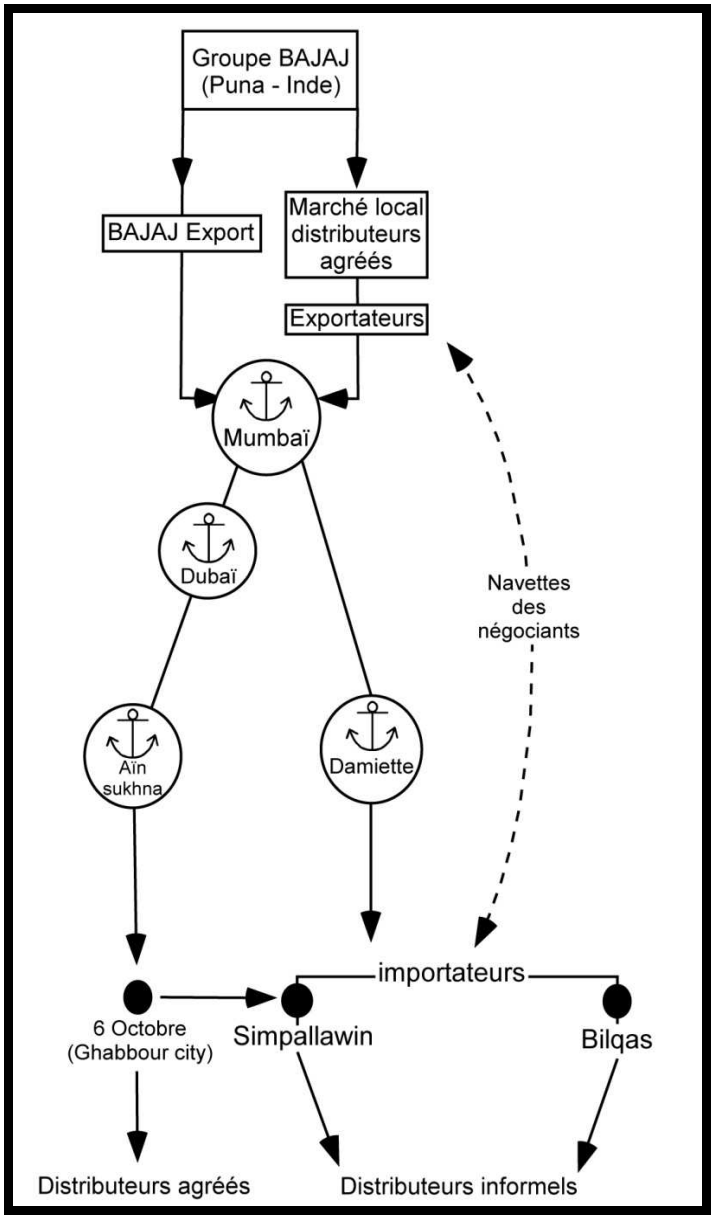


Figure 7 - Schéma d'un double circuit d'importation (c) Pliez

Salah al-Nabawi incarne cette stratégie. Depuis son enrôlement en 2002, Salah est devenu un maillon essentiel du réseau de distributeurs organisé et agréé par Samuel. Il est un fournisseur incontournable du négoce du triporteur. A l'échelle du delta, le touk-touk comme mode de transport se propage de chef-lieu en chef-lieu[142]. Aussi faut-il ordonner au fur et à mesure l'alimentation des nouvelles localités. Des relais locaux émergent, mais ceux-ci ne peuvent atteindre Samuel, les nouveaux commerçants s'adressent donc en premier aux prestataires de Simbâlawayn. Salah s'est fait un nom sur le marché. La concentration d'activités complémentaires, de vente et de maintenance, lui assure une connaissance intime de la

[142] *Cf. infra* la diffusion de l'innovation, p.

machine, du business et de la clientèle. Son ancienneté, ces quelques années qui font la différence, sa compétence technique, offrent des garanties à des clients qui découvrent seulement l'innovation. Il faut dire qu'avec sa jeune équipe, il propose une sorte de service après-vente convaincant. A partir du garage, il tisse sa toile et intervient sur tous les segments. Ainsi, Salah al-Nabawi, vend aussi bien ses touk-touk au détail, neufs ou d'occasion à des particuliers, qu'en gros, à des commerçants qu'il fidélise dans les villes où arrivent l'innovation de Kûm Hamada, Mahmûdiyya, Hawâmdiyya, Fakûs, Dikirnis, Fariskûr…



Photo 5 - La logistique de Salah al-Nabawi

En 2005, le débit du touk-touk s'appuie sur une logistique bien huilée. Salah coordonne, l'approvisionnement directement avec Samuel, qui monopolise les importations des trois roues. Les touk-touk sont assemblés dans les usines du groupe automobile indien à Pune, dans la région de Mumbaï. Le transport de la machine se fait à la verticale, une structure légère de bois soutien le châssis protégé par un film plastique, par souci d'ergonomie, l'armature du toit, sa toile cirée, le pare-brise et la roue ont été disposés à l'intérieur du châssis. Cet emballage permet de transporter dix-huit véhicules par container, à partir du port de Mumbaï. 80 % des importations de touk-touk transite par le nouveau port marchand d'Ain Sukhna. La marchandise indienne dédouanée est ensuite acheminée dans un entrepôt de la zone industrielle de la ville du six Octobre, à partir duquel les touk-touk sont écoulés à travers un circuit de distribution à l'échelle du pays. Si dans un premier temps, Salah a été livré, il

assume désormais le transport des machines neuves depuis l'entrepôt du Six Octobre. Il a investi dans une flottille, son camion transporte quatre unités et une fourgonnette. Pour gérer des transactions de plus en plus éloignées, il a recruté un chauffeur-livreur-convoyeur de fonds à plein temps, qui livre et encaisse chez le client le montant de la commande. En fonction des besoins, il peut mobiliser une armada de camionnettes, qui quadrillent dans la journée tout le pays. Le jeune entrepreneur a fait construire un entrepôt, mais ses stocks sont limités, il gère à flux tendu par téléphone. La plupart des transactions se font par un portable, qui sonne sans cesse. Pendu au sans fil, il arpente « son garage à ciel ouvert », au milieu des gamins qui réparent, distillant conseils et claques, attentif aux clients sur place, répondant à d'autres au téléphone, qui s'enquièrent continuellement du nombre d'unités disponibles ou suivent la courbe des prix et finalement passent commande. Si la bourse informelle de l'autorickshaw se situe à Simbâlawayn, le garage de Salah en est l'un des piliers. C'est devenu dans la ville mon principal poste d'observation, mon point d'entrée dans le réseau de ses relations d'affaires, un prise dans l'enchainement de la machine et ses hommes. Je suis d'abord fortuitement monté dans un touk-touk, celui de Maher à Bilqâs qui m'a conduit chez Ahmad Samir, qui m'a renvoyé à Simbâlawayn dans son garage. Aujourd'hui, je suis le témoin privilégié de sa réussite. Il m'emmène partout où je le suis.



Photo 6 - Salah al-Nabawi (Aout 2005)

« Je fais comme Amitav Ghosh »

« Les Indiens sont là, les Indiens arrivent ! » La ribambelle accourt vers un Salah hilare. Samuel devait venir, c'était prévu, j'étais prévenu. Samuel fait sa tournée bimensuelle, mais cette fois il est accompagné par deux cadres de Bajaj, Naïk (*Area manager*) responsable Égypte et de Sunil (*Senior manager, International marketing*) responsable des ventes pour l'Afrique et le Moyen-Orient. La rencontre a lieu à Simbâlawayn dans le garage de Salah.

Naïk, avant d'être commercial comme l'indique sa carte de visite, reste un ingénieur. A peine arrivée, il entreprend aussitôt l'observation du travail de montage des nouveaux véhicules. Je comprends qu'à chacun de ses passages, il poursuit sa propre investigation auprès des garagistes. Le déplacement d'experts, de techniciens qualifies est nécessaire pour monter, ajuster, réparer et transmettre des savoirs spécialisés. En retour, il évalue les techniques de

réparation et l'acclimatation de la technologie à l'environnement d'une petite ville égyptienne du delta, aux manières locales de conduire et d'entretenir. Il inventorie les pièces qui cassent, établit une sorte de retro-planning égyptien de leur altération. L'image de l'ingénieur créateur est trompeuse : « seule une infime partie des ingénieurs même parmi les mieux formés est impliquée dans la conception et le développement. Dans leur grande majorité, les ingénieurs sont occupés par la surveillance et la maintenance des choses existantes » rappelle Edgerton[143]. Équipé d'un appareil photo numérique, j'observe Naik observer les pratiques locales. Il constate en anglais un brin désabusé : « les gars ne retirent toujours pas le film plastique qui recouvre la banquette arrière. La consigne a pourtant le mérite d'être claire, à la fin du montage, il ne doit plus rester un bout de film plastique dans le véhicule »[144]. Samuel interroge les mécaniciens. « Les clients préfèrent comme ça » rétorquent-ils nonchalants. Le plastique fait neuf, il gage du prime usage de l'engin. D'ailleurs, la plupart du temps, les mêmes clients conservent l'emballage jusqu'à la dernière déchirure. Déconcertant explique Naïk en me prenant à partie : quand on sait que le plastique en obstruant partiellement l'arrivée d'air empêche le circuit de refroidissement (à air justement) d'exécuter pleinement sa fonction, refroidir le moteur. Lequel chauffe trop rapidement entrainant une usure prématurée de ses composants. Les ingénieurs indiens pensaient avoir judicieusement placée la prise d'air derrière la banquette pour en optimiser l'efficacité, mais l'usage égyptien affaiblit la conception indienne : « Refroidir un moteur avec de l'air, c'est moins cher à fabriquer qu'avec de l'eau » enchaine Naik toujours à mon attention, mais le choix technique du constructeur est discuté dans les ateliers. En Égypte où règne une chaleur sèche, les mécaniciens désignent unanimement l'absence de radiateur, donc de circuit hydraulique de refroidissement comme le point faible de la technologie indienne. Si la controverse porte en définitive sur la fiabilité de la machine, ses imperfections n'en détachent pas pour autant ses experts locaux, l'usage non optimal n'est-il pas le gagne pain des mécaniciens ? Le client profane heureux de sa banquette plastifiée reviendra pour la révision de son moteur dans quelques mois.

L'objet de cette visite n'est pas pour autant didactique, même si Naik par ses conseils récurrents voudrait assurer la formation continue des réparateurs, adapter les usages à sa conception, Samuel, lui, est venu chercher la recette de la quinzaine. Le marché égyptien du rickshaw reste un marché opportuniste, où il faut vendre le plus et le plus vite possible. Salah

[143] EDGERTON 2006, p. 100
[144] Visite du 14 août 2005

complice m'invite à les suivre dans l'arrière boutique de son frère Ibrahim que je vois pour la première fois. Regard en coin et poignée de main rapide, l'aîné est méfiant. Samuel s'assoit à « sa place », celle du patron, derrière le bureau. Comme si de rien n'était, je rejoins pour ma part les deux indiens. Entre deux blagues salaces, Samuel hésite entre l'aparté franco-indien et le murmure des comptages et recomptages, soit un demi-million de livres égyptiennes en petites coupures. Encore stupéfaits, les indiens me demandent ce qu'un français, qui parle anglais peut bien faire à Simbâlawayn… « Je fais comme Amitav Ghosh » ai-je alors répondu.

Amitav Gosh est un anthropologue indien qui a fait sa thèse en Égypte dans un petit village du Delta du Nil. De cette expérience, il a tiré un roman « post-colonial » fascinant. Naik, avant de venir en Égypte a lu le livre d'Amitav Ghosh. *In an Antique Land* (1992) n'est pas un roman, mais une sorte de récit de voyage doublé d'une enquête historique : voyage d'un étudiant indien en anthropologie à Oxford, parti faire son terrain en Égypte, et qui va également se lancer dans une enquête sur un commerçant juif maghrébin qui vécut au XIIe siècle et émigra au Caire, puis en Inde. « *In an Antique Land* peut être lu comme une sorte d'anti-récit national, de plaidoyer contre les récits nationaux au sens 'lyotardien' »[145]. Aucune fiction ici, tout est basé sur des faits réels. *Un infidèle en Égypte*, pour la traduction française est un roman alternant le récit du travail de terrain Ghosh dans une communauté villageoise égyptienne avec le récit d'une reconstruction historique, « L'Esclave de la SEP. H.6"0.4 »[146]. Inspirés par ses propres travaux académiques, Ghosh complexifie un genre littéraire, en chevauchant l'ethnographie et l'historiographie, tout en restant fermement ancrée aux caractéristiques formelles de la fiction narrative. *Un infidèle en Égypte* est une réécriture des matériaux ethnographique de sa thèse[147], transformée par l'importance qu'il donne aux aspects intersubjectifs et narratifs de son enquête. Ghosh cherche à faire disparaître le personnage d'autorité qu'est l'ethnographe, en le remplaçant par un dialogue entre lui et ses informateurs indigènes qui mettent constamment en doute son autorité narrative. L'identité de Ghosh l'indien est renégociée à travers la rencontre des habitants du village égyptien de Nashawy. Point de vue indien et expérience égyptienne en anglais, ce récit dans sa version

[145] Conférence de Richard Jacquemond, In an Antique Land d'Amitav Ghosh : Un regard « post-national » du Sud sur le Sud (Université de Provence-IREMAM, Maison Méditerranéenne des Sciences de l'homme, 3 et 4 octobre 2008).
[146] AMITAV GHOSH, ''The Slave of MS. H.6'', *Subaltern Studies VII: Writings on South Asian History and Society*, eds. Partha Chatterjee and Gyanendra Pandey, Delhi: OUP, 1993, pp. 159–220.
[147] Thèse de doctorat, non publiée (1981) intitulé,''*Kinship in Relation to the Economic and Social Organization of an Egyptian Village Community*''. Oxford.

originale a été considéré comme un exemple réussi d'une fiction ethnographique qui cherche à rompre les liens avec la tradition ethnographique. James Clifford a été parmi ceux qui ont perçu « In a Antique Land » comme un nouveau type de *cultural account*, que lui et d'autres ont décrit pour critiquer le « style traditionnel » de l'écriture ethnographique. Clifford écrit :

> "In weaving together his modern and medieval histories, Ghosh crosses the borders of ethnographic writing, particularly those shared with the novel and travel literature. The villagers he portrays are not so much informants as characters. As a formal experiment, the book's spatial and temporal overlays complicate the notion of a ''field'' (and thus, ''fieldwork'') almost beyond recognition. In An Antique Land recasts the traditional village study as a multiply-centred account of transnational relations"[148]

Au-delà de ses innovations narratives, c'est dans le delta du Nil que le romancier et ethnographe, parti à la rencontre de la civilisation millénaire nilotique, découvre au contraire un village que ses habitants, migrants, pèlerins ou entrepreneurs, ont transformé en ce que Clifford qualifie de « salle de transit d'aéroport »[149]. Le mythe de l'enclavement et de l'enracinement paysan était battu en brèche, forçant son auteur à renverser son prisme de lecture initial. J'ai retrouvé dans cette analyse de l'autobiographie de Ghosh par Clifford une découverte du même ordre que celle qu'a constitué pour moi l'apprentissage du rickshaw à Simbâlawayn et la rencontre des indiens dans un atelier mécanique.

L'atelier, le cœur historique de l'entreprise, n'a jamais été, avec la démultiplication du parc, aussi rentable. Ses six ouvriers et apprentis réparent en moyenne huit à dix machines par jour. Salah est à la tête d'une affaire familiale prospère qui a progressivement investi les différents segments du service au triporteur indien : la vente, la maintenance et les pièces détachées. Patron reconnu et reconnaissant, il brasse des millions en petites coupures, dont il sait qu'il ne récupère que les miettes. Il redistribue patiemment aux siens et à ses ouvriers qu'il a choisi de bien payer, en poursuivant son apprentissage des lois de la concurrence et du marché libre. L'argent, quant à lui, termine systématiquement dans une grosse valise. A l'occasion de tournées régulières, les billets sont recomptés et transportés aux bons soins de Samuel dans le coffre de sa voiture, au siège de la filiale du groupe Ghabbour au Caire. Les sommes en question sont ensuite enregistrées au Caire par le service comptable, alimentant les profits du représentant exclusif du groupe indien en Égypte. Il transit ensuite par le bureau régional des

[148] CLIFFORD 1994, cité par SRIVASTAVA
[149] CLIFFORD 1997

ventes de Bajaj à Dubaï (son responsable est dans la pièce), pour en enfin achever son périple transnational, à Pune, où il arrondit le chiffre d'affaires en dollar de la branche export de la maison mère.

Au sein de l'entreprise Citi, Naik est devenu en quelques mois mon principal informateur. Depuis le début de l'enquête, Samuel est méfiant, il m'évite le plus possible, incitant ses collaborateurs à ne pas perdre leur temps avec un khawaga dont on peut être sûr des intentions. Ainsi à Simbâlawayn, Salah Ghazi refuse tout contact et m'empêche d'atteindre Hosni. Dans l'entreprise, Samuel se trouve à l'intersection des flux d'informations, il contrôle l'information commerciale qui remonte de ses différents points de distribution, il filtre l'information financière qui descend du conseil d'administration de la filiale. Au siège, à Mohandessin d'abord dans de modestes locaux, puis à Abu Rawash, il veille à ce que je ne franchisse que le seuil de son bureau, concédant à ma pugnacité quelques entretiens. L'arrivée de Naïk change la donne. Entre Bajaj et Citi, les cultures d'entreprise diffèrent. L'information que retient Samuel sur l'activité de sa société est publiée chaque année dans un rapport sur le site de Bajaj[150]. La transparence commerciale de Bajaj destinée à ses investisseurs profite à l'enquête. Il faut dire que le point de vue d'un anthropologue intéresse Naïk, en m'autorisant à l'accompagner dans son travail, il m'agrège (moi et mes connaissances) à son propre dispositif d'investigation. En devenant des sources réciproques, il attenue l'emprise de son guide sur ce qu'il peut voir, tout en permettant de soustraire à l'autorité de Samuel ce que je peux observer.

[150] http://www.bajajauto.com/bajaj_investor_annual_report.asp



Photo 7 - Samuel Khilla devant le nouveau siège de Citi à Abu Rawash (janvier 2007)

Naïk l'ingénieur

Une partie de la zone industrielle de la ville du Six Octobre est constituée en zone franche, c'est dans ce périmètre à la fiscalité avantageuse relié par la nouvelle autoroute au port de marchandises d'Ain Sûkhna que loge parmi d'autres dans le désert, l'entrepôt de Citi. J'accompagne Naïk. Nous sommes accueillis par le responsable du site[151]. Nader, un ingénieur de trente-deux ans qui a été détaché par le groupe GB Auto pour superviser la préparation et la réexpédition des rickshaw. Il a travaillé pendant cinq ans pour la branche Hyundai avant de suivre une formation en Inde chez Bajaj et d'être promu ici.

Derrière l'imposant portail, je découvre une enceinte à ciel ouvert où 1200 unités sont stockées dans leur emballage d'origine, à même le sable. Dans une partie couverte, l'atelier d'assemblage prépare les seules commandes des premières branches provinciales du groupe : Mansûra, Fakûs et Sûhâg. Pour le reste de la distribution, l'autorickshaw est livré tel quel. L'opération d'assemblage à destination des concessionnaires mobilise six mécaniciens. Elle consiste à désempaqueter la machine, monter le train avant, la direction, les pneus, à visser une structure légère qui soutient la toile cirée, à resserrer les écrous, à graisser et huiler les

[151] Visite de l'entrepôt du Six Octobre, le 4 février 2006

rouages. Si le transport de la machine a été optimisé pour en réduire le coût, l'assemblage aussi rudimentaire soit-il, a l'avantage d'être exécuté sur le sol égyptien, c'est avant tout une opération fiscale qui permet à l'importateur de baisser des droits de douanes (de 40 à 25 % qui condamnent de fait la concurrence. En d'autres termes « la structure de la distribution du capital et la structure de la distribution des coûts elle-même liée principalement à la taille et au degré d'intégration verticale déterminent la structure du champ (rapport de force entre les firmes), la maîtrise d'une part importante du capital (de l'énergie globale) conférant un pouvoir sur le champ, donc sur les petits porteurs. Elle commande aussi le droit d'entrée dans le champ et la distribution des chances de profits »[152]

Mais loin de ces considérations, Naïk l'ingénieur veut importer une organisation à « l'indienne » qui consacre son rôle, avec ses directives et ses procédures managériales[153]. Le choc des cultures d'entreprises est brutal. Au Caire, les « manager » s'autoproclament, leur carte de visite faisant foi. Le profit rapide commande une organisation artisanale de la distribution. L'économie égyptienne du rickshaw telle qu'elle existe se caractérise du point de vue indien par la faiblesse de sa technicité, de son niveau d'organisation hiérarchique, de son capital, de son niveau de rentabilité. Naik est le porte-parole d'une technoscience standardisée qui doit perfectionner la commercialisation des produits Bajaj en Égypte. Il s'agit de mettre en place un contrôle qualité supplémentaire avant la livraison, soit vingt-six points de contrôle technique au moment de l'assemblage. Naïk ne désespère pas, il est en mission depuis six mois, il doit afin de « développer toutes les potentialités du marché local » multiplier les visites dans les villes clés pour constituer dans les deux prochaines années un réseau de « Service Center » franchisés. Mais proposer un service après-vente de qualité suppose le recrutement et la formation d'une main d'œuvre qualifiée, la création de postes de superviseurs (contremaîtres), responsables de la mise en œuvre d'un cahier des charges « qualité » et offrir une garantie à l'acheteur de trois mois dans un premier temps, qui incite l'acheteur à choisir le service après-vente Bajaj. Vaste chantier que mène Naïk. Pour le recrutement, il décide de passer par un journal gratuit de petites annonces : *al-waseet*[154]. Dans son annonce, il propose un stage de deux jours dans les locaux de l'atelier du principal entrepôt pour se familiariser avec la machine, en avoir une meilleure connaissance technique, distiller des conseils d'entretien. Point d'orgue de la formation, la remise d'un certificat et

[152] BOURDIEU 1997
[153] *Cf.* Infra le voyage en Inde
[154] http://www.ewaseet.com/index.php?country_id=EG

d'outils spécialisés pour la maintenance du triporteur. Dans sa tentative de prescrire un modèle, Bajaj déploie une politique de labellisation : « certifier » la petite industrie mécanique locale en l'accompagnant dans un processus d'appropriation de la technologie indienne, renforce sa position. En enrôlant comme en Inde, le « garage du coin », Bajaj valorise son image qui essaime dans la multitude des ateliers, au cœur du marché local de la maintenance. Pour imposer son modèle, ni le marché (la fourniture ou la sous-traitance ordinaire), ni la hiérarchie (l'internalisation de la production) ne sont des modes de gestion efficaces. Il s'agit pour Bajaj d'inventer une forme d'organisation hybride, dans lequel le constructeur joue le rôle de chef d'orchestre : il coordonne les contributions d'un ensemble de fournisseurs-partenaires, maîtrisant les compétences requises pour la production de chacun des éléments constitutifs d'un bouquet de services. Ce rôle assure à Bajaj une position stratégique dans la chaîne de valeurs. Sa rentabilité réside pour une bonne part dans le pouvoir qu'il tire de la dépendance des clients à l'égard du constructeur. Au moment où la concurrence apparait, Bajaj renforce sa position dominante en Égypte.

De la même manière que je vais ou je fais du terrain (*fieldwork*), Naïk va littéralement dans le marché (*marketplace*). Naïk sillonne la province de ville en ville, de revendeur en revendeur. Il scrute les évolutions du marché, observe les usages, rencontre les mécaniciens à qui il donne conseils techniques et recueille les remarques pour d'éventuelles adaptations des futurs modèles, il surveille l'apparition de véhicules concurrents, achète des pièces de contrefaçon. Il envoie des rapports détaillés et circonstanciés. Le marché égyptien du trois-roues est un marché opportuniste : vendre le plus est le plus vite possible. Les entreprises individuelles d'importation prolifèrent s'emparant de toutes sortes de rickshaw. Des photos des modèles qui entrent sur le marché égyptien à partir de la Chine ou du Sri Lanka (des triporteurs à moteur fabrication chinoise importés depuis le Sri Lanka) illustrent ses comptes rendus. Il surveille spécialement les autres rickshaw indiens. Dans ses dossiers, je découvre le modèle (de contrefaçon) « Star » dont j'avais déjà entendu parler.

La stratégie des petits : contours et détours d'un monopole

Pour les plus gros commerçants, qu'ils soient égyptien ou indiens, tous les moyens sont bons pour se défaire de la tutelle commerciale de Bajaj et contourner un monopole sur l'importation et la distribution de rickshaw qui se met progressivement en place. La mise en concurrence de la technologie du constructeur associe la petite industrie automobile indienne qui s'ouvre à son tour au monde et les pionniers égyptiens du rickshaw. En Inde, les

incitations à l'exportation sont nombreuses, en particulier sur les marchés dits émergents. « Nous pensons qu'il faut résoudre les problèmes des populations pauvres non seulement parce que l'Inde possède l'une des plus grosses populations pauvres de la planète, mais aussi parce que nous pensons que notre pays a le talent pour résoudre les problèmes des populations pauvres du monde entier. » pouvait déclarer Sam Pitroda, conseiller du premier ministre indien sur la question des infrastructures publiques d'information et de l'innovation. Or, le rickshaw n'est-il pas l'emblème de l'innovation frugale à l'indienne, du *Jugaad* ?

A l'origine du *Jugaad*, il y a des paysans Punjabis innovants qui montent le moteur diesel de leur pompe d'irrigation sur un châssis en acier avec des roues. Ils avaient créé le premier Jugaad. Au fil du temps, Jugaad est devenu une notion, valorisant le potentiel d'imagination et de créativité des personnes pour résoudre leurs problèmes. Aujourd'hui, ce génie populaire de la débrouille s'enseigne dans les *business schools* et désigne une méthode indienne de management de l'innovation. Le Jugaad serait une espèce de « mana », puissance ou principe d'action qui expliquerait le succès commercial indien au « bas de la pyramide » ("bottom of the pyramid"), en Afrique en particulier. L'interprétation minimaliste du Jugaad, très en vogue, qui se limite à la seule réduction des coûts de développement, passe pourtant à côté de l'essentiel. En effet, la fourniture de nouveaux biens et de services aux populations pauvres nécessite une remise en question radicale du développement de produits : « Frugal engineering is not a simply low-cost engineering. It is not a scheme to boost profit margins by squeezing the marrow out of supplier's bones ». Dans les pays en plein essor ou en voie de développement, les entreprises doivent souvent répondre urgemment aux besoins de la population. L'idée est de satisfaire rapidement et à moindre coût les besoins immédiats du consommateur pauvre, en utilisant sur le moment les ressources disponibles. Dans ce processus, l'improvisation créative prend le pas (et/ou se combine) au temps de la recherche-développement : « Dans la région du Saurashtra, située dans le Gujarat, le *chhakadas*, un rickshaw motorisé à trois roues fabriqué localement, fournit un moyen de transport à six milles villages. L'engin, qui réunit une moto de marque Bullet, les roues d'une voiture Fiat et une pompe à eau marchant avec un moteur diesel, peut transporter jusqu'à trente passagers et rouler trente-cinq kilomètres avec un seul litre de diesel. Ce véhicule, qui n'a été que récemment reconnu comme légal par les autorités, intéresse maintenant des acheteurs en Afrique orientale et au Bangladesh »[155]. Aujourd'hui, près de 150 000 *chhakadas* circulent

[155] PAVAN K VARMA (2004)

dans la province du Gujarat, l'ingénieux Jagjivanbhai Karsanbhai Chandra « un homme de vision » un rêveur, un inventeur, un stratège »[156], a fondé sa propre marque de rickshaw Atul et en fabrique chaque année 24 000 (pour un chiffre d'affaires de trente millions de dollars).



Photo 8 - Jugaad

Au-delà d'expérimentations locales, la mobilité des pauvres intéresse de nombreux entrepreneurs indiens. Si Bajaj a une envergure nationale, il existe dans d'autres provinces de petits constructeurs qui localement défient le géant de Pune : Atul à Rajkot, Vikram à New Dehli, et enfin Star à Bombay. Hassan Abû Zayd a toujours cherché à s'associer à d'autres constructeurs indiens. Sa démarche commerciale s'appuie sur cette concurrence régionale des fabricants du sous-continent indien. Face à la puissance de l'association Bajaj-Citi, il voulait d'abord varier ou élargir la gamme de ses produits pour se développer et surtout se protéger des aléas de l'emprise de la multinationale, il s'agissait surtout d'organiser la concurrence de l'offre. Abû Zayd n'a jamais vraiment digéré de n'a pas avoir été pris en considération par les services commerciaux de Bajaj, ni d'être évincé par Samuel. Méprisé, c'est lui qui avait « senti » le potentiel égyptien du trois-roues, pourtant Bajaj n'a jamais voulu l'associer à son développement. L'industriel indien connait l'importance du choix d'un partenaire local dans la conquête de marchés étrangers. N'a-t-il pas lui-même été au tournant des années 1990, le partenaire privilégié d'un constructeur japonais ? Une association industrielle qui a offert conjointement un débouché en Inde à la technologie de Kawasaki et un transfert savoir-faire à Bajaj. Aujourd'hui, le constructeur indien a complètement réorganisé sa production selon les standards industriels japonais. En Égypte, deux critères ont commandé sa stratégie, le choix d'un partenaire commercial, l'implantation locale et la puissance financière. Si elle doit assumer le risque financier de la mise sur le marché, l'entreprise locale a déjà développé un

[156] http://www.atulauto.co.in/site/corporate/the-company.html

réseau de distribution et s'est établie dans l'esprit du consommateur. Capitaliser sur les goûts et les préférences locales peut être un avantage concurrentiel. La création d'une chaîne concurrente de distribution peut être une entreprise coûteuse pour le constructeur indien. Des entreprises étrangères comme Bajaj (et leur équipe d'ingénieurs en marketing) peuvent être qualifiées pour la commercialisation à l'internationale, mais l'entreprise locale a une connaissance intime du marché local et de sa culture dont l'acquisition prendrait du temps à la multinationale indienne.

Ainsi au moment au Bajaj s'appuie exclusivement sur Citi pour mettre en place son réseau de distribution, il s'agit pour Hassan Abû Zayd de constituer une offre alternative au plus près des pratiques en vigueur de maintenance. Le service après-vente du rickshaw dans sa version artisanale est décentralisé. Horizontal, il repose sur une offre faiblement organisée, une multitude d'unités dispersées sur tout le territoire : les ateliers mécaniques. A la filiale de Bajaj, à l'émiettement des initiatives, il imagine une fédération commerciale d'entrepreneurs locaux, une coopérative de professionnels qui leur permettrait de mutualiser les coûts de la commercialisation. Logistique commune… approvisionnement auprès d'une centrale de commande (économie d'échelle, gestion des stocks, transport, douane) suppose un investissement, donc un montage financier en partenariat avec les principaux acteurs du marché (hors Ghabbour) dans le but de proposer un service de qualité équivalente et moins chère que la multinationale. Dans cette perspective, plusieurs processus entrent en jeu. D'une part, le prix des produits et la tarification influent sur l'adoption de modèles étrangers : il faut trouver un rickshaw moins cher ; d'autre part, les logiques commerciales de substituts d'importation, de copies et de fraudes, cruciales dans « l'économie des produits », ouvrent la voie aux transferts de compétences. On fabrique alors des rickshaw « à la manière indienne », en copiant les procèdes techniques d'origine et les caractéristiques de Bajaj[157].

« Star » ou la création d'un hybride

Dans la région de Bombay, Abû Zayd par l'entremise de Nayan repère en 2005 une petite usine, l'entreprise fabrique un triporteur. Le modèle STAR était une piètre contrefaçon, mais il augurait de possibilités nouvelles, à la mesure des pionniers. Cette machine imparfaite (générique) avait l'avantage d'utiliser les mêmes pièces détachées bon marché que l'on trouvait en abondance sur le marché égyptien. Mais les clients lui préfèrent l'original.

[157] De la même manière que Bajaj fabrique des scooters et des rickshaws en copiant Piaggio (*cf. infra*, « De Pise à Pune »)

Profitant d'une pénurie provisoire sur le marché du modèle dominant Abû Zayd qui a investi dans cette alternative un conteneur, écoule à perte, soit 10 000 LE par véhicule, son stock de modèle expérimental (dix-huit unités). L'offre promotionnelle attire des clients plus nombreux, mais il est hors de question de répéter l'opération En revanche, Hassan prévoit un voyage en Inde pour visiter l'usine et implémenter les transformations indispensables. Du moins tester les nouveaux modèles avant de les importer.

Inde	**Rickshaw STAR**	Unité ($)	Devise locale (EGP)
	Achat de véhicules	$ 1 300,00	5 980,00 EGP
	Total (18 unités)	$ 23 400,00	
	TRANSPORT (*sharn*)	$ 4 000,00	
	Total CIF	**$ 27 400,00**	**126 040,00 EGP**
Égypte	**DOUANES *(gumrûk)***		
	Droits 40 %	$ 10 960,00	
	Agent, Manutention	$ 2 740,00	
	Transport terrestre	$ 500,00	
	Total Douanes	**$ 14 200,00**	**65 320,00 EGP**
	Total CIF + Douanes	**$ 41 600,00**	**191 360,00 EGP**
	Entreposage (*marzan*)		
	Prix de revient égyptien d'un véhicule	$ 2 311,11	10 631,11 EGP
	Prix de revente		10 000,00 EGP

Ce petit constructeur améliore sans cesse son processus de production et se rapproche superficiellement des standards de Bajaj. Un effort de mimétisme a été fait sur le châssis, mais la motorisation est loin d'être aussi performante. Dans sa première version, Star a été un fiasco pour ses importateurs. Abû Zayd achète le véhicule de 20 % moins cher, mais la machine « à bas coût » se révèle à l'usage peu fiable. Elle résiste mal au régime intensif de son utilisation commerciale. Les mécaniciens égyptiens ont procédé à de nombreuses adaptations du moteur, de l'embrayage ou de la direction. Ils ont développé un modèle hybride à partir de nombreuses pièces originales de Bajaj (du bloc moteur en particulier …). Cette hybridation, une réussite mécanique en soit, est un échec commercial. En effet, le processus de remodelage invisible grignote à chaque transformation la marge des

intermédiaires. La version égyptianisée et artisanale du constructeur devenant aussi chère que l'original.

Pourtant, suite à l'intervention d'Abû Zayd, le petit constructeur a sensiblement transformé l'apparence de son rickshaw. La cabine a été retouchée, la qualité du châssis a été améliorée et les dimensions du nouveau modèle correspondent à l'original. La conduite est aussi plus confortable, la direction plus fiable. Les roues sont plus hautes (4 mm) et plus larges (4mm). Un moteur plus puissant (196.4 cc au lieu de 173.52) propulse le triporteur, mais surtout cette nouvelle version tient compte de l'un des points faibles du modèle Bajaj : son moteur chauffe entrainant l'usure de précoce de certains de ses composants. Le modèle Star tient compte, non seulement de l'expertise mécanique égyptienne en proposant un système de refroidissement à eau plus efficace, mais rétablit un accès séparé au réservoir. Bajaj profitant de sa position dominante pour encore abaisser ses coûts de production a supprimé dans son millésime 2006 la trappe latérale, obligeant les usagers à faire le plein à l'arrière à côté moteur. Une opération dangereuse qui justifie le refus dans certaines stations à essence de servir les touk-touk. D'un point de vue des ingénieurs, la suppression de la trappe se double d'un autre choix technique, désormais le réservoir est en matière plastique optimisant le poids et la place qu'il occupe. En effet, la flexibilité de la technique de fabrication des réservoirs en matière plastique permet de réaliser des formes très complexes utilisant tous les espaces disponibles en maximisant l'autonomie du véhicule (le gain de poids des systèmes en matière plastique contribue à la réduction de la consommation en carburant et donc à la production de CO_2)[158], mais cette innovation induit dans les faubourgs du Caire, la distribution sauvage de carburant de mauvaise qualité. Bidons, entonnoirs, mélangent douteux et petite contrebande s'attachent au monocylindre et apparaissent au coin de la rue pour alimenter les triporteurs éconduits dans les points officiels. Dans la métropole cairote, la vente opportuniste d'essence frelatée déjoue les prévisions de Bajaj sur la durabilité, la baisse des émissions et la durée de vie de ses nouveaux modèles à quatre temps.

Ce modèle adapté à la demande égyptienne intéresse de nouveaux investisseurs attirés par l'ampleur de la pénétration commerciale du trois-roues indiens. Nayan facilite l'association

[158] Par ailleurs, le polyéthylène est totalement recyclable, tant par voie mécanique que thermique. Les études d'éco-bilans ont démontré la supériorité des systèmes en matière plastique dans des analyses du « puits à la roue » (well to wheel) qui intègre l'ensemble de la chaîne, depuis l'extraction du pétrole jusqu'à la fin de vie du véhicule (http://fr.wikipedia.org/wiki/Syst%C3%A8me_%C3%A0_carburant)

entre les petites et moyennes industries automobiles indiennes, ces fabricants régionaux en quête de débouchés internationaux pour leur production et des marchands égyptiens qui investissent systématiquement dans « ce qui marche »… Alors que Bajaj canalise la distribution exclusive de sa machine, Nayan tente d'imposer de nouveaux fabricants, et de s'imposer comme l'intermédiaire privilégié du marché égyptien. Il organise la rencontre entre une offre diversifiée et la demande opportuniste d'investisseurs-imitateurs.

Nayan qui a étroitement collaboré avec Hassan Abû Zayd reconnait l'expertise égyptienne dans la transformation de modèle « Star ». Depuis son bureau de Bombay, il sous-traite désormais la prospection et le service après-vente de la petite usine. Nayan centralise les commandes de véhicules et de pièces pour le compte du fabricant. Le commerçant voudrait profiter de l'instabilité du marché et de ses livraisons irrégulières pour finalement imposer le rickshaw « Star » en Égypte. En 2006, Bajaj doit faire face à une explosion de la demande à l'export. L'usine d'Aurangabad qui produit « juste-à-temps » connait des retards, la chaine de montage est en rupture. Réservations et les délais d'attentes augmentent, les prix aussi. Si Abû Zayd avait pu écouler ses stocks d'invendus (et invendables) à l'occasion de ses pénuries chroniques, il s'agit cette fois d'investir systématiquement les trous logistiques de Bajaj en délocalisant la production. Des investisseurs ont contacté Nayan dans le but d'implanter la première chaine de montage de rickshaw en Égypte. Le boom du tripoteur suscite des convoitises. Originaire de Tantâ et dentiste de métier, l'homme d'affaire observe, depuis 2003, l'expansion de la technologie indienne. Son beau-père aurait fait fortune dans l'industrie chimique et c'est avec ses capitaux qu'il voudrait organiser la concurrence. Les conclusions de son étude de marché sont évidentes : il faut égyptianiser la production du rickshaw. Le projet industriel repose sur le transfert de la technologie « Star » et sur un montage financier garanti par une banque indienne. Les investisseurs égyptiens s'associent avec Nayan pour s'établir dans la zone franche de la ville du Six Octobre : produire là où le partenaire de Bajaj entrepose. En Égypte, 40 % de la valeur d'achat d'un trois roues provient des taxes douanières, les coûts d'importation sont compensés en partie par les faibles coûts de production (et les avantages fiscaux du groupe familial Ghabbour). Mais depuis 2004, le nouveau code de l'investissement prévoit en cas d'acheminement en pièces détachées une taxation comprise entre 7 et 8 % d'une marchandise dont les coûts de transport en kit sont diminués. L'assemblage sur place est la seule possibilité de concurrencer la logistique de la joint-venture Bajaj-Ghabbour. Ce qu'ont par ailleurs bien compris les fabricants chinois qui ont démarré la construction d'un chaine dans la zone industrielle du Dix de Ramadan. (Cf.

Antaeus). Mais en attendant d'assembler des rickshaws en Égypte, les apparitions de nouveaux modèles se multiplient.

« New Star »

A Simbâlawayn, Nabawi participe dans un magasin imposant de céramique, et d'accessoires de salles de bain, à une réunion. Sous l'escalier qui donne sur la réserve, trône un bureau, qui fait face à une ligne de trois sièges. Sur le premier d'entre eux est assis un homme d'affaires, lunette et barbe grisonnante, impeccable. Mince et guindé, il porte un costume sombre. Élégant, il vient expressément du Caire. Derrière le bureau se tient le propriétaire du magasin. Salah, que j'accompagne systématiquement, prend place je m'assoie sur le troisième fauteuil.

L'homme d'affaires a vécu onze ans en Arabie Saoudite, là-bas il a noué une relation de confiance, une amitié indéfectible avec un indien, explique-t-il. Depuis, ce collègue indien est devenu son partenaire. Il aura fallu plusieurs années au couple pour organiser cette première livraison. Il s'agit d'introduire sur le marché une nouvelle marque de rickshaw pour briser le monopole de Citi. La technologie serait la même. D'après nos interlocuteurs, Bajaj ne serait qu'un assembleur, d'où la possibilité d'utiliser leur technologie sous un autre nom. La marque est déposée. Il est son représentant exclusif en Égypte. Il propose à Salah al-Nabawi de travailler avec lui. N'a-t-il pas une connaissance intime de la machine, mais surtout après cinq années d'activité, de son marché ? En pratique, grâce à son garage, il possède un « fichier client » impressionnant, aussi il est le mieux placé pour tenter l'expérience à partir de Simbâlawayn, plus que jamais capitale du touk-touk, à savoir lancer une nouvelle marque : le rickshaw « NEW STAR » (modèle 2006). Cette troisième rencontre poursuit une négociation entre le fournisseur et celui qui pourrait être son principal distributeur. Les tractations orales autour des modalités contractuelles de leur collaboration évoquent chaque détail de leur potentielle association devant des tiers. De la marge de Salah (environ 1 000 LE), à l'en-tête des factures, en évoquant la possibilité de combler les espaces des futurs conteneurs avec des cartons de pièces détachées à destination de son garage. Salah hésite, veut-il s'affranchir de Samuel, croit-il au succès de ce nouvel avatar ? En partant, j'apprendrai par Salah, que la mécanique bon marché de « STAR » ou de « NEW STAR » n'est pas fiable. L'alternative à Bajaj n'existe pas encore en Égypte. L'enjeu pour Salah est ailleurs. La notoriété de sa réussite le contraint à enregistrer son activité commerciale. Il cherche dans ce genre de partenariat à profiter des mille et une combines qui peuvent exister entre fournisseur et distributeur pour minorer la prochaine imposition de ses affaires.

Depuis, le jeune homme respecté s'est laissé pousser un collier de barbe, *Hagg* Salah a fait son chemin. D'abord mécanicien, il été chauffeur à mi-temps, puis à plein temps (acquisition d'une deuxième machine), revendeur de la machine pour Samuel (touchant une part minime de la transaction), son frère s'installe aujourd'hui, dans la pièce détachée au détail. *L'outsider* ambitionne de devenir importateur, de rejoindre leur cercle sur le marché des pièces détachées. Il compte investir, dans la diversification de son activité, dans le repositionnement (en amont) de son affaire, de s'affranchir, en misant sur ses fonds propres (fonds qu'il a pu constituer au cours de ces cinq dernières années), de ses « tuteurs » (ceux qu'ils l'ont introduit) et de ses fournisseurs actuels. Mais pour cela, il devra aller en Inde.

Hôtel Sonesta : une négociation

Pour cette première fois, j'ai plus de deux heures de retard. Au Caire, on ne peut raisonnablement ne prendre qu'un rendez-vous par jour. Nayan l'a rapidement compris et s'organise en conséquence. Il ne se déplace pratiquement pas dans la capitale. Toutes les rencontres avec ses clients fidèles ou potentiels ont lieu à l'hôtel, qu'il choisit selon des critères d'accessibilité, de prestige et de gastronomie. Si l'efficacité de son voyage d'affaire, ou comment rencontrer un maximum de partenaires en minimum de temps, commande le choix de la localisation : proximité de l'aéroport et des grands axes pour sortir du Caire, principalement vers Port-Saïd, ou Simbâlawayn, la présence d'un restaurant indien est tout aussi recherchée. Nayan apprécie particulièrement le Sonesta pour ces prestations culinaires végétariennes[159]. Incidemment, le palace appartient aussi au Groupe Ghabbour et demeure l'un des symboles de l'ouverture économique, de l'affairisme et des connivences inaugurées à la même époque. Quand les hôtels viennent à manquer du fait de l'essor du tourisme (en 1976), Mounir Ghabbour, un oncle de Raouf, décide alors de construire son propre palace : « C'est le début de l'aventure Sonesta » à laquelle il pensait depuis un moment déjà : « je me souviens qu'en 1973, j'avais commencé à représenter Renault en Égypte. Et quand je devais recevoir des cadres de chez Renault, je ne pouvais que leur donner une chambre pour deux à l'hôtel Méridien. Imaginez ma gêne de devoir faire dormir M. Zanetti (PDG de Renault à l'époque) avec son collaborateur ... Cela m'a obligé à investir dans l'hôtellerie »[160]. Lors de son inauguration en 1980, l'établissement semblait isolé, à l'écart du centre-ville et loin du

[159] What are the popular local vegetarian foods available in Egypt? Aujourd'hui (en 2010), l'ambassade indienne au Caire publie dans « la foire aux questions » de son site internet (http://indiaegypt.com/Pages/FAQs.aspx) une liste de plats végétariens (*Cf.* annexe)
[160] http://hebdo.ahram.org.eg/arab/ahram/2000/5/31/Visa0.htm

Nil, aujourd'hui il est au cœur de l'un des quartiers les plus chers du Caire : Madinat Nasr, sur la route justement de l'aéroport, où commerces, lotissements de haut standing, chaînes hôtelières internationales et nouveaux ministères se sont progressivement installés.

« Être en affaire »

Salah al-Nabawi m'a contacté à la dernière minute. Je le retrouve directement dans la chambre de Nayan. Lui aussi est arrivé en retard. Il est accompagné par deux jeunes hommes de Bilqâs que je ne connais pas encore. L'un d'entre eux, élégant (costume et petite lunette) a une bonne compréhension de l'anglais. C'est Mohammad Badrawi[161]. A l'aise dans sa gestuelle, confiant dans sa traduction vers l'arabe, il cherche en revanche ses mots en anglais. Les limites de son lexique me valent d'être là, dans la chambre. Salah veut être sûr d'être bien compris, il a besoin de moi pour traduire ses attentes et ses intentions. Il s'agit de faire affaire, de négocier la commande d'un conteneur de pièces détachées.

Pas de présentations, pour le moment peu importe qui je suis. Depuis de longues minutes, la communication verbale passe mal, entre salutation et politesse ils ont épuisé ces ressources sûres qui permettent d'engager, puis de maintenir la conversation. Les « bribes de culture partagée » ne suffisent plus et pour la première fois, les affaires de Salah dépendent de la coopération de personnes qui ne partagent pas sa langue. Pour lui, c'est une expérience inédite, pour moi être dans la chambre à ce moment précis me donne la possibilité d'observer ces formes concrètes d'une négociation en situation de contact entre des individus appartenant à des cultures étrangères et se référant à des registres de justification différents. Quand j'arrive, le malaise est palpable. Nayan pour se détendre propose une collation indienne. Des galettes de pain, des beignets épicés « fait maison », que sa femme prépare et emballe sous vide. Chaque boite compose un met différent, un petit kit de survie végétarien « au cas où ». Nayan ne déplace jamais sans, surtout en province. Hilare, Salah décline l'invitation à goûter, lui qui à l'habitude d'offrir de la viande au kilo à ses hôtes, raille le culte de la vache. Les plaisanteries sur « leur religion » (« *dîn beta'hom* ») fusent en arabe. L'indouisme est perçu comme quelque chose d'étrange (« ils brûlent leurs morts »)[162]. Non, la culture égyptienne n'a rien à envier à la culture indienne, leur technologie en revanche est à l'origine de cette réunion. L'ironie ambiante exclu Nayan assis au milieu de ses hôtes. Quant à moi, je goûte un

[161] *Cf. infra* « Les destins croisés d'Asfûr et Badrawi : une affaire de détail »
[162] Dans ses conversations avec les villageois « three C's » - absence de Circoncision - Culte de la vache- Crémation distinguent les principes fondamentales de l'étrange religion de Ghosh,

beignet, la part de l'ethnographe sans doute, l'empathie professionnelle n'est-elle pas un bagage nécessaire de son éducation occidentale ?

Je dois comprendre ce que veulent les uns et les autres. Si j'espérais pouvoir participer à une telle rencontre, je ne m'y étais pas préparé, en fait, je n'en n'avais jamais parlé avec Salah. Sans préalable ni concertation, nous entrons dans le vif. Un grand lit, deux fauteuils, une chaise compose l'arène. La télévision est allumée. *Discovery Channel* diffuse des images muettes d'un documentaire sur le Grand Canyon. Salah et Nayan sont assis face à face dans les fauteuils. Je m'assois entre eux au bout du lit, Badrawi se trouve derrière moi sur le lit, l'autre un peu retrait sur la chaise. Je suis l'interprète de la transaction. J'ai le sentiment que ma performance a valeur de test. De l'arabe vers l'anglais, Badrawi traduit par bribes les requêtes et inquiétudes de Salah. De l'anglais vers l'arabe, il m'assiste. Ma traduction vaut ce qu'elle vaut. Mes hésitations autorisent des incises de la part de mon voisin. De petites synthèses, qui reprennent en passant mon arabe et l'essentiel des propos de Nayan.

C'est la première fois que Salah rencontre en personne un commerçant indien. Dans le petit monde du tout-touk, l'activité de son garage est reconnue. Tout le monde sait qu'il est dans la vente de rickshaw, l'un des courtiers l'un des plus actif de la place de Simbâlawayn. Salah le mécanicien est un client sérieux, sa réputation le précède. Tout comme l'ancienneté de Nayan sur le marché de la pièce. Il est l'un de ses pionniers, un acteur de sa construction (cf. *supra*). A ce jour, sa parole n'a jamais était prise en défaut. C'est tout ce que j'ai entendu de cet homme que je coudoie dans cette chambre. Je rencontre enfin l'indien de toutes les conversations des négociants de Simbâlawayn. Introduit utilement par Salah, je resterai toujours attaché à leurs tractations. Nayan me contactant à chacun des passages, je suis désormais lié à son dispositif égyptien.

Un face-face multilatéral

Si Salah a su se libérer de la tutelle financière de ses premiers soutiens, il est associé aujourd'hui associé au Hagg Mahmûd, une autre figure du monde marchand du rickshaw. Même si le *Hagg* n'est pas physiquement présent dans la chambre d'hôtel, il participe à cette première rencontre. Il sera régulièrement consulté, Salah jouant de la fonction « haut-parleur » du téléphone pour l'inviter dans la négociation. Nabawi ne décide rien sans lui. Il a bénéficié de son parrainage pour intégrer le réseau de distribution de Citi. Mahmûd a su imposer le petit mécanicien dans le cercle restreint des distributeurs de rickshaw, profitant en retour de l'un

des débouchés les plus populaires de l'innovation pour renforcer sa propre position au sein du réseau.

Originaire de Mit Ghamr, il est l'un des premiers concessionnaires de Citi dans le delta. Sur la recommandation de Salah j'ai rencontré le Hagg chez lui. A l'occasion d'un petit détour en retournant au Caire par la route agricole. C'était au mois de septembre 2005, Mahmûd habite un immeuble flambant neuf avant d'entrer en ville. Des champs, le Nil, la douzaine d'étages, un abrupt dans la ligne d'urbanisation détonne dans les parcelles. L'édifice coloré, cossu même n'a rien à envier à l'architecture parvenue de Mohandessin. A l'intérieur, l'impression se renforçait : mobilier doré à la « Louis XVI », moulure et corniche en plâtre, le Hagg m'a accueilli en *gallabiyya*, il reçoit sur son balcon, thé, gâteaux et chicha (de la campagne) : « Mon père était un paysan, il exploitait quelques feddans à quelques kilomètres d'ici, faut pas oublier qu'il y a une génération, nous étions tous des paysans… »[163] La conversation embrayait alors : rickshaw, pièces détachées, Salah, l'Inde, Samuel… et lui.

Diplômé de l'université de Zagazig, il s'est engagé à la fin ses études (en 1983) dans le secteur privé, comme comptable. Mais le salaire n'était pas la hauteur des ses ambitions, débute alors pour le jeune lauréat une carrière de commerçant. En 1985, il fondait avec des anciens élèves de la faculté de commerce une compagnie de vêtements. Actionnaire et directeur comptable d'une éphémère société de confection, il perd rapidement sa mise mais « engrange une première expérience » dans les affaires. Avec six nouveaux associés, il investit son ultime capital, l'or de sa femme, dans une nouvelle entreprise. Les partenaires rassemblent collectivement 12 000 L.E et louent un kiosque, dont l'emplacement stratégique, un « coin de rue », haut lieu de passage du voisinage, était en soi une promesse de réussite. Ils y installent leur fonds de commerce, une épicerie de demi-gros de produits alimentaires non périssables, « très recherchés à l'époque » se souvient Mahmûd. Pourtant, les néophytes égarent durant les six premiers mois la moitié de leur capital de départ. Ils ne profitent pas des pénuries, leur mauvaise gestion du stock met en cause la pérennité de leur commerce. Un redressement s'impose. C'est par ajustements successifs, soit l'apprentissage en situation de l'offre (les entrepreneurs de rue ne sont que la partie visible de nébuleuses plus vastes) et de la demande, la mise en place progressive d'une comptabilité rigoureuse (argument qui met en valeur le rôle spécifique de notre interlocuteur) que le kiosque prendra une place

[163] Rencontre avec le Hagg Mahmûd le 26 septembre 2005

prépondérante dans l'approvisionnement quotidien d'abord des voisins, puis petit à petit des citadins. Alors que leur kiosque inaugurait la vente de proximité de produits alimentaires en demi-gros, l'avantage de l'établissement, à savoir son emplacement devint une limite. Après cinq années d'activité prospère, la configuration commerciale apparaît étroite. Il s'agissait surtout de ne pas de délocaliser une « maison » dont l'ancrage au coin de la rue avait fait sa réputation, leur avait permis de se constituer une clientèle fidèle, de s'assurait aussi de la compréhension des fournisseurs en cas de coup dur, mais de démultiplier les points de vente pour développer l'activité. Ils recherchaient deux choses : une situation *a priori* identifiée comme rentable et une certaine sécurité. La sécurité de la place, c'est-à-dire avant tout l'assurance de sa pérennité, était une condition *sine qua non* du rendement de l'activité. Il ne suffit pas en effet qu'une localisation soit bonne et qu'elle soit disponible, encore faut-il qu'elle soit sûre, ce qui dans la rue n'a rien d'évident. Si des branches émergent alors sur les trottoirs de la ville, le succès commercial de l'entreprise se heurte rapidement aux autorités locales. Les kiosques empiétaient l'espace légal de la rue. La corruption en protège certains, mais lorsque que la police municipale (*baladiyya*) s'en prit à la maison mère non patentée, c'est tout l'édifice commercial qui s'écroula. En investissant dans d'autres lieux, ils pensaient s'assurer de la continuité de ressources en cas d'expulsion. En vain, l'entreprise échoua encore et cette fois Mahmûd décida d'une reconversion en solitaire.

En 1990, Mahmûd était un entrepreneur aguerri. Il était en mesure de mobiliser 50 000 L.E pour son nouveau projet : revendre des pièces détachées de Peugeot 504. Il se rapprocha d'un importateur local qui lui ouvrit une ligne de crédit. Il installe d'abord un comptoir en bas de chez lui. Puis, il organise l'entreposage des pièces qu'il vend en gros aux détaillants de la région. Dans l'année, son bureau devint un haut-lieu de courtage de la « 504 »[164]. En 1994, il est en mesure d'acheter une parcelle enviée à l'entrée de la ville, qu'il transforme en dépôt à ciel ouvert pour les voitures d'occasion qu'il vend. Deux ans plus tard, l'aire de stationnement bien en vue depuis la route impressionne par son envergure, Samuel qui prospecte alors dans les gouvernorats d'éventuelles concessions pour ses vespas indiennes repère l'endroit. En 1997, Mahmûd devient à Mit Ghamr, le distributeur exclusif de Bajaj pour la province de la Daqahliyya, il effectue alors son premier pèlerinage à la Mecque. Aujourd'hui, Salah poursuit avec le *Hagg* sa stratégie de diversification, il veut importer des pièces détachées non

[164] *Cf. infra* Abu Sharif

seulement pour approvisionner directement le magasin qu'il a confié à l'ainé des Nabawi Ibrahim, mais rivaliser grâce à Mahmûd avec les grossistes de la place.

Nayan fait affaire avec les principaux importateurs égyptiens. A Simbâlawayn, il fournit systématiquement Salah Ghazi via Hosni, collabore avec Hassan Abû Zayd. A Bilqâs, il a déjà dépanné Abû Sharif. Salah s'échine à rejoindre ce groupe d'importateurs. Il a été informé par l'un des chauffeurs de Salah Ghazi du passage au Caire de Nayan. Cette prise de contact met Salah à l'épreuve et doit déterminer ce à quoi il peut prétendre. Au-delà de tout ce qui peut se dire sur les prix, il cherche à collecter de l'information sur le marché indien des composants automobiles, il envisage toujours un voyage en Inde. En attendant un éventuel départ, Salah est pour la première fois en affaires « hors de son garage ».

Préliminaires et éthique commerciale

Pour commencer, Nayan rappelle ou explique pour ceux qui ne le savent pas encore (comme moi présume-t-il), qu'il est le premier à être venu en Égypte, qu'il fournit plusieurs importateurs avec lesquelles une relation durable, de confiance s'est installée. Il rappelle encore que ses clients historiques ont la priorité de ses faveurs, que pour rien au monde il ne s'aliénerait leur confiance : « la seule chose que je possède est mon nom » aime-t-il à rappeler. Cela dit, les affaires sont les affaires. Nayan sait pertinemment que tous se connaissent à Simbâlawayn ou Bilqâs. Au moment où la demande de pièces explose, il faut donc ménager ce petit monde du touk-touk. Nayan sait aussi que ses autres clients savent déjà que Salah s'est déplacé au Caire. Nous prenant à témoin et s'adressant à son vis-à-vis à la troisième personne, Nayan prévient : « Pour tout le monde, Salah est bel est bien venu s'enquérir des prix et que finalement ceux-ci étant trop cher, Salah est parti comme il est venu ». Cette mise au point faite, Nayan conclut son laïus : « tout cela reste du commerce, donc il s'agit de s'entendre »

Salah écoute, il est effectivement venu s'enquérir de ses prix. Mais Nayan enchainant, lui propose un *deal* « clé en main », dans lequel le nouvel entrant dépend entièrement de son intermédiaire indien, qui établit les prix et choisit l'origine (les fabricants) des pièces en fonction du marché. Salah doit lui faire confiance et accepter ses prix. Salah est nouveau, il doit comprendre, que quelque soit le prix (sur lequel ils n'ont pas encore délibéré), il doit accepter l'idée que sa marge sera moins importante que ses prédécesseurs. Une prime à l'ancienneté des transactions et à la fidélité des relations commerciales D'ailleurs, renchérit-il, cette prime il en bénéficiera à son tour quand il sera un importateur installé. Il s'agit tout en

préservant l'équilibre des intérêts de chacun, d'inscrire les opportunités de tous dans le long terme. Inspirer confiance et s'imposer comme un fournisseur incontournable ordonne l'argumentaire d'un Nayan sûr de lui, petites lunettes, voix calme et souriante. Il a l'habitude. Nayan vient en moyenne tous les deux mois en Égypte pour entretenir de bonnes relations commerciales, régler les problèmes, suivre les évolutions du marché et remplir ses carnets de commande en recrutant de nouveaux clients. Pour convaincre Salah, Nayan prend l'exemple d'un négociant en épices associé avec un indien, qui veut se lancer dans le touk-touk. La veille de notre rencontre, l'homme originaire de la province de la Sharqiyya a déposé en cash 15 000 $ pour placer la commande d'un conteneur dont il ne sait rien du contenu. Pour ouvrir son magasin, l'acheteur compte sur l'assistance technique de ses neveux, réciproquement mécanicien et chauffeur. Comme pour ses épices, il n'envisage pas pour se fournir de passer par un grossiste-importateur égyptien, mais s'en remet à Nayan. Navette régulière, hôtel de prestige, commande forfaitaire « pour démarrer » agencent un dispositif de captation des clients profanes (*outsider*) : le client idéal de Nayan est celui « qui « n'y connait rien » et qui « tente un coup ». Un coup à 60 000 $ dans ce cas qui lui permet de préparer une commande « sur mesure », de composer une marge avantageuse en jouant sur les qualités.

L'éloquence de l'introduction, l'élégance du costume et du cadre de la discussion tranche avec les manières de son interlocuteur. Salah s'est pourtant habillé pour l'occasion, pantalon à pince et chemise colorée. C'est la première fois, qu'il pénètre dans la chambre d'un hôtel de luxe. D'ailleurs, il ne s'en cache pas ! Admiratif, il semble amusé par la situation. Nayan ne l'impressionne pas. Pourquoi devrait-il s'en remettre à lui ? Nayan n'est qu'un intermédiaire parmi d'autres, ce qu'il lui rappelle en évoquant son projet de voyage. Salah n'est pas ce client idéal, il appartient à une autre catégorie, celle du client-expert, qui sait ce qu'il achète, qui est capable d'évaluer la qualité des pièces, distinguer les contrefaçons, il connait parfaitement le marché, pour être avec son garage qui s'agrandit d'année en année l'un des pivots de la demande. A la différence de celui qui tente un coup, Salah prospecte, interroge, conçoit plusieurs scénarii d'approvisionnement. Lorsqu'il rencontre Nayan, il a le choix entre la franchise de Samuel ou intégrer la filière standard en devenant à moyen terme un concessionnaire trois-roues de GB AUTO, et l'affranchissement ou devenir un acteur de la filière bis, en constituant sa propre logistique internationale, avec Nayan ou sans, en partant en Inde. Nayan ne le sait pas encore, mais Samuel est à la manœuvre, il en train d'enrôler ses plus gros clients dans son réseau. Pour arbitrer leur choix, Salah et Mahmûd expérimentent l'offre indienne en combinant les avantages des deux chaines d'approvisionnement.

Dans la discussion Nayan tente d'écarter l'option d'un voyage en Inde. Ne vend-il pas depuis deux ans à Ghoneim de Zagazig, qu'il prétend n'avoir jamais rencontré en personne ? Toutes leurs transactions se sont faites par fax et email. Nayan justifie sa médiation et son prix par les réductions du coût des transactions qu'elle induit. Sur place, le risque est plus grand pour un étranger, les arnaques sont nombreuses. Sans parler du coût du voyage (visa, transport, hôtellerie, restauration,…). Tout est compliqué pour celui qui ne connait ni la langue, ni le pays. En plus, s'il tient à mener toute la préparation de commande, il doit envisager de rester au moins une trentaine de jours sur place et rien ne dit qu'il obtiendra ce qu'il veut. Mais Salah insiste, il veut pouvoir vérifier les pièces (et leurs prix). Dans ce cas, Nayan propose alors de le prévenir une fois toute la préparation achevée, pour qu'il vienne vérifier par lui-même la marchandise avant qu'elle ne soit transportée au port de Mumbai. A ce moment de la négociation, le compromis semble satisfaire Salah. Il sait qu'à Simbâlawayn Wadie fait systématiquement le voyage en Inde pour seulement vérifier sa commande lors de son chargement. Pourtant la discussion achoppe encore sur la question des prix. Pour ce premier contact, Nayan refuse d'entrer dans le détail. Il procède avec Salah comme avec n'importe quel *outsider*. Il doit lui faire confiance et s'adressant toujours à moi tout en le regardant : « Je serai raisonnable, tout le monde aura sa marge. Je ne vais pas lui couper la tête, car je mise sur un partenariat à long terme ». Les conditions sont explicites, pour accéder au sérail des importateurs, le nouvel entrant doit s'acquitter de deux conteneurs au prix fort. Si Nayan refuse pour le moment d'entrer dans le détail de la commande, il indique un ordre de grandeur du coût d'un conteneur de pièces de quarante pieds : entre 55 000 et 60 000 $ (FOB + Fret). Pour passer une commande, Nayan exige un dépôt de 10 000 $ en cash avant son départ pour Bombay. Ensuite, la totalité de la commande doit être réglée avant la livraison dans les trente jours qui suivent le premier dépôt, soit à titre d'exemple, un deuxième versement sous quinzaine de 25 000 $ puis un troisième et dernier de 15 000 $.

Le fameux catalogue : modalités pratiques d'une transaction internationale

Nayan donne ses instructions pour le paiement, mais pour le détail de la commande, les pièces et les quantités, Salah doit utiliser le catalogue de Bajaj. Il sort un exemplaire de sa valise, d'un catalogue qui est apparu en même temps que les premiers rickshaw. Déjà, Abû Zayd le rapportait de son voyage initiatique, le présentait comme justificatif auprès des douanes. Bienveillant, il le prêtait volontiers à Alfred, qui le soumettait à Salah qui s'appropriait alors la technologie en la démontant méthodiquement. La présomption de son bon ou de son mauvais fonctionnement se fondait sur les prises que le mécanicien pouvait construire afin

d'évaluer la machine indienne, les informations du catalogue guidait déjà le réparateur et l'accompagne encore aujourd'hui dans ses transactions. Personnellement, c'est la première fois que je rencontre le fameux catalogue.

Conseils techniques, manuel de l'utilisateur et catalogue illustré de pièces détachées façonnent la représentation de l'objet, imposent une nomenclature et suggèrent les procédures spécifiques de Bajaj, tout en universalisant un savoir technique à des fins commerciales. Le constructeur exporte avec son triporteur toute une technologie sociale, qui consacre le rôle de ses spécialistes. Les rédacteurs techniques[165] du département « service après-vente » ont conçu une interface universelle, ils éditent un catalogue illustré des pièces détachées de l'autorickshaw (137 pages, 79 planches illustrées, 1914 pièces uniques indexées, 11 kits, 1 bon de commande) pour aider l'utilisateur final à se familiariser avec cette nomenclature, mais surtout à sélectionner les bonnes pièces pour l'entretien de son véhicule. A savoir des pièces originales du constructeur référencées dans ce catalogue. Nayan comme d'autres, s'il s'affranchit des conventions du constructeur et de l'essentiel de ses pièces, il s'appuie sur le catalogue de référence pour organiser sa propre classification. Principale ressource cognitive des premières transactions, les illustrations communes du catalogue permettent de s'accorder sur la description des pièces convoitées. L'objet de papier est pris dans l'écheveau des relations marchandes qui anime la filière égypto-indienne du rickshaw, il circule systématiquement, reliant les intermédiaires de sa mise sur le marché international. C'est l'idée de médiation : les moyens mêmes qu'on se donne pour saisir l'objet font partie des effets qu'il peut produire.

[165] « L'institutionnalisation de cette profession repose sur l'idée que les principes qui sont propres peuvent être maitrisés sans que les auteurs s'immergent dans les problèmes spécifiques ; leur savoir a un caractère universel plutôt que situé. Les rédacteurs techniques travaillent généralement en équipe dans un bureau et leur travail est organisé de la façon la plus efficace possible, c'est-à-dire de manière à produire le plus grand volume possible de matériaux écrits par les membres de l'équipe. S'il y a des illustrations, elles auront été élaborées par un spécialiste du dessin assisté par ordinateur, et non par quelqu'un qui est familier avec ce qu'il est en train d'écrire, ou qui sache quelle est la situation et les objectifs probables du destinataire de ces illustrations » (CRAWFORD 2010, p.)

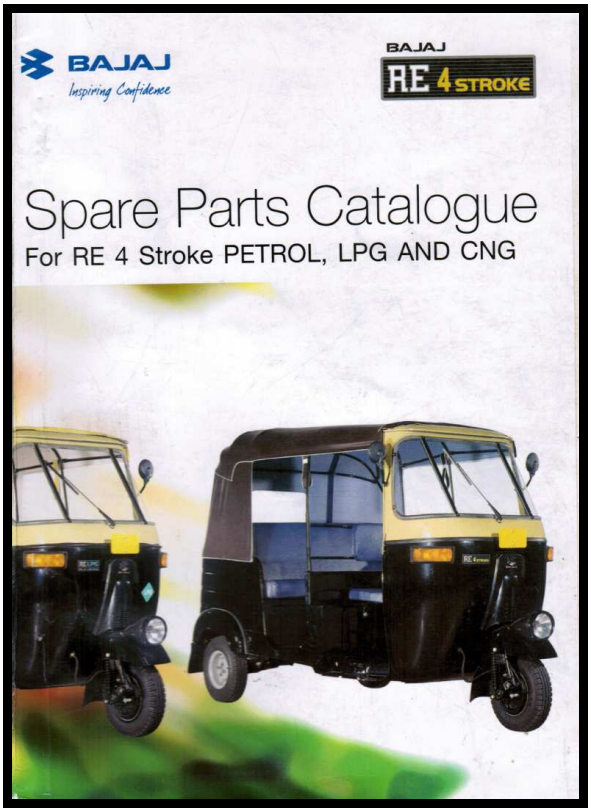


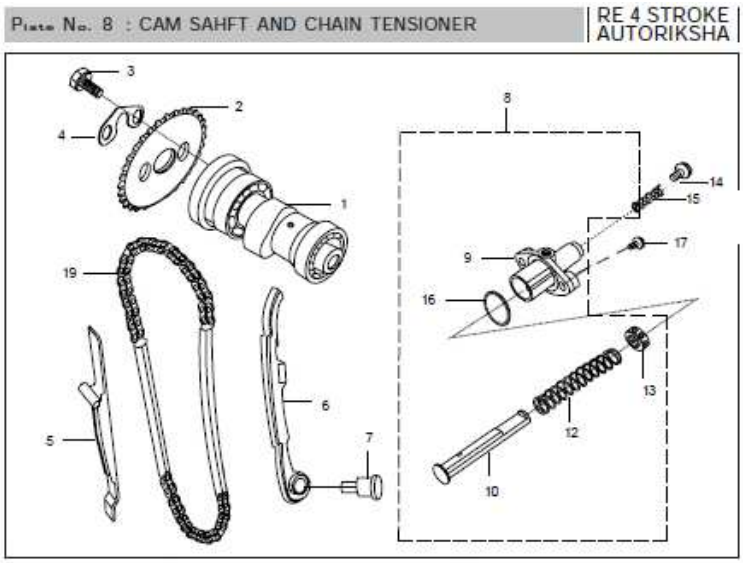
Figure 8- AVERTISSEMENT : La description et les illustrations contenues dans ce catalogue ne peuvent pas être considérées comme contraignantes pour le fabricant…

Nayan offre son exemplaire à Salah. La désignation des pièces semble aussi simple qu'efficace. Les ingénieurs de Bajaj ont développé un système de numérotation pour gérer, inventorier et identifier l'ensemble des pièces détachées d'un autorickshaw. Ils utilisent un système à huit digits[166] pour attribuer un numéro à chaque pièce. Selon le mode d'emploi du constructeur, le modèle de la pièce est indiqué par les deux premiers caractères alphanumériques (chiffre ou lettre), les deux ou quatre chiffres suivant indiquent le groupe principal (auquel elle appartient) et les quatre ou deux derniers chiffres indiquent le numéro de série au sein du groupe principal ou le numéro de série du sous-groupe auquel elle est attachée. Ainsi les numéros de pièces sont représentés par un système de chiffres à deux combinaisons 2-2-4 ou 2-4-2. Comprendre ce système devrait permettre à l'utilisateur d'identifier facilement les ensembles et leurs éléments qui composent la machine. Pour comprendre quel usage on fait du catalogue officiel, référons-nous aux instructions « comment lire le catalogue » :

[166] Élément d'un ensemble conventionnel de symboles graphiques (lettres, chiffres, ou autres signes et symboles discrets) qu'on utilise pour constituer, représenter des données et pour transmettre les ordres d'exécution d'opérations. (LE PETIT ROBERT, 2009)

> « A partir de son index illustré, repérer le groupe dans lequel la pièce dont vous avez besoin se trouve. Ouvrez le catalogue à la page qui vous intéresse (indiquée par l'index illustré). Maintenant découvrez là, l'image de la pièce que vous souhaitez commander. Notez le numéro de la pièce qui correspond au numéro de l'illustration dans le tableau.
>
> Au cas, vous auriez déjà le numéro de la pièce et besoin de plus détails, vous pouvez utiliser l'index des pièces. L'index des pièces (à la fin du catalogue) vous donnera le numéro de l'illustration et le numéro de la page de la pièce que vous souhaitez commander »

Ainsi à chaque page correspond un groupe de pièces (moteur, embrayage, différentiel,…). Chaque page se compose d'une planche (avec un numéro et son titre), chaque planche se divise entre une figure et un tableau. La figure représente une vue éclatée de l'ensemble des composants du bloc. A chaque image correspond un numéro qui renvoie au tableau. Lequel, associe à chaque numéro d'image, un numéro de pièce (ou la référence du constructeur), une description (nom de la pièce) et une quantité (combien de fois retrouve-t-on cette référence unique dans l'assemblage véhicule). En théorie, passer une commande requiert obligatoirement le numéro et la description de la pièce, tels qu'ils sont mentionnés. En pratique, Nayan simplifie l'opération et n'exige pas le numéro de la page et le numéro de l'image… il ne travaille pas avec les références d'usine du fabricant, mais à partir de ses illustrations.



No.	Part No.	Description	Qty/Veh. AA	AF	AM	Remarks
1	AA 1012 28	Camshaft assly	1	1	1	
2	28 1011 67	Sprocket camshaft	1	1	1	
3	39 1079 01	Hexhead screw	2	2	2	
4	13 1010 34	Lock plate	1	1	1	
5	AA 1010 15	Guide chain (N.T.Side)	1	1	1	
6	AA 1011 34	Guide chain - T.S.	1	1	1	
7	AA 1011 35	Pin guide chain*	1	1	1	
8	AA 1015 16	Tensioner assly	1	1	1	
9	AA 1015 51	Tensioner body	1	1	1	
10	31 1010 28	Push rod	1	1	1	
11	31 1010 29	Cotter	1	1	1	N.I.
12	31 1010 30	Spring	1	1	1	
13	31 1011 20	Retainer	1	1	1	
14	39 1049 04	Bolt	1	1	1	
15	AA 1015 31	Tension spring	1	1	1	
16	39 1014 21	Ring 'O'	1	1	1	
17	39 1674 04	Flange bolt	2	2	2	
18	28 1011 62	Thread sealent (L222)	1	1	1	N.I.
19	AA 1010 17	Timing chain	1	1	1	

AA - RE 4S PETROL
AF - RE 4S CNG
AM - RE 4S LPG

Figure 9- Arbre à cames et tendeur de chaine (p. 10)

L'indexation illustrée de l'ensemble des composants de la machine indienne permet la transaction commerciale par une série de traductions : de l'usine vers le marché, de l'expertise mécanique à la technique commerciale, du spécialiste (l'ingénieur, le technicien, mécanicien) vers l'amateur (le négociant, l'usager, le collectionneur). Si Salah a une connaissance technique de chaque pièce de l'engin, de sa fonction et de l'ensemble auquel elle appartient, Nayan n'y connait rien. Le catalogue illustré donne un caractère universel à un savoir situé. Le support en papier, qui circule de main en main, devient un moyen de se saisir de l'objet, sa médiation opère en situation glissements de la voix vers le regard, la mise en image se substitue à la mise en mot problématique entre interlocuteurs qui ne partage pas de langue commune. Montrer permet de nommer. Salah cite donc les pièces qu'il désigne de l'index Même si le lexique dialectal de la mécanique est comme ses pièces, largement importé[167], il

[167] BEN AMOR 2004

n'est d'aucune utilité dans les transactions avec les indiens. Le vocabulaire des mécaniciens en Égypte, en particulier celui qui dénomme les pièces mécaniques, est encore emprunté à la langue française : alternateur (*altirnatûr*), moteur (*mûtûr*), bielle (*bîl*), piston (*pistûn*), échappement (*shapmant*), chaîne distribution (*distribisyûn*), chambre à air (*shamber*), disque embrayage (*dibriyaj*), frein à main (*farâmil*), carburateur (*carbûratûr*), klaxon (*kalax*), amortisseur (*amurtissûr*), segment (*sigma*), soupape (*subâba*). Il serait d'intéressant d'interroger la pérennité en Égypte d'un tel technolecte[168]. En Tunisie, ce lexique technique comprend environ 150 termes qui désignent des outils et des pièces détachées. Analogiquement, les mécaniciens libyens utilisent un vocabulaire emprunté quasiment à l'italien (réservoir → *tangu ;* vilebrequin → *virision*). Comment cette pratique orale, non conventionnellement normée peut-elle fonctionner aussi parfaitement au point de produire le bruissement d'une machine bien huilée ?

Nayan comme Salah se sont emparés du catalogue. Salah, qui n'a pas renoncé à établir un devis estimatif, maitrise parfaitement son iconographie. A force de manipulations, il a mémorisé l'index illustré et semble pouvoir retrouver l'image du moindre écrou en quelques pages[169]. Il désigne sur les planches, l'image des pièces qu'il souhaite. Il montre ce qu'il veut, Nayan note les numéros de la page et de l'image. J'interviens pour préciser les quantités et les qualités. A chaque pièce, Salah m'indique ses préférences. S'il ne connait pas l'origine des pièces, il reconnait ses principaux fabricants. Dans son garage, Salah a pu éprouver les différentes qualités. Il insiste surtout quand il désire les pièces originales du constructeur. Par précaution, il annote les planches du catalogue. Il inscrit les quantités sur les croquis et entoure l'image des pièces qu'il veut d'origine. Le catalogue dans son nouvel état détaille la commande à estimer. Comme il s'agit d'établir un deal sur des bases claires, des précisions s'imposent. Dans tout lot, il y a des pièces défectueuses, non commandées ou même périmées (d'un millésime à l'autre, certaines pièces sont modifiées). Cela correspond en moyenne à 5 % entre de la commande : « c'est inévitable, alors autant le dire » concède Nayan. Dans ce cas, il assume toujours sa part de responsabilité. Ces pièces invendables, il les rembourse ou les remplace, à ses frais.

[168] Cette stabilité terminologique qui se vérifie dans le code oral et jusque dans le discours informel constitue un « lecte [qui,] quelle que soit sa position dans la hiérarchie socialement établie, représente une norme à laquelle se conforment les membres du groupe dans leurs échanges linguistiques [et] dans le cadre de chaque norme figure un certain nombre de règles, même si elles ne sont pas écrites et ne sont pas explicitement énoncées, [elles] conditionnent les usages en vigueur. » (MEJRI 2001, p. 68, cité par BEN AMOR)

[169] *Cf. infra*, les premières commandes, p.

Le négoce de ces pièces est autrement plus complexe que celui du rickshaw. Une firme connue offre plus de sécurité qu'une firme dont vous n'avez jamais entendu parler. La réputation de Bajaj est une garantie de qualité. Parce qu'une mauvaise conduite pourrait nuire à sa précieuse réputation, vous pouvez présumer que Bajaj ne trompera pas sur la marchandise. Mais le constructeur ne fabrique sous son nom que 30 % des pièces, Bajaj est un assembleur qui sous-traite la fabrication de ses composants (cf. infra la visite de l'usine). Toute une économie se développe sur le choix de la bonne pièce. D'ailleurs, les mécaniciens, comme Salah, sont de fait des prescripteurs et orientent localement les choix parmi les innombrables qualités. Comme la plupart des de ses utilisateurs, Nayan ne sait pas comment fonctionne un rickshaw à moteur. C'est un marchand, à la différence de son interlocuteur, il ne connait rien à la mécanique, l'aspect proprement technique de son commerce semble lui échapper. Tout comme il souhaite échapper à la contrainte de cette classification. Si Nayan contourne l'étroite liste des pièces certifiées par le constructeur, Salah ne transige pas avec la qualité et exige des pièces originales, celles pour lesquelles la marge indienne est la moins importante. Difficile de s'entendre, justifications marchandes et techniques s'opposent dans le choix de la fourniture, la négociation est mal engagée, mais tout le monde fait comme si elle devait aboutir. Tout le monde se met d'accord pour se revoir le surlendemain, pour effectuer un éventuel dépôt avant le départ de Nayan.

En quittant, l'hôtel, Nabawi me tend un billet de 20 LE, sous l'œil souriant de Badrawi. Stupéfait, je ne fais pas un geste. Ma main immobile suscite l'embarras, Salah ajoute un billet de 20. Je ne comprends toujours pas. « Prends, c'est pour ton thé », me dit-il de biais, comme s'il amadouait un fonctionnaire hostile. Je ne prends toujours pas. Les billets glissent par terre rompant le contrat implicite. J'accompagne Salah dans ses affaires au prix de ma prestation. Avec Mahmûd et Salah, l'ethnographe est un entrepreneur de langue, intermédiaire commissionnée dans la négociation au long cours de leurs activités marchandes. Ma présence fragile parce qu'incommensurable : « Je ne veux rien parce que j'écris un livre pour lequel je suis déjà payé » suspendait provisoirement le malaise. Le geste de l'ethnographie peut-il être gratuit dans un monde d'affaire ?

Deuxième round au Concorde al-Salam

Quinze jours plus tard, Nayan est reparti sans revoir Salah. Aujourd'hui, le mécanicien est venu en compagnie du Hagg Mahmoud et de son fils ainé. Islam, étudiant en informatique à l'université de Zagazig, parle anglais, mais d'après son père, il doit s'aguerrir, « voir comment cela se passe en vrai, les affaires ». C'est pour cela qu'il est là. Nayan, lui aussi un

fils du même âge, diplômé et déjà commerçant dans le textile. Les négociations reprennent dans le lobby autour d'une table basse. Depuis la première rencontre l'exportateur a renoncé a toucher l'intégralité de la somme avant la livraison. Il accepte une avance des deux tiers de la marchandise. Le tiers restant devant être payé à la livraison. Il n'exige plus de cash. A la réception du reliquat, il envoie les factures nécessaires au dédouanement de la marchandise. Il fournit un devis détaillé (*pricelist*)[170] et la clause d'ancienneté, abusive du point de vue de Salah, est supprimée.

Nayan joue serré et il veut dissiper l'impression arrogante de la première rencontre. Nayan avait traité avec Salah comme avec n'importe quel client égyptien. Des acheteurs captifs qui dépendent de sa médiation pour accéder au marché local indien, à qui il impose ses conditions[171]. A son habitude, il a retenu l'information convoitée par Salah, le prix des pièces pour proposer à la première commande un package, soit un ensemble de pièces de rechange et de prestations assuré pour un prix forfaitaire. Depuis, le négociant s'est renseigné par l'intermédiaire de ses petits clients, il s'avère que le binôme, en dépit des apparences, représente un débouché important[172]. Entre l'acheteur potentiel et le vendeur le rapport de force s'est modifié, Salah profite de cette nouvelle confrontation pour effectuer un sondage pièce par pièce. Il veut connaître le prix de chaque référence, pondéré par des quantités prometteuses pour les affaires de Nayan. Salah en bon technicien maintient son exigence de pièces de première qualité. Le magasin de son frère stocke essentiellement des pièces originales qu'il achète à Samuel. Nayan oubliant sa marge, laisse entendre qu'en dépit des pièces exclusives, il pourrait assurer l'approvisionnement de pièces constructeur, en tout cas celles de ses sous-traitants officiels. Depuis leur première rencontre, deux logiques s'affrontent dans la négociation. Salah l'artisan-mécanicien a une compréhension globale de la mécanique du rickshaw s'oppose aux choix des pièces de Nayan le commerçant qui a une approche globale de l'offre et des ses variations lucratives. La raison marchande parie à court terme sur les écarts et les quantités tandis que la logique technicienne privilégie à moyen terme le travail bien fait et la qualité : deux temporalités qu'il faudra concilier pour que la transaction aboutisse. Nayan a besoin de renouveler sa clientèle de remplir ses carnets de commandes et de se positionner sur un marché de plus en plus concurrentiel. En 2006, la

[170] *Cf.* Annexe
[171] D'ailleurs, j'apprends que Sami Ghoneim serait dans les parages. Il doit enfin le rencontrer, celui qui commande l'équivalent d'un conteneur de vingt pieds attend son tour.
[172] Après recoupement des informations recueillies auprès de Citi : un touk-touk sur dix vendu en Égypte, le serait par leurs soins.

demande locale s'envole, la rumeur décompte les arrivages, il y aurait plus de 3 000 unités importées tous les mois en Égypte[173]. Avec la démultiplication du parc, le marché induit des pièces va exploser. Il y a de la place pour de nouveaux importateurs. Mais Bajaj arrive en force sur le créneau de la maintenance. Qualité originale et *dumping* ou comment vendre sur les marchés extérieurs à des prix inférieurs à ceux qui sont pratiqués sur le marché indien, commande la centralisation des services après-vente et le déploiement régional d'un réseau de *service center* même si le mécanicien du coin de la rue demeure incontournable, comme étant le plus proche du marché et de ses transporteurs. Salah et Mahmûd cherchent surtout à obtenir des informations, à vérifier le coût réel de l'importation et donc connaître la marge de leurs concurrents. Les deux partenaires hésitent, ils viennent seulement d'achever la création d'une société commerciale commune, ils jouent leur va tout sur un marché qu'ils maîtrisent mal. Finalement cette négociation leur sert d'étude de marché et participe de la préparation du voyage en Inde.

[173] 26 790 unités ont été importées en 2006, soit 2 300 rickshaw par mois, et surtout une augmentation de 100 % par rapport à l'exercice précédent (Rapport annuel de GB AUTO)

	Prices Subject to confirmation						115646
Page	**Fig**	**Make**	**New Sr**	**Description**	**Qty**	**Price FOB**	**Amount**
001	8	Local	ET-173	Head Stud Std	25	0,26	6,50
001	8	Local	ET-172	Head Stud O/S	25	0,26	6,50
002	14	Local	ET-069	Chain Guide Patti 2 Hole	250	0,05	12,50
002	21	Local	ET-155	Green Only (Gasket clutch packg)	3000	0,25	750,00
003	13	Bajaj	ET-096	Crank Case Big	5	68,44	342,20
004	6	BaJaJ..	ET-104	Dipstic clth cvr	200	0,23	46,00
006	3	BaJaJ..	ET-111	Dowel pin			
006	5	Mhale	ET-241	Piston +20	1200	8,15	9780,00
006	5	Mhale	ET-246	Piston Ring + 10	750	3,90	2925,00
006	5	Mhale	ET-245	Piston Ring + 20	1000	3,90	3900,00
006	5	Mhale	ET-242	Piston Assly 0188MP STD Red Border	500	8,15	4075,00
006	5	Mhale	ET-243	Piston Assly 0188MP 010 Red Border	500	8,15	4075,00
006	6	Bajaj	ET-039	Block Piston Kit	104	26,41	2746,64
006	8	BaJaJ..	ET-158	Grommet (Piston Pin)	250	0,62	155,00
006	9	BaJaJ..	ET-038	Block Gasket (10 Pc-1 Pkg) Pg-6, Fg-9	1000	0,22	220,00

Figure 10- Devis de Nayan (20 août 2006)

V.SUR LES ROUTES DU RICKSHAW : ACTIVITÉS MARCHANDES TRANSNATIONALES ET CHAÎNE LOGISTIQUE INDUSTRIELLE

« Égypte. Le Tok Tok révolutionne le marché du taxi »

Les ruelles poussiéreuses du village égyptien de Dekernis, posé dans le delta du Nil, ont de faux airs d'Asie. En quelques années, les Tok Tok, ces fameux tricycles à moteur, ont réussi à faire oublier les vieilles calèches en bois et les taxis hors d'âge. Pour 2 livres (30 centimes d'euro), les chauffeurs, des jeunes sans emploi, vous emmènent où vous le souhaitez. Avec 40 livres par jour, ils gagnent deux fois plus qu'un chauffeur de taxi habituel.

A l'origine de la folie Tok Tok, née en 2000, on trouve Hassan Abu Zeid, un Égyptien marié à une Indienne originaire de Pune, près de Bombay. Pune est le bastion du groupe Bajaj, qui a le monopole du marché du rickshaw à moteur. D'Inde, Abu Zeid a commencé par importer des pompes à eau pour les paysans du delta, avant de tenter sa chance avec les trois-roues.

« Le Tok Tok est une révolution pour les jeunes chauffeurs », explique Philippe Tastevin, chercheur en anthropologie au Caire. Ces nouveaux taxis permettent en effet à ceux qui les conduisent d'être propriétaires de leur véhicule au bout de six mois. Grâce au Tok Tok, l'Égypte est devenue le premier marché hors Asie pour le Groupe Bajaj : 1 800 Tok Tok arrivent chaque mois d'Inde, et le parc atteint déjà près de 120 000 unités. Tout est assemblé à Pune et livré en Égypte via le réseau Ghabbour, premier distributeur d'automobiles au Moyen-Orient.

Le phénomène a pris une telle ampleur que, lors de la campagne pour l'élection présidentielle, en 2005, le président Hosni Moubarak a fait du développement du Tok Tok un de ses chevaux de bataille. La révolution semble en marche, puisque les premiers tricycles motorisés arrivent maintenant dans les quartiers périphériques du Caire.

Olivier Bonnel, L'Expansion, le 29 août 2006

Dans ce chapitre, je prendrai au mot les incitations de Marcuse[174] à suivre les choses et les personnes en parcourant la route de l'autorickshaw. Une route naissante, dans ce cas, qui se dédouble et agrège les logistiques incomparables d'une firme et celle d'entrepreneurs anonymes[175], qui partent conjointement à la conquête du marché international, de l'Afrique plus précisément. De petites entreprises transnationales qui ne s'opposent pas, mais s'associent discrètement aux stratégies de grandes multinationales. L'ouverture à l'échelle planétaire du constructeur indien Bajaj oblige à se déplacer : tout en offrant l'opportunité à des individus ordinaires de s'engager dans les affaires, de tirer avantage de possibilités économiques inégalement réparties dans l'espace, Bajaj impose par leurs médiations dans les petites villes du Delta une innovation de produit dont il est le premier fabricant.

Firmes multinationales émergentes et petites entreprises transnationales font toutes deux un large usage des nouvelles technologies et dépendent des différences de prix et d'informations transfrontalières[176]. Alors que les grandes entreprises comptent tout d'abord sur leur puissance financière, les entrepreneurs dépendent entièrement de leur capital social dans leurs alliances réciproques. Des relations stratégiques fondent une chaîne commerciale enchevêtrée, dont les emboîtements « inédits » justifient le voyage.

Encore fallait-il pour pouvoir partir « se faire une place » dans le flux des transactions en cours. C'est dans la préparation dédoublée de ce voyage d'affaire, au sein d'abord de la firme indienne : le siège et ses bureaux du département marketing international, l'usine et ses chaînes d'assemblage, le *dispatching* et les exportations, la distribution locale et ses revendeurs agréés. Puis dans le sillon d'un commerçant, à travers des réseaux marchands denses géographiquement étendus et solidaires, entre néo-exportateurs, courtiers, revendeurs, commissionnaires, fournisseurs, mécaniciens que se sont jouées les modalités pratiques de suivi de l'objet et de ses hommes.

L'exploration des étages indiens du dispositif commercial se situe à l'intersection d'espaces migratoires, de production et de circulation. A défaut d'un voyage en « compagnie de », ce chapitre rend compte d'un passage dans le réseau international d'Hassan Abû Zayd parmi ses fournisseurs, Nayan pour la fourniture de pièces détachées, Rajkumar et Ayaz pour celle de l'autorickshaw. Ce voyage a lieu en décembre 2006, il intervient dans un moment particulier.

[174] MARCUSE 1995
[175] CESARI 1999
[176] PORTES 1999

Bajaj a en effet quelques mois auparavant (août 2006) « fermé les vannes ». Toute exportation du véhicule vers l'Égypte est désormais impossible. Impossibilité qui marque la fin d'une époque, celle des pionniers comme Hassan Abû Zayd, la fin dans sa première configuration d'une filière bis qui rétrospectivement a pris le risque d'ouvrir un marché « au bas de la pyramide ».

Faux départ

A mes yeux, ce voyage en Inde ne faisait sens qu'en compagnie de l'un des protagonistes de la filière *bis*. J'ai donc tenté de préparer pendant près d'un an ce voyage impossible. « Être en affaires[177] », c'est avant tout être en Inde, c'est être en mouvement entre Simbâlawayn, Bilqâs, Mumbaï, Pune et Delhi. Voyager, c'est accéder au cercle restreint d'importateurs qui dominent la filière, entrer et bénéficier des ressources d'un territoire circulatoire[178]. Se mêler des affaires « indiennes » suppose d'accompagner un entrepreneur consentant dans différents contextes d'activités, de se tenir au plus près de son agenda : partager ses secrets, découvrir ses adresses et rencontrer ses contacts. Autant d'informations stratégiques qui ont été accumulées lors de précédents voyages : intermédiaires douteux, fournisseur véreux, partenaires, trahisons, commandes incomplètes, commandes trop chères, en retard, pièces défectueuses, pièces « qui n'ont rien à voir », FOB[179], CIF[180], douaniers corrompus, jalonnent un apprentissage coûteux du *business* à l'international. Accompagner, c'est aussi « profiter » de la logistique personnelle de l'homme d'affaire en déplacement : manger, dormir, bouger, rien ne va plus de soi en Inde… Les hôtels, les restaurants, les transports sont à la charge de cet « entrepreneur sans entreprise ». Il ne peut compter ni sur une assistance, ni déléguer l'organisation pratique de son séjour à un quelconque service commercial. C'est au cours de ses navettes successives que l'homme d'affaire a pris ses habitudes. Confort du voyage et gestion de l'inconnu participent tout autant de la constitution d'un savoir faire précieux[181]. Persuader, amadouer, insister, chaque conversation avec les importateurs devait converger vers l'Inde et pour ma part glisser vers cet objectif : partir. Mais fallait-il encore susciter

[177] « L'expression « être en affaire » qualifie à la fois leur engagement et la nature des liens qu'entretiennent tous les acteurs entre eux, clients, marchands, fournisseurs et autres intermédiaires de la longue chaîne du circuit marchand. », MANRY 2001, p. 280

[178] TARRIUS 2002

[179] FOB est un Incoterm (*International Commercial Terms*) qui signifie « Free On Board », soit en français Franco à bord. On dit qu'une marchandise est achetée ou vendue FOB quand celle-ci est achetée sans les frais de transport et autres frais et taxes y afférant et sans les assurances pour cette marchandise.

[180] CIF est un Incoterm qui signifie *Cost, Insurance and Freight*. Il désigne une marchandise achetée ou vendue dont tous les frais (divers, assurances et transport) sont supportés par le vendeur et non pas par l'acheteur, contrairement au prix FOB.

[181] PLIEZ 2007

l'intérêt de l'un des protagonistes du négoce de la machine indienne pour pouvoir le suivre dans ses affaires.

Suivi au long cours[182] et sur le long terme. Il m'aura fallu du temps (condition nécessaire mais non suffisante) pour pouvoir bénéficier de la confiance d'un entrepreneur et donc de ses commentaires sur sa propre activité, sur ce qui se passe ou vient de se passer. De la même manière que la compétence relationnelle, et dans ce cas la capacité à convertir des solidarités en relations « productives » et économiquement efficientes, la qualité du lien personnel est au cœur du dispositif d'observation. Occuper une place plausible vis-à-vis d'un tiers devint un impératif méthodologique dés lors que la possibilité même de m'embarquer tenait à mon utilité[183] Pour l'observer, je devais me lier au dispositif marchand, participer à ses activités singulières qui ne prennent sens que dans leur complémentarité. Ce réseau dynamique de petites entreprises commerciales, au sein duquel circule l'information, implique un rôle prédominant de la prestation de service, compris comme autant d'agencements relationnels occasionnels : mobilisation financière, recrutements, participation à des associations logistiques de transport, facilitation des démarches, fédèrent des individus sans créer de dépendance forte. C'est dans cette production de service de gré à gré que je pouvais prendre place[184], que je pouvais négocier les modalités pratiques d'une interférence[185]. Pendant près d'un an, j'ai tout fait pour me rendre indispensable à leurs « affaires », en faisant valoir la plupart du temps une double compétence technique : linguistique et informatique. Personne « ressource » parmi d'autres, qualifiée, ne devenais-je pas le pivot de l'échange outremer (*overseas*) en incarnant l'accès à la langue anglaise et aux nouvelles technologies de l'information et de communication? Personne qualifiante, n'étais-je pas la reconnaissance de leur réussite commerciale? De fait, l'offre dans cette configuration ne pouvait répondre qu'à la demande des marchands les plus démunis et les moins reconnus m'aliénant les anglophones, les férus d'informatique et les plus riches. Compétent certes, mais étais-je pour autant crédible ?

Je dois, pour services rendus, mon introduction dans ce groupe d'importateurs à un *outsider*, une étoile montante, alors à la marge d'un collectif réunis par des alliances de circonstances dont l'activité, je le rappelle, forme un tout orienté à la fois et dans le même mouvement vers

[182] BREDELOUP 1989
[183] L' « utilité perçue » d'un anthropologue nécessitant de nombreuses « dépenses de persuasion ».
[184] PENEFF 1996
[185] FAVRET-SAADA 1977

l'approvisionnement et l'écoulement de la machine indienne et de ses pièces de rechange. De même que le commerçant que je suivais avait été parrainé, lui-même était garant de ma personne et surtout de ma présence lors des transactions. Une caution qui devait m'emmener en Inde. C'est ce que je pensais.

Fidèle et efficace, j'ai pendant six mois secondé « mon parrain », Salah al-Nabawi et par ricochet son propre parrain. Ce projet de partir en Inde (2005-2006) l'oblige, pour ne pas être l'obligé de nouveaux partenaires, à formaliser son activité qu'il n'a jamais déclarée (depuis 2001). La préparation du voyage inaugure un cycle incertain de légalisation, de mise en conformité de ses pratiques commerciales. Alors que j'obtiens une première fois des visas, mon partenaire renonce à son voyage (juin 2006). Sans me résigner à partir, je délaisse la formule « accompagné », j'ai beau être crédible, mes différents interlocuteurs repoussent sans cesse ou me préviennent toujours à la dernière minute d'un départ imminent : « ne t'inquiète pas, ce sera pour la prochaine fois… ». Finalement les conditions d'un voyage en commun n'ont jamais été réunies. Mauvaise foi et maladresses semblent condamner la destination indienne, lorsque l'autorickshaw arrive sur les bords de la capitale égyptienne (en janvier 2006), scellant le destin commun des petites villes de province et des quartiers périphériques de la métropole. La presse écrite s'empare alors du phénomène touk-touk et relance de manière imprévisible la possibilité d'un départ.

Du Caire à Mumbaï

Surenchère populiste et éditorial polémique accompagnent l'apparition du triporteur dans les rues du Grand Caire. Rétrospectivement, l'innovation indienne n'existe que par son arrivée au « centre » qui coïncide avec la publication du premier article (en français) que j'ai pu écrire[186]. Une contingence qui a son importance. L'engouement de la découverte révèle ses spécialistes et comme d'autres (des élus locaux, des porte-parole autoproclamés, des analystes…), je suis sollicité par des journalistes : correspondants français, pigistes pour la presse francophone, correspondant d'al-Jazeera. Tandis que l'autorickshaw pénètre l'espace des controverses publiques : interviews, tribunes, brèves et reportages magnifient le « génie populaire » ou dénoncent un énième débordement citadin, des fragments de l'article en question circulent au même titre que toutes les informations dans un monde du touk-touk

[186] TASTEVIN, Philippe. « L'autorickshaw en Égypte : une épopée provinciale. DENIS, Eric (dir.) Vers l'Ecouménopolis ? Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Paris, Karthala, Cedej, 2006

particulièrement attentif à ce qu'on dit de lui, et consacre paradoxalement l'histoire égyptienne de la machine indienne :

> « […] Nombreux sont les prétendants à la paternité de l'idée du touk-touk en Égypte, hommes d'affaires opportunistes, petits entrepreneurs dégourdis, revendiquent l'importation originelle de la machine. Pourtant, dans le milieu restreint des « pionniers », ceux qui ont organisé l'engouement et fondé le commerce du tricycle indien, les initiés connaissent l'origine du premier Tok-Tok. […] L'arrivée du triporteur indien est le fait d'un homme d'affaire, marié à une indienne qui s'est enrichi en Arabie Saoudite : Hassan Abû Zayd. »[187]

Entre interviews, reprises et citations, l'article dévoile le rôle « pionnier » d'un homme ignoré : Hassan Abû Zayd. Une mention, une juxtaposition de noms dans la presse française est à l'origine inespérée de mon voyage en Inde :

> […] A l'origine de la folie Tok Tok, née en 2000, on trouve Hassan Abu Zeid, un Égyptien marié à une Indienne originaire de Pune, près de Bombay. Pune, bastion du groupe Bajaj, qui a le monopole du marché du rickshaw à moteur. D'Inde, Abu Zeid a commencé par importer des pompes à eau pour les paysans du delta, avant de tenter sa chance avec les trois-roues […] « Le Tok Tok est une révolution pour les jeunes chauffeurs », explique Philippe Tastevin, chercheur en anthropologie au Caire. »[188]

Hasards de la diffusion et efficacité de la connexion familiale, « la pige » qui s'inspire de l'article chemine : de la nièce à la tante par alliance, de cette première femme indienne à son mari, du journal *L'Expansion* à l'université du Caire, l'information rebondit encore, publiée sur le site de la chaîne d'information al-Jazeera. Dans son sillon l'histoire s'officialise et intronise Hassan, cet homme qui a eu l'idée d'importer le premier touk-touk. Alors que la perspective indienne de l'enquête s'estompait, c'est à l'occasion de sa revue de presse économique, que Mona Amer, professeur à la faculté d'économie découvre dans l'hebdomadaire français quelques lignes dédiées à la révolution du touk-touk, quelques lignes dans lesquelles le nom de son oncle Hassan Abû Zayd apparaît. Pour avoir de manière complètement improbable mais publique (r)établi la vérité de l'introduction en Égypte de l'innovation indienne (au dépend de la joint-venture Bajaj-Ghabbour), Hassan tout sourire, dans le lobby d'un palace à Héliopolis en présence de sa première femme (Rokia) et d'une vieille connaissance, Nayan, me propose d'aller en Inde à la rencontre de ses partenaires.

[187] TASTEVIN 2006, p. 199
[188] L'EXPANSION, 29 août 2006

En filigrane, je dois cette « ouverture » à la reconnaissance collatérale d'une anonyme, cette « Indienne originaire de Pune », qui m'accueille deux mois plus tard dans la gare de sa ville natale, « le bastion de Bajaj ». C'est elle, Rokia, ancienne directrice commerciale d'une agence touristique à Bombay (elle a quitté travail et famille, il y a trente ans pour accompagner son époux en Égypte), qui a, dans ses derniers rebondissements, soutenu, convaincu (son mari) et rendu possible ce voyage.

En dépit d'efforts considérables, de tactiques utilitaristes, d'un stakhanovisme parfois naïf - je songe à mon implication dans les activités « sous-traitantes » et subalternes (traducteur, secrétaire,…) - c'est finalement en tant qu'ethnologue que la porte de l'Inde m'a été ouverte. La reconnaissance ambiguë, par bribes rapportées d'un livre illustré, écrit en français, cette chronique devenue « officielle »[189] dans laquelle apparaissent les noms véritables des pionniers, me vaut en retour leur estime. L'ambivalence de la restitution et dans ce cas de l'objet « livre » prend une tournure inespérée. Il s'agit d'un ouvrage collectif de géographes, « *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes* »[190], lorsque je soumets le livre à mes interlocuteurs en désignant ma contribution, celle-ci est confondue parfois avec l'ouvrage dans son ensemble, autrement plus impressionnant par son volume et la mise en scène de données foisonnantes (cartes, schéma, diagrammes, tableaux statistiques). En dépit de mes scrupules, le malentendu est inévitable, difficile de présenter un article isolé, quand on montre un livre. « On » soupèse un bouquin (ce qu'ils font d'ailleurs), pas un article : c'est le poids de ma crédibilité. La plupart de mes interlocuteurs, non francophones, ont une lecture graphique du livre, l'arsenal géographique y prend toute son ampleur : l'ouvrage « fait sérieux ». Tous s'arrêtent sur les photos (© Jean-Charles Depaule), repèrent ou reconnaissent leurs noms, ils s'y retrouvent et jaugent à vue le travail accompli : « C'est un gars sérieux » (*mohtaram*). Observateur accepté des affaires locales du triporteur, c'est dans le cadre universitaire d'une thèse de doctorat, en rendant compte par écrit d'initiatives des confins du Delta, c'est en considérant ces entrepreneurs des marges, au moment où quelque chose comme une « identité », celle d'un collectif provincial d'importateurs-commerçants se met en place, que je pouvais enfin suivre mon objet, l'autorickshaw et ses hommes sur la route de l'Inde.

[189] Une version arabe de l'article est en cours de préparation. Si l'hebdomadaire Akhbar al-'adab semble intéresser par sa publication, c'est finalement dans la cadre d'un programme éditorial du Cedej de valorisation de la production scientifique francophone, des études urbaine en particulier, du Centre (CNRS-MAE) que cette traduction devrait exister

[190] DENIS (dir) 2006

Cette exploration située des mondes marchands sur le mode mineur de la « tournée », dans ce cas, un voyage d'affaire de trois semaines à itinéraire fixé, comportant des visites, des arrêts déterminés (voir lettre programmatique adressé à Bajaj), au cœur d'une firme multinationale émergente, Bajaj Auto Ltd et d'un réseau marchand d'entrepreneur permet d'une part de participer plus largement à un travail interdisciplinaire de redéfinition de « l'appareil méthodologique d'une lecture multiscalaire et discontinue de l'espace dans un contexte mondialisé, ce que George Marcus appelle l'analyse multi-site »[191]. Dans mon cas, il s'agit de déployer concrètement une ethnographie éclatée[192], afin d'observer, entre l'ingénierie commerciale du groupe Bajaj et les capacités entrepreneuriales d'individus, les modalités pratiques du développement international de la filière trois-roues. Il s'agit également, d'observer en amont d'une filière non stabilisée, des stratégies complémentaires de multinationalisation[193], à savoir, l'affairisme asymétrique d'une firme Bajaj (« *to be a global company* ») et de petits entrepreneurs qui s'ouvrant au monde, tissent des liens d'interdépendance ; Autrement dit, d'observer, à propos de la commercialisation d'un produit innovant sur des marchés émergents, le développement fragile d'associations marchandes qui fait la part belle aux relations interpersonnelles et aux régulations non techniciennes entre une firme industrielle et une myriade d'entreprises « tentant leur chance », contribuant par leur inventivité commerciale à stabiliser (à leur dépend) cette même filière.

[191] PLIEZ 2007
[192] La dimension expérimentale du voyage a été assumée par le Cedej, par son directeur de l'époque Alain Roussillon et entérinée par sa tutelle, le MAE, qui a financé, sur justificatif, la totalité d'une mission de terrain délocalisée. Le montant de la prise en charge donne une idée du coût logistique de la tournée : 2500 euros. (*cf.* le rapport d'activité 2007).
[193] RUET 2007

Voyage « par le bas » dans un réseau d'affaires transnational.

Mumbai. Le 16 décembre 2006, je suis accueilli à l'aéroport Chhatrapati Shivaji International Airport. Nayan est donc venu en personne, une surprise, lui qui devait être à Dehli, chez ses fournisseurs… Il a un 4x4 Tata confortable. Il a réservé une chambre d'hôtel dans le quartier touristique de la capitale commerciale de l'Inde, « pour joindre l'utile à l'agréable ». Premier carrefour, premiers rickshaws. L'aéroport est au nord et nous filons en sens inverse. La route est longue, me prévient-il. En quittant le périphérique, Nayan me signale une frontière invisible. Au-delà de la bretelle, l'autorickshaw est interdit, banni du centre-ville. Un peu plus loin, nous doublons un triporteur en incursion. Je souris. La ville est en chantier. En direction du centre historique, la construction d'un viaduc urbain enjambant un bras de mer m'impressionne. En attendant l'ouverture de cette brèche, les voitures s'accumulent sur un goulet qui se congestionne. Dans les embouteillages, je songe au Caire d'où je viens. Arriver du Caire, sans escale, c'est maintenant possible deux fois par semaine par Egyptair comme ce samedi 16 décembre. C'est étrange, je vis depuis six ans en continu dans la métropole égyptienne. J'ai basculé sans vraiment m'en rendre compte, un jour j'ai eu entre les mains mon premier billet retour Paris-Le Caire. C'est la première fois que découvre un ailleurs depuis un autre. A travers la vitre j'imagine l'histoire croisée de villes colonisées : ses édiles et ses compagnies étrangères, ses hommes d'affaires, autant de grandes familles qui fabriquent leur ville, le coton, son industrie, son port, ses négociants, ses banques, l'arrière-pays et le train : Bombay, ne serait-elle pas Le Caire à la place d'Alexandrie ? Le 4x4 redémarre lentement. A mes côtés, le visage familier de Nayan. Il est ému : « ma femme est morte, elle était très malade. Je vis seul avec mes deux enfants ». Nous nous regardons, puis il reprend le fil d'une conversation que nous avons depuis le premier jour : comment organiser la concurrence de Bajaj sur les marchés émergents, en Égypte en particulier ?

Nayan prospecte toujours à la recherche de nouveaux marchés dans le sillon du constructeur. L'Amérique centrale polarise depuis peu les discussions (Pérou, Brésil, et désormais le Mexique) et devrait être l'objet des prochains voyages d'affaires. Mais pour le moment un autre projet accapare Nayan, il voudrait développer un catalogue électronique de pièces détachées. La prospective des marchés des pauvres ou du « bas de la pyramide » comme le désigne pudiquement les économistes, oblige les entrepreneurs indiens à inventer des ressources, des dispositifs qui permettent de surmonter la barrière des langues. En effet,

l'avantage linguistique des commerçants indiens anglophones disparait lorsqu'ils font affaires avec des commerçants locaux qui ne maitrisent majoritairement que leur langue maternelle. Nayan ne parle pas l'arabe et l'anglais de ses nouveaux clients se limite à des formules de politesse. Un bagage linguistique rudimentaire qui peut susciter de nombreux malentendus et ne facilite pas des relations de confiance. Fort de cette expérience égyptienne, Nayan cherche des solutions techniques au problème récurrent de la langue. Il imagine une base de données où chaque pièce serait référencée et attachée à une image. Il a entrepris comme Wadie d'ailleurs (cf. annexes) la traduction en arabe d'une partie du catalogue, soit quelques cent cinquante références qui constituent le fond de roulement des principaux détaillants. La construction de cette base de données, la traduction des références et la composition d'une iconographie propre à son catalogue constituent l'essentiel de son matériel de vente et doit se substituer progressivement dans ses transactions internationales au catalogue technique du constructeur. Objet incontournable de toutes commandes.

Son projet New Star s'est soldé par un échec, en Égypte comme en Éthiopie. Ce modèle dont il a coordonné le co-développement entre l'Inde et l'Égypte n'a jamais véritablement inquiété Bajaj. Pale copie, *New Star* n'a pas su se dégager, rappelle t-il, d'une image « cheap », les quelques ventes ont été possibles en période de pénurie de l'offre originale, dans la plupart des cas, à perte. Si l'expérience de Nayan en son temps, a nourri quelques espoirs chez Hassan Abû Zayd, elle est un fiasco. Je repense au jugement funeste de Salah, qui dès le premier coup d'œil déclara : « ça marchera pas ». Des prévisions auto-réalisatrices, quand leur auteur représente 10 % du marché égyptien. Personne n'a repris le modèle générique (« *badil* », dans le parlé égyptien) et Star a disparu de la circulation. Nayan m'apprend qu'une nouvelle tentative a échoué avec la disparition d'investisseurs potentiels dont je ne saurai rien car Nayan embraye aussitôt sur sa nouvelle idée. Il m'informe que le concurrent historique de Bajaj sur le segment 2 roues, TVS se lance dans la conception et la fabrication d'un triporteur motorisé. TVS s'affranchit de la tutelle technologique de Suzuki. Comme Bajaj, le constructeur du Sud (Chennai) a bénéficié du modèle japonais d'alliance industrielle : transfert de technologie et pénétration des marchés asiatiques émergents. « C'est la fin d'un cycle » me dit-il enthousiaste, « maintenant c'est nous qui partons à la conquête de nouveaux marchés ! »

Nayan, y voit l'opportunité d'une nouvelle association égypto-indienne qui s'attaquerait enfin à la rente monopolistique du couple Bajaj-Ghabbour. Je comprends qu'il essaye de vendre son

expertise du marché égyptien auprès de TVS : consultant indépendant ou cheville ouvrière d'un rapprochement lucratif. Pour ma part, de l'échange en cours, je puise dans un stock d'informations stratégiques que j'accumule lors de discussions comme celle-ci. Le partage, la sélection ou la rétention commande le déplacement de l'information disponible et informe (en partie) de la position de chacun sur l'échiquier marchand du triporteur. Ce système d'informations fonctionne en dérivation. Nos conversations deviennent un jeu de captation réciproque. Dès qu'il s'agit d'informations commerciales, j'essaye de ne pas toujours être le débiteur de mon interlocuteur. A découvert, je perds ma qualité de personne ressource. Aussi, j'annonce la prochaine étape.

Dans l'espoir d'une régulation étatique de l'usage commercial de l'autorickshaw (pour laquelle, Citi milite activement au niveau des gouverneurs), Bajaj envisage d'établir localement une chaîne d'assemblage. Ce que font déjà les Chinois (Antaeus) pour leurs motos dans la zone franche industrielle du Dix de Ramadan : diminuer les coûts de transport et les droits de douanes pour abaisser significativement le prix de revient de l'autorickshaw, au moment où justement des concurrents sérieux semblent arriver sur le marché égyptien. Sur le chemin, nous nous arrêtons dans un club de cricket pour prendre Karmik son fils aîné. Nous arrivons à l'hôtel, l'assistant de Nayan y a réservé une chambre. J'y resterai une seule nuit. Le Cedej auquel je suis statutairement rattaché comme boursier, finance sur justificatifs, la totalité de cette mission de terrain en Inde. Le quartier de Colaba a toutes les ressources touristiques nécessaires et c'est le gage de mon autonomie. Nayan s'en va, avec j'imagine la certitude de ne pas assumer la charge à plein temps de mon passage. Nous convenons que son assistant viendra me chercher le lendemain.

Comme toute personne intéressée par l'autorickshaw et qui veut depuis l'Égypte aller en Inde pour affaire, j'ai au préalable rencontré Nayan. Par des navettes incessantes entre Bombay et Le Caire, il vient toutes les trois semaines, si nécessaire (cf. infra). Nayan est toujours là quand on a besoin de lui. Par sa présence calculée en Égypte, il capte le premier les commerçants novices ou des entrepreneurs chevronnés. Il attire à lui le nouveau venu et les curieux comme moi. Nayan est en quelque sorte le cofondateur d'une filière bis de la pièce de rechange. Il est devenu le pivot d'une chaîne logistico-commerciale transnationale, l'un des intermédiaires obligés pour entrer sur le marché de la pièce détachée. Lorsque de nouveaux commerçants s'intéressent au négoce de la machine et de ses composants, ils commencent par le rencontrer. Pourtant, Nayan doit son entrée précoce dans le commerce international du

triporteur et de ses dérivés à un négociant en textile de Port-Saïd (comme on le verra). En 2002, aux prémices de la déferlante, Nayan est un pourvoyeur de lettres d'invitation et organise déjà les premières visites en Inde. La visite d'un client égyptien potentiel ou fidèle est un dispositif éprouvé. En la matière, je profite de l'habitude. Dans son bureau, Nayan se rappelle les premières démarches égyptiennes en Inde. Kamal Ziada est le pendant égyptien de Nayan (au demeurant ils se détestent), un maillon essentiel de l'introduction de la machine indienne, il prend contact par mail avec Nayan (disponible dans un annuaire en ligne). L'homme d'affaires est accompagné de Tamer qui veut acheter des pièces, rien que des pièces. Il introduit les deux hommes sur le marché local, sans prendre d'engagements vis-à-vis d'eux. Une exclusivité morale le lie à l'époque à Hosni son mentor. De cette incertitude constante dans l'échange découle une solidarité nécessaire : le besoin une fois qu'on a éprouvé leur loyauté de « rester soudés » avec les mêmes partenaires, aussi « engageantes » soient les occasions qui viennent de dehors. Les deux hommes iront voir ailleurs du côté de Delhi. Nayan en privilégiant son principal débouché préserve son nom. Sa réputation est son avantage comparatif qui se fonde, me rappelle-t-il, sur des relations personnelles de bonne qualité avec ses fournisseurs et ses clients, mais aussi des prix détaxés, des réductions et des petits crédits (sous forme d'avance) consentis sur de petites périodes (30, 60, 90,…jours). L'enquête de terrain use des mêmes ressorts relationnels : introduction par des tiers, connaissances interdépendantes, qui organisent les circulations réciproques, de personnes, de services, d'argent et d'informations. Ce voyage en Inde est partie prenante du jeu des relations, ces associations ponctuelles d'intérêts.

Pour et avec Nayan, l'ethnographe est une personne ressource qui complète son dispositif ubiquitaire. Je lui permets d'entretenir des liens fragiles avec Hagg Mahmoud et Salah al-Nabawi (que j'aurais dû accompagner en Inde, s'ils étaient partis), en vue de concrétiser une première commande qui se fait particulièrement attendre. Nayan m'accueille dans ces bureaux à Bombay parce que je suis l'hôte de transactions potentielles.

« L'autorickshaw c'est fini pour nous ! »

Dans le train, je lis et découvre la deuxième ville et capitale culturelle du Maharashtra, ancien siège des Peshwa, les premiers ministres brahmanes de l'empire marathe. Pune« devient une ville de garnison pour les troupes britanniques qui s'y installent après la défaite du Peshwa en 1818. Promue capitale d'été de la Présidence de Bombay, Pune devient l'un des creusets de la résistance nationaliste […] Pune se voit doté de plusieurs établissements éducatifs de haut niveau, tels que le « Fergusson College » établi en 1885. Pune voit aussi s'installer des

arsenaux créés en 1884 et agrandis pendant les guerres mondiales, quelques industries comme « Deccan Paper Mills » (1885), une fabrique d'objet en cuivre (1888) qui deviendra « Gujarat Metal Factory » (1908), mais conserve sa réputation de ville d'étudiants et de retraités jusqu'à la seconde guerre mondiale. […] »[194]

A la gare de Pune, Rokia, la femme d'Hassan Abû Zayd m'accueille avec Ayaz : « un homme de confiance », dit-elle en guise de présentation, « il travaille avec mon mari. », ensemble, nous prenons aussitôt, la direction d'une figure locale du négoce de l'autorickshaw. Rajkumar, l'homme qui travaille exclusivement avec Hassan Abû Zayd, nous accueille sur son lieu de travail : un bureau aussi vaste que la pièce, canapé et fauteuils en cuir, trois téléphones parfaitement alignés. Rokia s'assoit. Petite, un voile et des lunettes dessinent son visage. Elle me présente. Souriante, elle donne ses directives pour le bon déroulement de mon séjour et s'en va. En cas de besoin, je sais où la joindre. Dans cette scène inaugurale, je découvre en situation la femme d'Hassan, son rôle prépondérant dans l'entretien des bonnes relations de son mari. C'est elle qui, en rendant visite régulièrement à sa sœur, fait « la navette », en téléphonant ou par mail, elle garde le contact. Une permanence qui ne pourrait pas exister sans ces nouvelles technologies et sans les possibilités et les réductions des coûts qu'elles permettent. Me voilà confié à Rajkumar qui me remet entre les mains d'Ayaz. Délestage ou délégation ? J'apprendrai plus tard qu'Ayaz est responsable des affaires internationales de la petite entreprise. Un expert à l'export et moi l'hôte de transactions potentielles.

C'était au mois de septembre précédant ma visite. Le responsable « marketing international », que je dois rencontrer le lendemain, enjoignit Rajkumar solennellement dans les bureaux du siège de cesser toute activité à l'exportation vers l'Égypte. Les deux hommes se connaissent pour avoir travaillé ensemble à une époque où Baja vendait ses deux et trois roues uniquement sur le marché indien. Rajkumar est en effet, même si cela reste au compte-goutte, le dernier à fournir des véhicules à Hassan Abû Zayd. Bajaj, depuis quelques mois (début 2005), multiplie progressivement les obstacles à la revente à l'exportation. Au sein de son réseau de distribution, une circulaire interdit toute vente à l'étranger des modèles RE 4S. Les formalités sont de plus en en plus contraignantes. Tout acheteur doit s'identifier et justifier d'une domiciliation. Petit à petit, la distribution du véhicule essence (4 vitesses) est restreinte à la

[194] LACHAIER 1999 p. 201-202

filière « export » intégrée du groupe. A Pune, le modèle en question se révèle dédié au marché égyptien, d'abord de plus en plus difficile à acheter, il devient localement introuvable : « et quand on le trouve, il est impossible de l'acheter »[195]. Dans ce contexte, les exportateurs surpayent les machines destinées à l'Égypte. Rajkumar achète les véhicules sur le marché local au prix fort, le triporteur n'est pas toujours disponible et les revendeurs sous pression sont de plus en plus exigeants financièrement pour braver l'interdiction (majoration en moyenne de 100 à 150 $) :

> « Par les temps qui courent, dur de trouver un concessionnaire conciliant qui finalement risque sa franchise pour pas grand-chose »[196].

Toute commande partait de Mumbai. Chaque conteneur était l'objet d'une logistique propre. En règle générale, Pune pouvait être en mesure de fournir, compte tenu des restrictions grandissantes du constructeur, quatre unités (sur dix-huit véhicules que transporte un conteneur), le reste provenait par camions livrés à partir d'un réseau de revendeurs « amis » des différentes provinces (Chennai, New Dehli, Ludhiana, Ahmedabad, Jaipur,…) :

> « A Delhi, le marché local est prépondérant, les coûts de production sont moindres, l'électricité et la main d'œuvre y sont bon marché ». La région de Delhi concentre non seulement de nombreuses usines « sous-traitantes », mais d'autres constructeurs de trois roues. La présence minoritaire de Bajaj permet de faire jouer enfin la concurrence, les concessionnaires de Bajaj veulent vendre à tout prix »[197].

Son principal client aura été et reste Hassan Abû Zayd. Pendant deux ans, il a acheté une trentaine de conteneurs (soit un par mois) dans des conditions difficiles d'approvisionnement. La dernière livraison date du mois d'octobre 2006 : « L'autorickshaw c'est fini pour nous ! ». Tout avait pourtant bien commencé deux ans auparavant. Rajkumar fonde *Mahalaxmi Impex* (2004), pour répondre aux besoins d'une clientèle qui apparaît en creux de la chaîne logistique de Bajaj (j'y reviendrai). Il reçoit ses premières commandes outremer de deux et trois roues. Un an plus tard, il livre son premier conteneur en Égypte. Dans l'intervalle, il recrute Ayaz de retour du Soudan. Rajkumar le prend comme bras droit pour développer son activité à l'export dont il n'a pas la compétence. Ayaz a pendant deux ans vécu au cœur du négoce soudanais de la machine indienne. Alliant connaissance intime de la machine et connaissance du marché

[195] Entretien avec Rajkumar du 19 décembre 2006. Entretien en hindi. Traduction simultanée d'Ayaz en anglais, retranscrite en français par nos soins.
[196] Entretien avec Rajkumar, *ibid*.,
[197] Entretien avec Rajkumar, *ibid*.

qu'il composait en partie[198], il s'est peu à peu constitué un savoir faire d'entregent et un solide carnet d'adresses. Dans cette association, Ayaz aura misé et joué une autre carte maîtresse : Hassan Abû Zayd. L'Égypte c'est un peu lui, n'est-il pas l'ami intime du mari de Fariba, la sœur de Rokia qui apprendra tout de son périple soudanais ? Expatriation et voisinage,(ils habitent tous le même lotissement fermé, un regroupement de petits immeubles), auront rendu possible la fructueuse rencontre entre le « magnat des petits » à Pune et le découvreur égyptien par l'entremise toujours aussi opportune que discrète de Rokia. Je découvre le monde des pionniers indiens au moment où ils disparaissent : c'est la fin de la première époque de l'autorickshaw.

Savoir faire et savoir circuler

Ken Autoworks 1876, Bhimpura, lane n°29, Camp, Pune-411001 + 91-20-69401428, 9372402881

Début 2001, envers et contre toute sa famille, Ayaz s'envole pour Khartoum au frais de son nouveau patron : un étudiant soudanais qu'il a rencontré dans son garage. Ayaz a toujours été mécanicien. Il a fait des études secondaires, doublées d'un apprentissage sur le tas dans le garage de son oncle. Quelques années plus tard (1988), il se marie à la fille de son oncle paternel (mariage musulman). L'équivalent d'un bac en poche, il devient propriétaire de son propre atelier (1989) et poursuit des études supérieures dans un *collège* de la ville. S'il ne terminera jamais son cursus, se privant d'un précieux diplôme, une grande partie de la clientèle de son petit garage provient de l'Institut qu'il a fréquenté. Les anciens étudiants ont fait sa réputation et régulièrement, ils viennent réparer leur scooter chez lui. Le « soudanais »[199] faisait partie de cette clientèle.

Celui qui deviendra son « patron » est arrivé de Khartoum pour suivre des études supérieures (MBA marketing international). Fils d'un entrepreneur soudanais émigré en Arabie Saoudite, son père est un commerçant en gros, il possède à Khartoum un entrepôt réfrigéré qui lui permet d'importer essentiellement des fruits et légumes. Les oranges viennent d'Égypte et les bananes d'Afrique du Sud. Négociant prospère, il ne peut pas pour autant financer des études aux États-Unis à son aîné. Lequel s'engage dans un cursus indien en économie. Pune est une

[198] *Cf. infra* Rajkumar, p.
[199] Ayaz ne mentionnera pas une fois le nom de son patron soudanais.

ville universitaire qui draine une population internationale de diplômés, originaires de la corne de l'Afrique et de la péninsule arabique (Soudan, Éthiopie, Oman, Palestine,…). L'université attire avec son système de bourses d'excellence de nombreux étudiants africains. Il y aurait 1200 étudiants soudanais dans la ville. Sur le campus de l'université de Pune, je rencontre des Irakiens (faculté de physique nucléaire), des Soudanais, des Palestiniens (faculté d'économie), et même une Égyptienne diplômée de l'université américaine du Caire[200]. Le détour par les facultés indiennes constitue une deuxième chance pour ceux qui ont échoué pour diverses raisons à entrer directement sur le marché universitaire euro-américain, des États-Unis en particulier. Ce « sas » cosmopolite permet à tout un chacun de vivre en attendant la suite, les études pouvant être l'alibi d'une migration qui vise autre chose. L'université devient au passage une fabrique de contacts internationaux, circulations académiques et opportunités commerciales pouvant se confondre à l'occasion de rencontres improbables.

Comme la plupart des habitants de Pune, l'étudiant utilise quotidiennement pour ses déplacements sa propre Vespa et parfois il emprunte un autorickshaw. Comme tout usager, il a son « mécano », un mécanicien digne de confiance recommandé par ses collègues de faculté. Lorsqu'il sympathise avec Ayaz, l'usage mineur du rickshaw existe depuis quelques mois au Soudan. L'étudiant ne pense plus qu'à ça, l'autorickshaw est l'objet de discussions de plus en plus rapprochées avec Ayaz.

Le capital hérité et la logistique acquise lors de son séjour en Inde, la rencontre d'un spécialiste du rickshaw à Pune (anglophone et digne de confiance) et l'opportunité soudanaise sont à l'origine de l'initiative. Avec l'appui financier de son père, il achète chez un concessionnaire d'abord six autorickshaw qu'il exporte au pays, puis douze, un conteneur…Petit à petit, il constitue à Khartoum, une flotte de triporteurs qu'il exploite en recrutant de jeunes chauffeurs qui louent le rickshaw à la journée. A son apogée, soit deux ans plus tard, l'entreprise de transport, assumera la gestion de dizaines de véhicules[201]. La compagnie de mini-taxi est florissante, mais elle est confrontée à des problèmes entropiques de maintenance. Le robuste moteur à deux temps s'est imposé sur le marché local :

[200] Après son *master degree* en social science, elle obtient une bourse de doctorat de l'université de Columbia. Son départ est prévu le 14 septembre 2001. Fin septembre, l'Égypte qui n'y figure pas encore rejoint la liste noire des pays hostiles. Ressortissante égyptienne, elle n'a plus le droit d'entrer sur le territoire des États-Unis. Elle perd sa bourse. Un an plus tard, elle débute son *Phd* en Inde : une enquête comparative sur les politiques publiques en matière de transport dans les villes égyptienne du « 6 octobre » et indienne de Gurgaon.

[201] Ayaz évoque la maintenance de trois-cents rickshaw, sans préciser si la propriété d'un tel parc est exclusivement celle de son patron.

économique tout comme ses pièces détachées, il résiste à la chaleur soudanaise mais requiert pour son entretien un savoir-faire. Le jeune entrepreneur recourt dés la troisième livraison à l'expertise d'Ayaz pour assembler le triporteur, monter et diriger l'atelier de maintenance sans lequel le parc d'exploitation est voué à une déchéance aussi coûteuse que rapide.

Ayaz est à la tête d'une équipe de mécaniciens soudanais qu'il forme sur le tas. Dépannage et entretien d'un parc qui se démultiplie chaque mois mobilisent de façon quasi permanente sept mécaniciens et deux cadres indiens. Devant la tâche exponentielle, Ayaz fait recruter sur sa recommandation un ancien collègue « dans le besoin », un acolyte compétent et expérimenté, qu'il avait rencontré lors d'un stage en 1997 sur les chaînes de montage (section moteur) de Bajaj à Pune. Il est nourri, logé et son salaire atteint mensuellement 500 $. Au-delà des acquis de l'expérience de l'atelier, la connaissance des veilles techniques et de la gestion fastidieuse d'une équipe et d'un parc imposant, Ayaz a été pendant deux ans, l'homme de confiance de l'un des principaux promoteurs soudanais du triporteur. Il est alors de toutes les conversations, de toutes les transactions. Au fait des circulations marchandes des uns et des autres, il accueille sur place, tout en préparant les commandes de son patron, les commerçants indiens qu'il guide dans Khartoum. Chef d'atelier, il a son mot à dire dans le choix des bonnes pièces et s'impose auprès de ses homologues indiens. N'a-t-il pas appris au quotidien avec sa petite équipe le jargon local de la mécanique et les rudiments de l'arabe ? Incontournable, Ayaz rencontre Nayan (2002) de passage à Khartoum à l'occasion de l'un de ses voyages prospectifs dans la région. Ayaz en profite pour convertir ses toutes premières économies en or. Un pactole (quelques milliers de dollars) qu'il confie à son compatriote pour sa femme à Pune. Dés son retour, Nayan transmet ce pactole et la confiance s'installe entre les deux hommes.

Mais fin 2003 « coup de tonnerre ! ». Le gouvernement soudanais prend une série de mesures suspensives à l'encontre du triporteur dont la prolifération avait été tolérée dans les quartiers périphériques de Khartoum. Tandis que la gravité des accidents de la route précipite l'interdiction de rouler, les autorités mettent en œuvre le moratoire sur le rickshaw à moteur en prohibant son importation. Suspension d'autant plus efficace que le pays ne connaît qu'une seule entrée maritime à Port-Soudan. Les affaires s'arrêtent brutalement. Si le jeune entrepreneur a su s'accommoder du chantage administratif, en versant des pots-de-vin à chacune de ses démarches (dédouanement, obtention de licences d'importation et d'exploitation, immatriculation,…), l'ancien étudiant n'a pas anticipé dans sa gestion du

risque « bureaucratique », un changement brutal de réglementation. La prohibition soudaine des importations, l'immobilisation systématique des rickshaw, oblige l'importateur-transporteur à liquider ses actifs à trois-roues. Il cède tout aussi brutalement un stock devenu inutilisable. Il essaye d'abord de revendre ses machines une par une sur le marché local aux derniers supporteurs (téméraires) de la cause soudanaise du trois roues, le plus souvent ses chauffeurs journaliers. Puis à l'étranger, en Égypte principalement, où se met en place une filière temporaire entre Khartoum et Simbâlawayn, le temps d'écouler « pour pièces » sur un second marché, les machines soudanaises.

Ce commerce triangulaire de l'occasion est coordonné par Nayan (contacté par Ayaz) et Ghaffar un commerçant soudanais vivant à Mumbai[202]. Ghaffar supervise l'offre soudanaise (sa liquidation) et Nayan en lien étroit avec les importateurs de la place de Simbâlawayn s'enquiert de la demande égyptienne. L'année 2003 correspond en Égypte à un premier boom de la machine indienne, la dimension virale de sa diffusion n'échappe pas aux acteurs de sa distribution. L'afflux massif de pièces soudanaises constitue une aubaine pour les nouveaux transporteurs. Les pionniers ont depuis longtemps amorti leur premier investissement, un système de courtage et de location-vente de particulier à particulier se généralise et permet l'acquisition de machines de seconde main. Le ticket d'entrée dans le métier et les coûts d'exploitation sont réévalués à la baisse. L'accès au nouveau métier de transport est plus libre que jamais. Dans les zones à forte pénétration du triporteur, la baisse des frais de maintenance permet de maintenir les marges encore un temps et de compenser la saturation du service. Pour les tenants du négoce de la pièce détachée, la demande explose et la filière se professionnalise en Égypte.

Ayaz pour sa part décide de mettre un terme à son séjour et de rentrer à la maison. Sur place, il n'y a plus de travail. Deux Indiens pour maintenir une quinzaine de machines immobilisées, cela fait un Indien de trop. Son poste de contremaître (chef d'atelier) a disparu de fait avec les mécanos, l'atelier est mis en veille en attendant des jours meilleurs. Ayaz vit depuis deux ans loin de sa famille. Un éloignement qui pudiquement « complique sa vie conjugale ». L'un dans l'autre, après des mois fastes, sa présence fait de moins en moins sens. Il temps de rentrer. De son expérience soudanaise, il retient des rencontres décisives au Soudan qu'il saura valoriser en Inde.

[202] Négociant de textile chevronné, il a un rôle de facilitateur pour les premières exportations d'autorickshaw de l'« étudiant ».



Photo 9 - Ayaz devant son atelier mécanique

Chaine de courtage et réseau de courtiers

Mahakaxmi Group Shop no.8 Asha complex 4/4 near Mangalwar Peth Maldhakka Path, near Mill Dhakka Chowk, Pune, Maharastra – 411011 + 91-20-26129300, 26120815, Fax +91-20-26128591 Mahalaxmimotor@vsnl.net

Après vingt ans d'expérience dans le négoce de deux et trois roues, Rajkumar a appris le métier en occupant chacune des places de la chaîne indienne de distribution : courtier, revendeur, exportateur. Il a débuté dans le sillon du constructeur local et bâti progressivement une *Business House* reconnue dans le secteur avec ses deux showrooms et désormais un bureau export qu'il dirige. Originaire du Rajasthan, il est l'aîné de 10 enfants, 5 frères et 4 sœurs. Une fratrie qui compose la colonne vertébrale de plusieurs petites entreprises commerciales interdépendantes (*multiple owner ship*). Le mode d'intégration familiale fonde la propriété et la gestion de chacune d'elles et de l'ensemble du groupe. En 2004 pour la première fois, s'agissant de s'exporter, il embauche un responsable hors de la famille. Éduqué, expatrié, anglophone, sont autant d'atouts pour Ayaz.

Le premier client égyptien de Rajkumar est Hosni Taha. La prise de contact se fait par l'intermédiaire d'un concessionnaire local de Bajaj. Hosni travaille maintenant depuis deux avec Nayan, avec qui il importe des pièces détachées tout en persistant à s'approvisionner sur le marché local indien en autorickshaw. Si l'ancienneté de Rajkumar (« 20 ans qui feront toujours la différence ») dans le négoce à l'échelle du sous continent en fait un spécialiste reconnu, il fait seulement ses premiers pas à l'international. Néo-exportateur, il apprend avec Ayaz sur le tas les rudiments de l'export en préparant un premier conteneur de seize unités. Hosni guide depuis l'Égypte son nouveau fournisseur en lui indiquant par téléphone les différentes étapes de la transaction. A l'export, la logistique se transforme, les délais changent et si Rajkumar maitrise les moyens terrestres, c'est Hosni l'égyptien qui l'introduit dans le port de marchandises de Mumbaï, via ses contacts (Nayan que Rajkumar ne connait pas encore), il découvre les douanes, les exonérations des taxes Excise (16 %) et de la TVA, leur réglementation, les contrôles, les modalités de paiement (virements et lettres de crédit) et de transport : le fret maritime (F.O.B ; C&F ; C.IF). Les Incoterms (*International Commercial Terms*) sont des termes commerciaux. Souvent abrégés en sigles de trois lettres, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de

contrats de commerce internationaux, notamment en regard *du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison*. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui, du vendeur ou de l'acheteur, aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. La troisième fonction, sans doute, la plus importante, dans le commerce mondial actuel : Les Incoterms déterminent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur. Exemple : CIP de Damiette, avec expédition au plus tard de Mumbaï à la date convenue. Il s'agit d'une norme mise à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

L'entreprenariat transnational « d'en bas » bénéficie des mêmes innovations techniques dans les communications et les transports à l'origine des restructurations industrielles à grande échelle[203]. Cet échange initiatique a eu lieu à distance. Jamais Rajkumar n'aura rencontré Hosni. L'un et l'autre ne disposaient au départ que de peu d'informations. La loyauté de chacun est mise à l'épreuve dés la première commande. Hosni en assumant financièrement le risque d'opportunisme de Rajkumar l'introduit à l'export. Il aura toujours payé par avance des commandes qui seront toujours arrivées, soit une dizaine de conteneurs en une année (200 touk-touk pour une valeur de 400 000 $). Les échanges dans un contexte d'incertitude semblent générer des liens plus forts que ceux qui existent entre partenaires pleinement informés et soumis à des lois équitablement appliquées. L'approvisionnement de touk-touk en Égypte dépend de la joint venture Bajaj-Citi, qui en situation de quasi monopole s'entend sur le prix en organisant l'abondance ou la pénurie de véhicules. La possibilité de livraisons en marge de la filière standard s'avère hautement lucrative mais pour être réalisables, ces transactions doivent s'appuyer sur des réseaux extrêmement solides afin de garantir approvisionnements, livraisons et paiements dans les délais, dans un contexte marqué par l'absence totale ou partielle de régulations externes. Soit tout un savoir-faire que Rajkumar a accumulé ces vingt dernières années dans la revente local des produits Bajaj.

Né le 15 avril 1961 dans le village de Bandikvi, district de Jaiput (Rajasthan), Rajkumar poursuit des études supérieures en droit jusqu'en deuxième année, employé un temps de la State Bank of Jaipur, il quitte le village, « *devant le poids de ses responsabilités d'aîné* »[204] et

[203] PORTES 1999
[204] Entretien avec Rajkumar à Pune du 21 décembre 2006.

s'installe en 1982 à Sivakasi (Tamiznadu), où il monte une première affaire. Ce petit commerce de feux d'artifices et de boites d'allumettes entre les états du Sud où il achète et ceux du nord où il revend, lui permet une première accumulation, soit la possibilité d'une noce dans son village natal et d'un nouveau départ. Après le mariage (1986), il se rend dans la ville de Pune pour monter une nouvelle affaire dans le « négoce florissant », pense t-il, des deux roues motorisés.

Au début des années quatre-vingt, le transport en scooter définit la classe moyenne indienne[205] qui abandonne progressivement l'usage de la bicyclette. Bajaj et l'italien Lambretta dominent les rues des villes indiennes tout en réactualisant la compétition italienne d'après guerre, lorsque la nécessité d'un moyen de locomotion économe popularisa le scooter à moteur. Dans une économie encore dirigée, la production est planifiée et la demande encadrée (j'y reviendrai), Rajkumar s'introduit comme courtier dans les réseaux de distribution du constructeur, c'est à la sortie de l'usine qu'il noue ses premières relations avec l'encadrement de Bajaj Auto. La vente libre n'existe pas. L'acquisition d'un nouveau véhicule relève d'une procédure longue. Elle nécessite d'abord une autorisation puis un système de réservation détermine les heureux bénéficiaires du bien convoité. Entre-temps, une dizaine d'années peut s'écouler.

Entre contournements de la clientèle et détournements des revendeurs, un marché lucratif s'organise à la périphérie des points de vente officiels. Rajkumar, assis parmi d'autres courtiers devant l'unique showroom de la ville, fait ses premiers pas dans la revente de véhicules au contact du personnel de la firme. Mister Rajkumar s'affirme sur le marché de Pune, sa parole est d'or. Respecter ses engagements commande toute son activité, il soigne ses relations et étoffe son carnet d'adresses à chaque transaction aboutie. Cheville ouvrière et discrète de la commercialisation sous continentale des différents modèles de Bajaj Auto, l'efficacité marchande de sa médiation s'appuie sur une double stratégie. La première, concertée, s'inscrit dans la politique commerciale du groupe qui entend vendre massivement ses produits en contournant le carcan administratif. L'écoulement en dérivation de la production impose une figure, le courtier démultiplie une proximité quotidiennement entretenue avec les cadres commerciaux du groupe mais aussi avec son personnel. Une ficelle du métier de *brooker* étant d'entretenir des contacts avec les transporteurs, la logistique étant

[205] BOILLOT 2006

le maillon faible de la distribution. Rajkumar pouvait être informé des différentes livraisons de modèles dans le réseau officiel de distribution et organiser le détournement sporadique de camions vers les revendeurs du réseau parallèle.

Pune est alors le carrefour du marché noir du deux et trois roues, le pivot d'une chaîne de courtage qui organise l'intermédiation entre le constructeur et le consommateur, soit le débouché indien de la production des usines d'Akurdi et de Waluj. A la fin des années 80, la demande s'envole, son business à la commission aussi. Pendant trois années (1987-1989), il n'a toujours pas de bureau. Tout en devenant l'un des intermédiaires obligés de la distribution parallèle du groupe, il fonde en 1989, *Mahalaxami Auto consultant*, soit le premier étage de son entreprise marchande. Alors *commission agent* reconnu dans la place, il achète et vend à l'échelle du pays tout type de véhicule motorisé. S'il tente de conjurer une dépendance organique au fabricant en échangeant des voitures, des motos, son chiffre reste captif de la revente de scooters et d'autorickshaw Bajaj.

Bajaj « Chetak »	**Bajaj « Super »**	**Bajaj Autorickshaw RE 2S**
Punjab	Gujarat	Tamil Nadu
Karnataka	Kerala	Rajasthan
	Andra Pradesh	Uttar Pradesh

Tableau 7- Distribution régionale des modeles de 2 et 3 roues

Entre 1989 et 1991, l'avènement du marché libre et l'harmonisation simultanée de la fiscalité dans tout le pays signe la fin d'une figure locale : le courtier de rue, mais pas de ses affaires. Le marché automobile (deux et trois roues) est dynamisé par l'entrée de la concurrence étrangère. Bajaj se restructure : avoir la maîtrise « technologique et marketing » commande l'investissement pour participer à la nouvelle compétition, non seulement, sur les prix, la qualité mais sur le réseau de distribution, la livraison, le service après-vente, le financement… Bajaj met en place un réseau de *dealers* et organise (rationalise, modernise et concentre) une distribution aussi artisanale que segmentée. Au cœur du projet, le Service, il s'agit de fidéliser la clientèle en proposant un réseau de *service centers* qui prend en charge l'entretien des véhicules selon des normes de qualité importées que Bajaj s'approprient. Pendant ces années de transition, les distributeurs agréés ont encore besoin de leurs anciens courtiers pour atteindre leurs objectifs de vente. Les liens noués à la période de la *license Raj* persistent dans la configuration libre du marché. Rajkumar créée dés 1991 *Mahalaxami motors*, soit le deuxième étage de sa vitrine commerciale en combinant ressources familiales (il est rejoint

par ses deux frères) et celles du patronage de Bajaj. Les réseaux de petites entreprises se structurent en même temps au fur et à mesure qu'elles grandissent. La vitrine devient légale lorsqu'il obtient l'agrément du constructeur et devient officiellement revendeur. Il construit son troisième étage et premier showroom en 1997 (*Mahalaxami Autoline*). Tandis que la demande nationale exige désormais des produits sophistiqués et relègue le scooter (les ventes baissent), un marché de l'obsolescence se développe. Du marché noir ou la possibilité d'une accumulation primitive de capital social et financier au second marché, la transition économique du pays offre à Rajkumar l'opportunité d'une reconversion de son savoir-faire. En construisant un deuxième showroom en 2000, dédié à la moto[206] d'occasion, la fratrie investit une niche florissante et étend à Pune sa surface commerciale.

En voyageant entre Simbâlawayn et Pune, je navigue entre chaine de courtage et réseau de courtiers. Ce déplacement en Inde permet finalement de distinguer la fonction de courtage des acteurs que j'accompagne. Avant de partir, je voulais à tout prix trouver des courtiers, réifiant la catégorie alors que le phénomène doit être pensé dans sa dimension génétique, un processus d'intermédiation toujours recommencé. Avant de venir en Inde, j'étais persuadé que mon point départ, l'Égypte était un laboratoire pour Bajaj, que le colportage provincial de l'innovation indienne, ses réseaux émergents d'intermédiaires composaient un modèle marginal de distribution. Inédit. Le déplacement physique en Inde induit une distinction analytique, la fonction de courtage est attachée à l'autorickshaw dès sa production. Que ce soit la gestion de l'abondance, l'écoulement d'excédents, de ces véhicules fabriqués hors quotas, vendus hors des limites administratives, ou dans la régie des pénuries, le modèle Bajaj s'est forgé dans les réseaux parallèles de la distribution du sous-continent. Pour exporter ses produits, la firme a privilégié les anciennes dérivations du marché noir de la *licence Raj*, elle a remobilisé ses intermédiaires, puis laissé ses réseaux traditionnels de courtiers proliférer par embranchement dans les marges urbaines de l'Égypte.

[206] La production de Bajaj se cantonne aux petites cylindrées (- de 250 cm3)



Photo 10 - Le showroom de Rajkumar à Pune (Décembre 2006)

Entrevue « blitz » au siège de la firme

Le 20 décembre 2006, je me retrouve dans les bureaux de la « direction monde » du marketing. Naik a organisé cette rencontre, m'intégrant à part entière dans le flux d'information qui circule entre la maison-mère et sa filiale égyptienne : je remonte comme le reste.

Depuis ma première rencontre au mois d'aout 2005 à Simbâlawayn avec les cadres de Bajaj détachés sur place, au plus près du marché local, le principe d'une visite au sein du groupe en Inde était acquis. L'invitation courtoise semble avec le temps s'être transformée en projet collaboratif. Un *brainstorming* sur le devenir égyptien de la machine indienne, avec les responsables marketing monde est même prévu au siège. Cette rencontre au « sommet » s'inscrit dans le prolongement et de fait comme l'aboutissement d'une relation de terrain avec Naïk, l'ingénieur.

De la même manière que je pouvais aller sur le terrain (*fieldwork*), Naïk allait littéralement dans le marché (*market*). Notre relation s'est fondée sur le partage d'informations et des épreuves liées à cette immersion égyptienne (altérité, choc des cultures d'entreprise, solitude de l'expatriation,…). Contours et détours d'une intrigue, *market* versus *fieldwork*, qui s'entremêlent. Pour le meilleur ? J'étais en mesure de lui faire comprendre les usages en vigueur de l'autorickshaw, de lui proposer un accès supplémentaire au savoir des usagers (une meilleure connaissance du marché local en somme), il pouvait m'offrir la possibilité d'explorer la filière standard, m'autoriser un accès à l'entreprise (une meilleure connaissance de la multinationale). Et pour le pire, lorsque j'apprendrai plus tard par Nayan dans le *lobby* d'un grand hôtel du Caire, comment j'ai indirectement, aidé ce même Naïk à démanteler la filière parallèle d'importation[207].

Ashok Saxena, « *General Manager, West Asia & Africa* » m'accueille en français. Il a fait un séjour professionnel en France à Annecy (trois mois) au siège de la société SNR Roulement qui conçoit, fabrique et vend des roulements à billes depuis 1916. Je suis accompagné et, visiblement, cela déplaît fortement au manager. De cette entrevue, il ne ressortira pas grand-chose : rien que je n'aurai déjà lu dans le rapport annuel de Bajaj, c'est-à-dire les ventes à l'exportation et les grandes orientations stratégiques. Toute l'information commerciale, je l'aurai de la bouche des ingénieurs sur la chaîne de montage, entre la zone test et les palettes du *dispatch.* L'enjeu de cette visite, c'est justement d'obtenir un laisser-passer pour la visite de l'usine d'assemblage d'Aurangabad.

Tout se passe dans la confrontation muette de mon chauffeur de circonstance, Ayaz, et du manager. Depuis mon arrivée en Inde, mes premiers séjours à Mumbaï avec Nayan et mon séjour à Pune en compagnie d'Ayaz et de Rajkumar, je n'ai pas encore rencontré Naik. Nous échangeons par téléphone, il vérifie mon agenda, confirme les rendez-vous, s'enquiert de mon moral. Il est là sans être là. De retour de la maison mère, il m'appelle : « Alors cette rencontre avec le *boss* ? ». Il aura attendu la fin de la mise à l'épreuve par sa hiérarchie, pour se décider à me voir. Le déroulement de l'entretien corrobore le caractère inoffensif d'un point de vue commercial de ma démarche. Le directeur général du marketing, sans véritablement répondre à mes questions, sait qui je suis et ce que je fais et quels sont mes contacts hors du groupe. L'entretien a servi de sésame et couvre les arrières de Naik, qui s'est très impliqué dans notre

[207] La fameuse traçabilité des numéros de châssis et de moteur.

relation, d'éventuelles « fuites ». Il doit me rejoindre le surlendemain. Nous devons nous retrouver dans les quartiers de la ville où la circulation de l'autorickshaw n'est pas prohibée.

En effet, après trente-cinq ans d'activité, le marché de l'autorickshaw est saturé à Bombay. 100 000 véhicules circulent dans l'agglomération (soit l'équivalent du marché national égyptien en 2006). J'apprends qu'en Inde, le cycle de vie d'un triporteur bien entretenu est de huit ans (soit le double d'un triporteur utilisé en Égypte). En 1998, la cour suprême indienne ordonne « la mise au vert » des transports publics dans les grandes métropoles indiennes (Delhi et Mumbaï), toutes les flottes (de bus, de taxis, d'autorickshaw) sont contraintes de réduire les émissions polluantes, d'adapter la propulsion à des énergies dites « propres ». La loi impose l'usage du gaz naturel[208], sous ses formes liquide (LPG) et compressée (CNG). L'entreprise « Mahanagar Gas Limited » fournit le carburant à Mumbai à travers 118 stations-services. De nouvelles réglementations municipales encadrent l'exploitation de l'autorickshaw : création d'une zone de circulation et conversion obligatoire au gaz naturel (qui libère dans l'air des particules tout aussi nocives mais plus petites). Là où les groupes de pression animés par le constructeur pour étendre le parc en circulation ont échoué à défaire la régulation par un *numerus clausus* de véhicules, les nouvelles normes de protection de l'environnement, en donnant l'opportunité institutionnelle de renouveler radicalement le parc de trois roues, offre le marché métropolitain au premier constructeur indien.

Type de véhicule	**CNG**	**LPG**
Taxi	47529	693
Auto-rickshaws	95851	260
Véhicules utilitaires lourds (Transport)	938	3496
Autobus	271	22
Autocars	485	3990

Tableau 8 - Nombre de véhicule roulant au gaz naturel dans l'agglomération du Grand Mumbai

[208] Considéré comme propre, le LPG (*Liquefied Petroleum Gas*) ou CNG (*Compressed Natural Gas*) sont des carburants qui préservent les performances du véhicule et réduit même l'usure du moteur. Leur utilisation génère moins de bruit et de vibrations et offre une grande souplesse dans la conduite ainsi que des vidanges espacées (double le kilométrage) ce qui n'est pas négligeable puisque l'huile est aussi un produit pétrolier. Pourtant son bilan écologique reste mitigé. A l'usage, il ne produit pas de particules, quant aux émissions de CO2, le bilan du puits à la roue (production au pot d'échappement) leur donne un léger avantage de l'ordre de -5%, selon les études.

Les produits Bajaj ont toujours été appréciés en Inde. En 1980, 1 123 731 options de réservation de scooter étaient déposées, soit environ treize fois la production annuelle de Bajaj. Une décennie plus tard, 2 133 943 acquéreurs étaient concernés par cette liste d'attente. Rajkumar, comme on l'a vu, prospérait sur le marché dérivé de la réservation. En 1997, un client pouvait acheter un scooter sur un coup de tête, l'augmentation des capacités de production avait mis un terme à la liste. Tandis que les courtiers historiques se reconvertissaient sur la vente de seconde main de ses produits, Bajaj se devait de sécuriser l'écoulement d'une production désormais massifiée : « My marketing department? I don't require it, I have a dispatch department. I don't have to go from house to house to sell »[209], déclarait Rahul Bajaj en 1982. La question des débouchés était une affaire de capacité industrielle, elle devient une activité stratégique destinées à anticiper les besoins et à contrôler les marchés.

Avec la fin des quotas de production, Bajaj créé son département marketing et découvre le pouvoir de prescription de sa marque. Pour se distinguer des fabricants locaux, Bajaj mise sur sa renommée : « les publicités peuvent être des signaux. Toutes annonces rappellent qu'une somme importante a été dilapidée. Cette débauche est justement le point important : elle affirme la confiance de la firme dans son produit. Les annonces servent la crédibilité de la communication, en effet un fabricant de produit de mauvaise qualité ne peut pas compter sur un retour sur l'investissement publicitaire. « Essayez-le vous l'aimerez »[210] L'ostentation peut vanter de manière crédible la qualité produit. De nombreuses formes d'affichage en apparence futiles ont pour but d'attribuer (ou de consacrer) de la crédibilité » analyse John McMillan[211].

[209] Cité dans BUDHIRAJA, GHOSHAL, BAUMAN, 2002 : « Mon département marketing? J'en n'ai pas besoin, j'ai un service d'expédition. Pour vendre, je n'ai pas à aller de maison en maison »
[210] *Cf*. le marketing direct de Zaynab touk-touk.
[211] MCMILLAN 2002, p.55



Photo 11 - Poster dans un atelier mécanique

Si la nouvelle législation stimule l'innovation et transforme la motorisation de l'autorickshaw[212], elle décrète aussi sa relégation spatiale à l'échelle de la métropole. Bajaj profite de la nouvelle donne pour poursuivre sa nouvelle politique commerciale de séparation de ses branches deux et trois-roues. Le groupe a décidé de distinguer radicalement, les hommes, les équipements et les lieux de vente en redéployant géographiquement ses concessionnaires. Bajaj se repositionne en multipliant pour la moto (génération « Pulsar ») les *showrooms* rutilants dans les centres-villes : tandis que la star chinoise des films de kung-fu de Hong-Kong, Jackie Chan, incarne la vitalité du constructeur indien de deux roues en figurant dans ses publicités, Bajaj se déleste de l'image désuète de l'autorickshaw en lui consacrant un réseau de distribution indépendant et périphérique que je vais explorer en compagnie de Naik.

[212] Et préfigure en quelques les transformations actuelles de l'offre automobile en matière de motorisation ou l'imposition d'un standard à critère « écologique » unique : les rejets de Co^2 dans l'air.

Tableau 9- Production de Bajaj de deux et trois-roues

1980	1990	2000	2010
88 650	731 500	1 440 00	4 260 000

Source (Bajaj et Budhiraja, Ghoshal, Bauman)

Balade dans le réseau de distribution de Bajaj

Notre point de rencontre est au nord de la ville : la gare d'Andheri. Nos retrouvailles sont l'occasion pour moi de prendre le train de banlieue, qui transporte quotidiennement six millions de passagers. Mumbai est le siège de deux réseaux ferroviaires : « les chemins de fer du Centre (CR) » et leur fameuse gare de Chhatrapati Shivaji, et « les chemins de fer de l'Ouest (WR) » ayant leur terminus près de Churchgate. Le train de banlieue compose l'épine dorsale des transports de la ville avec ses trois lignes principales, toutes orientées nord-sud.



Photo 12 - Terminal de la ligne Ouest

Les salutations sont chaleureuses, nous embarquons à la sortie de la gare dans un autorickshaw. Naik arrive directement du siège à Pune : trois heures trente en autocar par la nouvelle autoroute. Il se réjouit de l'entretien avec *Mister Saxena* et m'explique de but en

blanc le projet de sa direction. En Égypte le marché était parvenu à maturité, Bajaj pour contenir la concurrence, misait sur le service, plus précisément sur la fidélisation de la clientèle par le service. Naik était chargé de mettre en place dans les concessions égyptiennes, ce qu'il appelle la « maintenance préventive », autant dire une révolution culturelle : théoriquement, ce n'était plus la panne qui motive le passage au garage mais la révision selon un calendrier de l'usure (temps moyen) établi par le constructeur. Le dispositif pour convaincre sa clientèle prévoyait une garantie à l'achat de six mois ou 2500 km et pour tout véhicule neuf un contrat de maintenance préventive (« new véhicule préventive maintenance ») était offert. La délégation de la responsabilité et de la relation-client a commandé la première implantation commerciale de Bajaj et suscité la prolifération d'intermédiaires dans les petites villes du Delta. Avec succès. L'exploration d'un jour de l'univers bombaïote du trois roues s'annonça comme une incursion dans l'avenir égyptien de l'autorickshaw. Si Bajaj veut reprendre la main dans la coordination du service après-vente, je comprends que l'action de Naïk en collaboration étroite avec ses partenaires égyptiens vise la transformation progressive de l'offre. Pour lui et ses collègues, le rickshaw est le cheval de Troie du constructeur indien. Avec son trois-roues, il impose un standard de qualité et popularise la *marque* Bajaj. Un marketing qui profite en retour à son activité dominante : la moto[213].

Nous descendons rapidement chez un premier concessionnaire. Tout le staff connait Naik. J'apprends qu'avant de venir en Égypte, mon guide était le responsable de la distribution « trois roues » du constructeur pour Grand Mumbaï (soit un parc de 100 000 autorickshaw). Pour illustrer son propos Naik me tend la pièce maîtresse de la nouvelle panoplie de l'acheteur (que je conserve pour Salah) : le carnet d'entretien qui planifierait, comme en Inde, dans les six premiers mois, six visites de contrôle. A chaque révision son coupon, les trois premières étaient gratuites pour inciter les propriétaires à fréquenter leur concessionnaire, les trois suivantes proposant un tarif préférentiel. Le constructeur assumerait financièrement le programme de fidélisation.

Reste qu'à l'usage, en Inde comme en Égypte, le garagiste du coin conserve la préférence des propriétaires. Toute la stratégie du groupe et les efforts de Naik ont consisté à mettre en place un réseau de proximité en franchisant justement les « garagistes du coin », du moins les plus

[213] Dans le bilan de l'année 2007, la vente de motos génère en Égypte un chiffre d'affaires plus important que celle de rickshaw.

importants d'entre eux. Lorsque Bajaj sous-traite, le premier des critères de sélection demeurent le même : *« to be hungry »* [214]. Naik s'est occupé pendant deux ans du recrutement dans la région métropolitaine de garagistes spécialisés dans le trois roues. Nous rencontrons l'un d'entre eux.

Asha Garage

168, L.B.S Marg, Next to Kalpana Cinema, Kurla (W), Mumbaï

Asha est propriétaire de son garage depuis 1994, fils de mécano, son père réparait déjà des camions. Très bien implanté, il rejoint à l'initiative de Naïk, le groupe Bajaj pour devenir l'un des « Service center » agréés les plus importants du Nord-Ouest de l'agglomération.

Concessionaire principal (Main dealer) (3S)	**Garage agree (Authorized service center) (2S)**
Vente (Sales)	
Service après-vente (Service)	Service après-vente (Service)
Pieces detaches (Spare part)	Pieces detaches (Spare part)
30 établissements	15 établissements

Tableau 10- Structure du réseau de distribution (Great Mumbai)

Naïk me présente Asha pour deux raisons, il incarne la réussite d'un dispositif de franchise que le Groupe veut exporter en Égypte. Asha ne vend pas de produits Bajaj, mais en assure la maintenance aussi bien sur le segment du deux que du trois roues. Nous visitons le garage avec le propriétaire. Huit mécaniciens pour les trois roues et huit mécaniciens pour les deux roues assurent les réparations et l'entretien d'une trentaine de triporteurs par jour. Station de lavage, dépôt pour les pièces détachées, bureaux, la visite ressemble à un contrôle de routine pour Naik : le cahier des charges est respecté, se félicite t-il. L'identité de la marque implique la standardisation des ateliers mécanique. Chaque détail a son importance, la bannière et les cartes de visite doivent se conformer à la charte graphique (bleu ciel et blanc). La signalétique et le matériel de bureau sont fournis par Bajaj. La transformation du garage familial est aussi radicale que profitable. Asha a encore « faim ». Non seulement il multiplie les franchises, Bajaj pour le service, Varroc pour les pièces détachées mais désormais il vend les derniers utilitaires (type camion) de Tata.

[214] LACHAIER 1999

Ensuite et surtout, depuis un an, sa grosse affaire est l'exportation de pièces détachées, la deuxième et véritable raison de notre présence dans ses murs. Après m'avoir brossé le tableau séduisant de ce doit être l'autorickshaw en Égypte, Naik profite de ma venue pour aider Asha dans son projet de développement à l'international. Je devine que le garagiste a été le meilleur allié de Naik quand sa hiérarchie lui a demandé de coordonner un programme de franchises à l'échelle du Grand Mumbai. Je m'aperçois que la première étape de la journée, à savoir le garage franchisé d'Asha est une vitrine, celle de la réussite de Naik. Je découvre en situation que Naik a été responsable de la branche « service » du groupe à Bombay avant d'encadrer son implantation commerciale en Égypte. Mais à vrai dire, je ne comprends pas encore ce que les deux hommes attendent de moi. Dans le bureau d'Asha, mes interlocuteurs se concertent, l'aparté en hindi augmente mon malaise. Naik confus m'explique qu'Asha exporte des pièces détachées principalement au Sri Lanka et au Bangladesh… Le ton est hésitant et les visages gênés. Silence. A moi de saisir l'implicite de la situation : Naïk souhaite simplement rendre service à son premier franchisé, qui a besoin aujourd'hui de contacts d'importateurs pour entrer sur le marché égyptien. Loyal, Naik ne peut directement livrer les contacts commerciaux qu'il aurait glanés dans son travail, il se trouverait en porte à faux vis-à-vis de son employeur (clause contractuelle de confidentialité) et de sa fonction : la surveillance du marché égyptien et le contrôle de la concurrence. Comprenant finalement que je pouvais résoudre le dilemme de mon compagnon, je prends en quantité les cartes de visite d'Asha en promettant de les transmettre à des importateurs intéressés et sérieux. Contentant tout le monde (et surtout Wadie à Mansûra en prospection permanente), je me laisse une nouvelle fois instrumentaliser. La situation pourrait embarrassante, d'ailleurs, nous sommes tous un peu gênés. Mais dans mon cas, l'intrication de réseaux concurrentiels, le jeu des dépendances réciproques contraignent l'ethnographie de la filière tout en la permettant.

L'économie de l'enquête ou la captation réciproque d'informations repose sur la labilité de l'ethnographe, une qualité que tout le monde préserve, une habilité que le tout le monde lui accorde, parce que tous utilisent ou pourraient potentiellement avoir besoin d'échanger des services, de l'argent ou de l'information. Les acteurs de la chaine marchande sont unis par des liens de dépendance, de dettes, de pouvoir et de subordination. C'est parce qu'il est de passage et qu'il se donne les moyens de passer, que l'on accepte ou que l'on introduit un observateur. Personne « ressource » parfois, court-circuit souvent, d'un système d'informations réticulaire qui fonctionne par dérivations en cascade. Comme tous ceux, quelque soient leurs origines qui arrivent, passent, s'installent dans des territoires où ils ne

sont pas référencés par les autochtones qui négocient depuis longtemps leur place dans les hiérarchies des légitimités locales. L'observateur est un étranger méthodologique, à qui l'on pardonne la trahison pour ce qu'elle autorise : un atout momentané dans le jeu de chacun.



Photo 13 - Garage d'Asha

Après le garagiste, nous nous rendons chez un concessionnaire (*main dealer*). Naik poursuit son idée, l'autorickshaw vient de « naître » en Égypte : « nous sommes là pour les vingt prochaines années », résolus à montrer dans les rues de Bombay le devenir du marché égyptien.

Avec Naik nous sommes invités par le staff dans un restaurant végétarien réputé. Naik n'est pas revenu chez le concessionnaire depuis son départ en Égypte. Naik me présente, j'étais à Pune chez le boss et je dois me rendre à Aurangabad pour visiter l'usine. Il rappelle les circonstances de notre rencontre et ses difficultés à s'adapter au contexte professionnel de l'Égypte, le rythme désespérant du travail et de la prise de décision. Le concessionnaire raconte les belles années de la conversion obligée au gaz de l'autorickshaw et le ralliement délicat des chauffeurs. En dépit de la suggestion publicitaire et des injonctions réglementaires,

les propriétaires n'ont pas changé du jour au lendemain leurs outils de travail. Finalement, la hausse vertigineuse du prix du baril a été décisive dans le renouvellement massif du parc à deux temps. Les charges d'exploitation ont explosé pendant plusieurs mois rentabilisant de fait le coût de renouvellement d'un actif qui roule désormais au gaz.

De retour dans les bureaux du concessionnaire, je suis accueilli par un commercial. Depuis la libéralisation du secteur bancaire en Inde (1992)[215], Bajaj sous-traite le financement à crédit de ses produits par la banque ICICI[216] dans son réseau de distribution. A la différence du crédit informel égyptien, en Inde toute une gamme de produits financiers soutient la demande. Des crédits à l'achat et des crédits préférentiels aux petites entreprises facilitent l'acquisition d'un autorickshaw. Si l'on trouve dans ses principaux showrooms un représentant et un espace dédié (« financement »), cette synergie se manifeste au sommet du conglomérat par des participations croisées dans les conseils d'administration des deux groupes. Le représentant de la banque ICICI m'invite à constater les effets de la modernisation du secteur bancaire dans un pays encore très peu bancarisé. Comme en Égypte, l'achat à crédit est au cœur du marché du trois roues, mais la coordination du prêt est institutionnelle. Une coopération étroite s'instaure entre concessionnaires et banques qui élaborent conjointement des plans de financement. L'acquisition d'un trois roues est considérée comme un investissement. Un projet autofinancé en quelque sorte qui demande un crédit avec très peu de contraintes de solvabilité. Il existe une offre bancaire concurrentielle mais les formules de prêt se ressemblent. En général, la durée du prêt est de 3 ans en moyenne, 50 % de dépôt, avec un taux d'intérêt de 18 %. Aujourd'hui, le pic des ventes liées au renouvellement est passé, les

[215] Les réformes du secteur bancaire engagées en 1992 ont modifié le cadre de fonctionnement des banques commerciales comme des établissements financiers de développement. Elles visaient essentiellement à accroître la rentabilité et l'efficacité des 27 banques du secteur public existantes, à l'origine de plus de 90% des opérations du secteur bancaire commercial. Le cadre politique existant a été progressivement déréglementé avec la diminution progressive du coefficient de réserve d'argent liquide et du coefficient de liquidités obligatoire pour réduire les possibilités d'appropriation des ressources bancaires par la Reserve Bank of India. Ces mesures ont entraîné une libération des taux d'intérêts sur les dépôts et les crédits, la libéralisation de la réglementation sur les succursales et la suppression des limites quantitatives à l'attribution des crédits par les banques. (SARKAR, 2001, p.65)

[216] L'Industrial Credit and Investment Corporation of India (ICICI) a été créée en 1955, sous la forme d'une société anonyme privée en partie financée par la Banque mondiale pour encourager les investissements du secteur privé. Deuxième plus grand acteur bancaire indien derrière la State Bank of India, elle gère en 2006, 57 milliards de dollars (à la fin du mois de juin) dont 7 milliards dans la division private banking (plus de 95 milliards de dollars US au 31 mars 2009). « Le succès d'ICICI s'explique notamment par une stratégie menée parallèlement avec les masses et les clients aisés. Sa politique commerciale à destination des pauvres est très agressive. Elle s'inspire du développement rapide des institutions de microfinance et de leurs clientèles (50-75 millions de personnes en Inde). Il faut rappeler que 300 millions d'indiens sont exclus du système bancaire. Cette exclusion concerne des petites entreprises des services financiers traditionnels de la population rurale, 70 % n'a pas de compte bancaire et 90 % n'aurait toujours pas accès au crédit. » (BOILLOT, 2006)

ventes s'effondrent, notre interlocuteur propose un crédit à la consommation de 36 mensualités, avec des conditions très souples : 10 % d'apport et un taux d'intérêt de 15%. Une photocopie de la carte d'identité de l'acquéreur et justificatif de domicile sont les seules pièces exigées. En cas de non paiement de trois échéances, le véhicule est saisi auprès de son propriétaire.

Modèle	**Unités**
Utilitaires (good carrier)	50
Autorickshaw	100
Service après-vente	20-25

Tableau 11 - Ventes mensuelles du concessionnaire SHA and SAW (main dealer)

Avec Naik, nous reprenons la route en rickshaw poursuivant notre périple comparatif. Garagistes certifiés et concessionnaires agréés, crédit à la consommation et services après vente, l'horizon égyptien de la machine indienne se précise. J'admire, devant l'étendue de sa tâche, l'opiniâtreté de l'ingénieur qui m'accompagne. Son portable sonne. C'est pour moi… Pris au dépourvu, décidemment Naik a prévenu tous ses contacts de mon passage, j'ose un *« Philippe speaking »*. Mon interlocuteur me souhaite aussitôt la bienvenue en Inde, c'est lui qui fabrique les taximètres adaptés à l'autorickshaw comme celui dans lequel je roule. Il est propriétaire d'ateliers à Pune. Il connait bien Naik. Il sait que l'autorickshaw n'est pas encore autorisé à circuler en Égypte. Il sait qu'en matière de transport ce sont les gouverneurs qui décident. Il sait que l'autorickshaw fait débat et que les députés vont bientôt légiférer pour encadrer l'exploitation commerciale du triporteur. Si cette régulation publique du service de transport de personnes est l'objet d'une probable négociation (vivement souhaitée par mon correspondant) entre acteurs concernés, elle est techniquement médiatisée par un objet embarqué que mon interlocuteur fournit à Bajaj pour le marché local :



Photo 14 - Taximètre

Ce compteur horokilométrique déterminant la somme à payer pour un trajet en taxi, d'après la distance parcourue et la durée du trajet n'existe pas encore en Égypte[217]. Il voudrait avoir mon point de vue sur la négociation en cours. Qui décide ? Le ministère des Transports, le ministère de l'Industrie. Quel est le cahier des charges de l'homologation ? Devra-t-on équiper les nouveaux véhicules en amont avant l'importation ou adapter rétroactivement le parc en circulation ? Dans ce cas, cette technologie est-elle produite sur place ? La normalisation égyptienne de l'autorickshaw constitue une promesse de commandes pour ce sous-traitant historique de Bajaj qui souffre du tassement local des ventes sans profiter de l'envolé des exportations. Je bredouille quelques réponses évasives, Naik a l'air satisfait, il reprend le téléphone et reporte une discussion impossible dans un autorickshaw. L'enjeu semble encore une fois la prise de contacts. Naik l'ingénieur, serait-il lui aussi un entrepreneur de relations ?

[217]Inventé par Robert Houdin, célèbre prestidigitateur français. Il a été réinventé par l'Allemand Wilhelm Bruhn en 1891, le premier taxi équipé de cette invention fut le Daimler Victoria fabriqué par Gottlieb Daimler en 1897. La mesure de la distance se base indirectement sur les tours de roue du véhicule. Dans la Rome ancienne, il existait déjà des taximètres sur certaines charrettes, ceux-ci fonctionnaient au moyen d'un mécanisme solidaire de l'essieu qui libérait périodiquement de petites boules. À la fin du trajet, le passager payait en fonction du nombre de boules libérées.

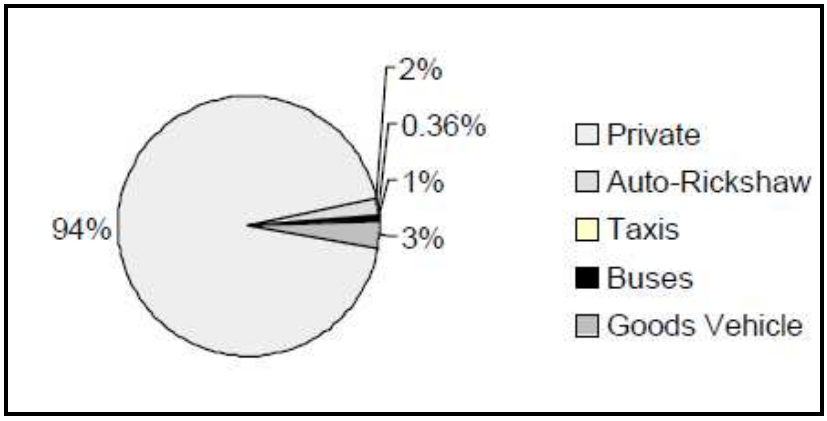


Photo 15 - En compagnie de Naïk dans les rues de Bombay (Décembre 2006)

Après le restaurant, nous reprenons notre tour en autorickshaw… Nos échanges ont lieu en roulant, je me remémore l'étude sauvage d'Hassan Abû Zayd découvrant la première fois l'autorickshaw *in situ*. Je saisis cette occasion pour associer et interroger par l'intermédiaire de Naik notre chauffeur le temps de la course pour comprendre la législation indienne en vigueur. A la différence de l'Égypte, le transport de personne en autorickshaw est strictement réglementé en Inde. L'entrée dans le métier est contrôlée, comme les taxis, un système de licence régule une corporation encadrée par des syndicats membres de la puissante « *Confederation of Transport Operators* » (dont la « *Municipal Mazdoor Union* », qui dirige la branche « *Mumbai Autorickshaw Union* ») dont les autorités publiques et les *commuter* redoutent les mobilisations (« opération escargot »), à l'occasion de la revalorisation du prix des courses (taximètres). Naik m'apprend qu'une rencontre annuelle est organisée entre le constructeur et le syndicat. Les services de Naik enregistrent les doléances de leurs membres-utilisateurs : confort, entretien, prix, innovation… Alors que je voudrais en savoir plus, il tranche : « c'est une réunion de pure forme » avec un brin de mépris.

En Inde, les tarifs sont imposés et modifiés annuellement dans chaque ville par arrêtés des administrations municipales. Ils varient selon la zone, mais ils s'adaptent à un modèle général. Il en est de même pour le fonctionnement. J'essaye de saisir. Naik reprend le propos de ce que je comprends avoir été une conférence à laquelle ont eu droit les partenaires égyptiens de Bajaj lors de leur visite au siège. Le discours du constructeur insiste sur les effets pervers de l'encadrement public de l'activité de transport. Bajaj déplore en particulier les quotas qui limitent le nombre de trois roues en dépit de sa part ridicule (2 %) dans le parc automobile : « pourquoi restreindre l'autorickshaw quand il n'y a aucune restriction sur les véhicules privés ? ».

Figure 11 - Composition du parc automobile à Bombay



Source: Department of Transport, Government of Maharashtra (2006)
La catégorie « Private vehicles » incluent voitures et deux roues.

Le modèle légal de la mobilité légère en Inde

Du point de vue législatif le *Central Motor Vehicule Act* fait autorité depuis 1988 et une administration centralise toutes les formalités : *Road Transport Organisation* (RTO). On ne devient pas transporteur par la seule acquisition d'un triporteur. Le transport public des personnes en rickshaw obéit une réglementation spécifique et des procédures contraignantes : le « Permit-Raaj » désigne la législation en vigueur pour les *light véhicule transport* (« LVT »). Il faut savoir que la délivrance d'une nouvelle licence est contingentée (« *quota* »), et ces permis ne sont pas toujours transférables (comme entre 1998 et 2003). La régulation publique du parc en circulation se fait par un contrôle étroit des nouveaux entrants (« *outsider* ») et agence de fait une rente aux anciens propriétaires de véhicules. Pour les nouveaux entrants dans la profession, la seule possibilité légale tient à la location journalière de 250 à 300 Rs. (3,5 à 4 € ou 30 à 35 L.E) d'un rickshaw au détenteur d'une licence. Dans ce contexte, la clandestinité se banalise, les autorickshaw non déclarés multiplient les courses défiant la police et les syndicats.

Pour transporter en toute légalité des passagers dans un autorickshaw, Naik et le chauffeur décrivent un parcours bureaucratique redoutable et redouté. Avant d'obtenir l'autorisation de conduire un véhicule de transport public, le demandeur se doit de posséder au préalable, soit un permis pour véhicule à motorisation légère, soit obtenir un certificat d'apprentissage (« *a learner license* »), en passant une visite médicale d'aptitude à la conduite. Passée cette première étape, le demandeur doit se soumettre à un test théorique qui consiste à vérifier les connaissances géographiques du postulant. Mais son dossier ne sera complet (huit formulaires) qu'en possession d'un permis de conduire (*« driving licence »)* délivrée par une école de conduite agréée. Alors seulement, l'administration remettra au demandeur la licence. Cette *smart card* [218]permettra au chauffeur de conduire en toute légalité des véhicules de transport public (« *medium weight* »)

Pour immatriculer un autorickshaw (« *registration certificate* »), le nouveau propriétaire a sept jours pour remettre les formulaires dûment remplis par le revendeur (signature et tampon du constructeur sont exigés). Par ailleurs, une attestation d'assurance en cours de validité (*« insurance certificate »*), un justificatif de domicile complètent l'immatriculation (C'est ainsi que les créanciers retrouvent les mauvais payeurs). Enfin, le propriétaire doit s'acquitter d'une taxe « pour la vie » du véhicule, un droit d'entrer unique sur la route (« *tax certificate* »).

En revanche, tout conducteur d'autorickshaw doit obtenir un certificat de contrôle technique (« *fitness certificate for transport vehicles* ») délivré par un inspecteur assermenté. Selon la loi, le véhicule doit être passé au crible. Dans les faits, seuls les numéros de châssis et de moteur sont vérifiés. Chaque année, le véhicule doit passer au contrôle technique dans un centre de test agréé. En pratique, raconte le chauffeur, l'opération consiste à laisser le véhicule dans un département dédié de la faculté de technologie d'une université pendant quelques heures. Sans vraiment savoir quelles ont été les vérifications techniques réalisées, vous repartez avec votre autorickshaw et une attestation qui reprend la longue liste des contrôles requis par la loi, la dite attestation étant nécessaire pour renouveler votre certificat annuel. Cependant, la loi reste silencieuse sur la limite d'âge du matériel roulant, il n'est pas rare de voir rouler des véhicules qui ont entre 10 et 20 ans.

[218] http://maharashtra.gov.in/english/homedept/transport/taxation.html

Un permis de conduire pour le chauffeur et une autorisation de circuler (« *permit for a transport vehicle* »[219]) sont exigées. Elle est délivrée par la RTO (Regional Tax Office) au conducteur qui autorise l'exploitation commerciale d'un véhicule de transport public et spécifie la zone autorisée de circulation de l'autorickshaw. Les documents requis pour avoir ce permis de rouler sont un justificatif de domicile, une carte d'immatriculation, une attestation de d'assurance et l'acquittement des taxes. Cet usage commercial demande d'assurer le véhicule et ses tiers en cas d'accident. Les frais d'assurance sont calculés sur la valeur du véhicule. Une valeur qui se déprécie chaque année de 10 % (prise en compte de la vétusté). En règle générale, les conducteurs payent entre 1400 et1600 Rs (20-23 Euros / 165-190 L.E) d'assurance par an.

Ainsi, pour pouvoir devenir officiellement chauffeur d'autorickshaw, il faut de bureau en bureau écumer une administration (RTO). Les difficultés administratives auxquels les chauffeurs doivent faire face régulièrement, la licence doit être renouvelée tous les trois ans, a vu l'émergence d'intermédiaires. Faute de temps ou de compétences pour mener à bien les démarches, de vrais professionnels (RTO agents) proposent, moyennant une majoration des charges réglementaires, de suivre les dossiers de postulants. Grâce à cette formule, le demandeur doit simplement signer quelques documents, fournir des photos d'identité et un justificatif de domicile (comme sa carte de rationnement). Ces agents interviennent à tous les niveaux et à tout moment, ils fournissent un éventail de prestations qui privatisent la relation de service à l'administration publique. Ils aident les chauffeurs à contourner la visite médicale de rigueur, à s'arranger pour trouver une assurance avantageuse, quelque soit la démarche : la licence, l'immatriculation, le permis de transporter,… ils règlent toutes sortes de problème à des prix presque fixes, entre 200 et 1000 roupies (3 et 15 Euros ou 20 et 100 L.E), selon la nature du service. Les agents ont même le pouvoir de « libérer » les véhicules qui aurait été saisis par la police.

Ces intermédiaires, on les rencontre la plupart du temps à l'école de conduite, précise le chauffeur. En effet, le périple pour obtenir la licence commence par l'obtention d'une attestation que délivrent seulement ces établissements agréés. Les écoles qui font office de rabatteurs, ont su développer de précieux contacts au sein de l'administration (RTO). L'administration a connaissance du système des agents et tolère l'aide pratique des auto-

219 http://maharashtra.gov.in/english/homedept/transport/permit.html

écoles. Finalement, l'opacité des démarches impose de fait une intermédiation payante mais indispensable pour faire aboutir sa requête. Mandataires obligés de toutes les transactions administratives, ils augmentent les coûts du contrôle public[220]. D'ailleurs, ces charges supplémentaires (prestation des agents auxquels il faut ajouter les amendes) justifient une renégociation initiée par les syndicats qui revendiquent une augmentation des tarifs (compteur métrique).

Nous roulons depuis une vingtaine de minutes. Je n'ai aucune idée de l'endroit où nous sommes, Naik surpaye la course, soit 70 roupies (1 € ou 8 LE), pour l'entretien et parce qu'il sait pertinemment que le tarif réglementaire (6,50 Rs le kilomètre) ne suffit pas à rentabiliser l'activité du jeune locataire. Comme la grande majorité de ses paires, notre chauffeur n'est pas propriétaire de son outil de travail. Il s'acquitte donc d'un loyer journalier 200 Rs (3 euros ou 25 Livres égyptiennes). Il se plaint et met en avant la vulnérabilité de sa condition. Une fois en règle et dans la rue, à Bombay il n'y a pas de place, il faut toujours être mobile (10 heures par jour dans son cas). Stationner dans les emplacements les plus lucratifs comme à proximité des stations ferroviaires a un coût. Il faut négocier un droit d'immobilité au policier en charge de la fluidité trafic.

La situation légale du mini-taxi indien est aux antipodes de la réalité juridiquement « irrégulière » et économiquement « extravertie » de l'Égypte. Alors que Bajaj tente dans les métropoles indiennes de fissurer le carcan administratif et de « peser » sur la libéralisation du secteur, il tente d'exporter en Égypte dans le cadre de son association avec Ghabbour, des éléments de réglementation pour contrôler et stabiliser le marché égyptien : modeler, façonner, former les marchés est une tâche pour les gouvernements et une opportunité pour les entrepreneurs »[221]. S'agissant de créer un environnement favorable à l'innovation indienne, le point de vue du constructeur sur les institutions circule de la même manière, entre l'Inde et l'Égypte, que « ses pistons ».

[220] http://maharashtra.gov.in/english/homedept/transport/formsfees1.html
[221] MCMILLAN 2002

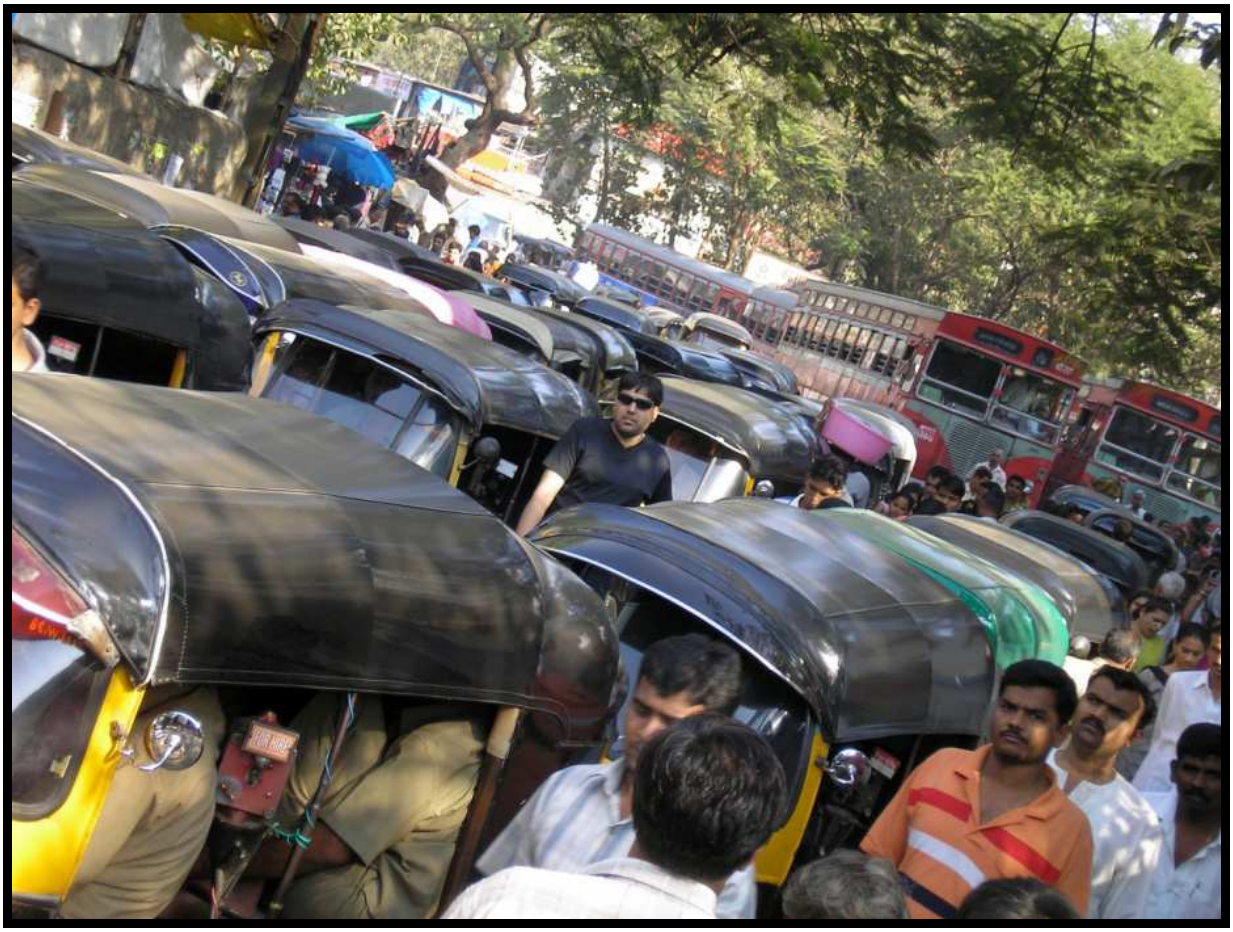


Photo 16 - A proximité de la station Andheri

Visite d'une chaine de montage dans l'usine de Waluj

Ashok Saxena, Pune, (General Manager, West Asia et Africa)
Sunil Walunjkar, Dubai overseas office (Senior Manager, International marketing)
A.K. Naik, Cairo (Area manager, Export Service)
Hernant R. Alaknure, Aurangabad (Manager, Exports Logisitics)



Photo 17 - Entrée du site industriel de Waluj à Aurangabad (© Bajaj)

Les activités de la construction automobile suivent les principes courants d'une activité de production industrielle de biens de consommation et d'équipements : la conception[222], la fabrication et la commercialisation. La fabrication de rickshaw à produire en grande série est réalisée sur des chaînes d'assemblage installées dans des usines. En 1985, le groupe automobile indien a implanté une deuxième unité de production à la faveur d'un programme public de développement dans la région d'Aurangabad. Bajaj s'installe avec ses principaux sous-traitants transformant la petite ville en vaste centre industriel. Anticipant le déclin du scooter, le constructeur décide, à l'initiative de l'héritier du groupe familial, Rajiv, de réorganiser la production[223]. Le passage de la vespa à la moto se matérialise par l'augmentation des capacités de production de cette dernière. Une usine dédiée à la

[222] La conception ou l'exploration des bureaux d'études indiens est l'objet d'un projet d'enquête ethnographique. A suivre
[223] *Cf. infra* dans la première partie, le chapitre « de Pise à Pune »

fabrication de nouvelles motos est mise en chantier à Chakan, au nord de Pune, l'assemblage de l'historique rickshaw est délocalisé sur le site de Waluj sur des chaînes modernisées.

Ma volonté d'aller au bout, de remonter à la source indienne de l'autorickshaw me conduit grâce à la médiation bienveillante de Naik à la visite de l'unique usine d'assemblage « trois-roue » du constructeur. Voyage de nuit en autocar-couchette entre Mumbai et Aurangabad, puis un en bus de la ville à la zone industrielle distante d'une vingtaine de kilomètres. J'arrive à pied, il est huit heures du matin devant le portail de l'usine. Un immense « Bajaj » en lettres blanches orne le fronton. Poste de sécurité et vigiles contrôlent les entrées. On m'annonce. Si Naik a pu me rejoindre à Mumbai pour une journée, il lui est difficile de m'accompagner à Aurangabad. A vrai dire , cet ingénieur n'a jamais directement travaillé à la production du rickshaw, pour cette visite il a sollicité un collègue, Hernant. Responsable de la logistique au service export, le cadre vient me chercher en vespa. Au poste, je dois me délester de tout mon matériel d'enregistrement audio et visuel. Ni téléphone, ni dictaphone, ni photographies, seul un carnet et un stylo peuvent m'équiper pour mémoriser cette visite. Hernant, trentenaire, chemise blanche, pantalon gris est affable. Il sera mon guide pour un tour de quatre heures de l'assemblage final d'un rickshaw. Visite qui s'achèvera par un repas à la cantine de l'usine. Visite guidée et culture d'entreprise, tous les employés mangent ensemble; « top managers », ingénieurs, manutentionnaire, contrôleurs.

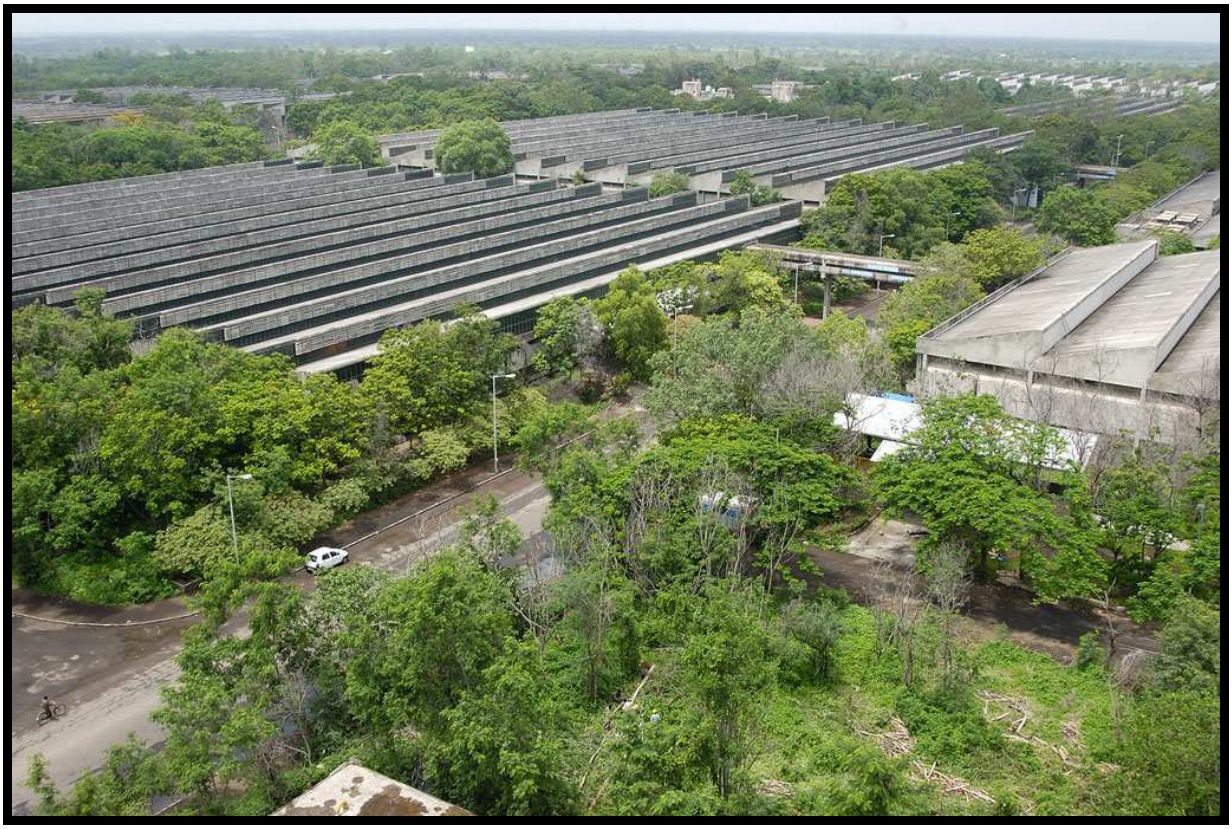


Photo 18 – Vue panoramique de l'usine de Waluj (© Bajaj)

Munis d'un badge, je découvre à l'arrière de la vespa l'enceinte. Nous roulons pendant près d'un kilomètre. Ce paysage champêtre héberge trois immenses bâtiments en béton, sans fenêtres. Waluj fût par son importance la première unité de fabrication de scooter, où l'on produisait à moindre coût, des produits robustes. Ce fleuron industriel de la stratégie de Rahul Bajaj : de grands volumes, une gamme restreinte, des investissements massifs dans la production et la distribution, mais seulement quand la demande existe, une gestion financière patrimoniale, a résisté au déclin version indienne de la vespa monocoque. Le développement de nouveaux modèles de moto a entrainé l'externalisation de la production, l'approvisionnement de la chaine dépendant de sources à l'extérieure du site, une grande partie des installations est comme en jachère.

A la fin des années 90, sous l'impulsion du fils ainé de Rahul, Bajaj se restructure, délègue et aligne progressivement sa production sur des standards internationaux. Le constructeur de scooter se transforme progressivement un assembleur deux et trois roues de « classe mondiale ». En 1999, 60 % en valeur d'un véhicule est externalisé localement, aucun composant n'est importé et les deux tiers des pièces nécessaires proviennent de la province du

Maharastra[224]. Lachaier dans son étude des relations d'interdépendance pouvant exister entre les firmes et les petites entreprises s'est intéressé au cas de Bajaj[225]. Si la mise en place d'une politique de sous-traitance systématique est récente, la pratique ne l'est pas. Dès 1983, le département « Ancillary Development Division » est créée au sein de l'entreprise. On distingue déjà les « Vendors » majoritaires, qui se procurent eux-mêmes leurs matières premières, des « Propriatory Vendors » qui fournissent des produits de marques : les fabricants de système de frein, de batterie, de pneus sont considérés comme des fournisseurs, une section spéciale du département des achats se charge de négocier avec eux. Les « Vendors » produisent des sous-ensembles, des pièces finies, quand d'autres ne font que l'usinage de composants semi-finis. Il y aurait eu à l'époque deux-cent cinquante « Vendors » qui réalisaient pour le compte de Bajaj de la sous-traitance d'assemblage, de finition et de dégrossissage. Il s'agissait, en réalité de petits ateliers équipés de quelques machines que des membres de la famille d'un employé faisaient tourner. Certains sous-traitants travaillaient encore à l'usine et savaient comment obtenir à l'avance des commandes. D'ailleurs, ce sont ces employés qui contrôlaient les plus grandes entreprises, enregistrées au nom de leur épouse ou de leur fils. C'est par convergence que les liens de sous-traitance se sont mis en place, explique Lachaier.

Chez Bajaj, il n'y avait pas (encore) de technocrates spécialisés dans le développement des « Vendors », mais des techniciens prêtaient main forte en cas de besoin : les sous-traitants pouvaient faire venir étalonner leurs instruments de mesure à l'usine. Pour les composants usuels, il existait un « vendor » principal et un « vendor » secondaire (trois ou plus pour des pièces de fabrication difficile). La part du sous-traitant principal était fonction de critères qualitatifs et quantitatifs, ainsi que sa capacité à assurer un service après-vente. Les paiements se faisaient quarante-cinq jours après la livraison Chez Bajaj, l'opportunisme de ses vendors, ou la sous-traitance de second rang ne suscitait pas d'inquiétude (« how we can know ? ») : « que les sous-traitants se débrouillent, si possible avec leurs matières premières ! » On est alors plus préoccupé par le prix de revient que par la qualité : « Business first » répètent en chœur les employés brahmanes de Bajaj ; « why not make it with scrap when it's possible ? » rapporte encore Lachaier qui conclut : « Chez le constructeur Bajaj, il n'y pas de reconnaissance d'une situation d'interdépendance entre donneur d'ordre et sous-traitant, qui pourrait aller au-delà de la simple exécution d'une commande donnée , ni paternalisme

[224] BUDHIRAJA, GHOSHAL, BAUMAN, 2002
[225] LACHAIER 1999

(comme chez Kirloskar), ni autoritarisme technocratique (comme chez Tata) ». Avec le temps les réseaux de relations de sous-traitance deviennent impersonnels et leur manipulation savante. Entre l'usine historique d'Akurdi et Waluj, la division du travail par la délégation des opérations concerne près de huit-cents sous-traitants qui font désormais l'objet d'une technique de gestion spécialisée chez Bajaj.

La production de nouveaux modèles, de douze en 1993 à vingt-neuf en 1999 exige de nouveaux outils, qu'aucune usine ne fabrique en Inde. Bajaj décide d'embaucher des spécialistes, d'assumer des charges de formation de ses ingénieurs qui développent alors des procédés et des technologies propres. Pour conserver son savoir-faire, le constructeur réalise qu'il a besoin d'un haut niveau de confiance. Bajaj resserre sa chaine d'approvisionnement et mise sur le développement de fournisseurs exclusifs. Cette nouvelle relation de coopération augmente la qualité et réduit les couts. Afin se sous-traiter plus de travail, il réduit le nombre de fournisseurs. Pour entretenir cette relation, vous devez porter une attention particulière à vos fournisseurs, ce que vous pouvez faire avec un nombre limité. Les fournisseurs sélectionnés, souvent les mieux établis, sont assurés de garder leur statut privilégié tant qu'ils sont performants. Pour assurer la qualité des pièces au meilleur prix[226], l'industriel achète en gros la matière première, pour son compte et celui de ses Vendors. Bajaj assiste ses fournisseurs aussi bien pour la production que pour les techniques de gestion. L'ensemblier encourage les associations industrielles de ses équipementiers avec leurs homologues au Japon, en Italie, à Taiwan ou en Espagne. Il les engage tôt dans le développement des nouveaux modèles. Les fournisseurs à leur tour partagent leurs idées pour réduire les coûts. En 2005 lors de la visite, Bajaj ne fabrique plus que 15 % de composants. Désormais deux-cent-dix gros sous-traitants prennent en charge 85 % de la production des pièces. De vastes usines ont remplacé les ateliers familiaux d'usinage.

Un modèle en chasse un autre. Pour autant l'usine de Waluj reste un héritage de la Vespa. On y produit toujours rickshaw à moteur. En Inde, malgré la concurrence persistante de son inventeur Piaggio, Bajaj Auto Limited demeure le roi du marché à trois roues. Aujourd'hui encore, le dérivé indien doit beaucoup à l'original « Ape ». Les icones automobiles semblent ignorer les outrages du temps, d'où une résistance palpable chez les ingénieurs en charge de son développement à modifier le triporteur… Véhicule fétiche ou fétichisme des designers,

[226] Dans l'industrie du deux et trois-roues, le coût des matières premières représente en moyenne 70 % du résultat d'exploitation. Pour l'année 1998, il était de 57 % chez Bajaj, le plus bas de l'industrie.

même si en matière de motorisation, le constructeur a innové, sa ligne est identique depuis les premiers assemblages sous licence en 1960.

Tableau 12 - Chronologie d'après la brochure constructeur

1945 -Incorporation
1948 - Début des ventes en Inde par l'importation de véhicules de deux et trois roues.

1959 -Obtention d'une licence de fabrication de deux et trois roues.
1960 -Lancement de la production dans l'usine d'Akurdi.

1971 -Introduction du triporteur (transport de marchandises).
1976 -Production de 100 000 unités en une année.

1984 -Coopération technique avec Kawasaki.
1985 -Début des opérations de l'usine de Waluj.
1986 -Lancement du modèle (moto) KB100, Kawasaki-Bajaj.

1995 -Production annuelle d'un million d'unités.
1998 -Lancement du premier scooter indien à quatre temps.
1999 -Début des opérations de l'usine de Chakan.

2001 -Lancement du modèle Pulsar.
2004 -Lancement du modèle Discover DTSi..
2005 -Ventes cumulées de 25 millions de véhicules. Objectif commercial : 200 000 par mois

Fabriquer

J'entre dans le bâtiment blanc, avec les images de l'usine Citroën de Choisy, le défilé de voitures colorées, brillantes, vives. J'ai en tête le récit de Linhart. Les carrosseries, les ailes, les portières, les capots, lisses, brillants, multicolores y narguent des ouvriers gris, sales, fripés. Découvrant les lumières de la grande chaine, il décrit une salle qui lui parait immense, une « explosion de bruits stridents et de couleurs criardes. Des postes partout, une chaine interminable, qui court le coté le plus allongé d'un vaste triangle, et d'autres chaines plus petites, perpendiculaires, transversales, obliques, et des petits établis avec des gens en train de gainer, de percer, de tailler, de visser. Un mouvement d'éléments en tous sens : par terre, à hauteur d'homme, au plafond..»[227]. Linhart s'établissait alors à Choisy. C'était en 1968.



Photo 19 - Chaine d'assemblage de Waluj (© Indiatimes)

A Waluj, les couleurs me frappent aussi. L'espace, tout comme les ouvriers sont impeccables. J'apprends par mon guide qu'un système de filtration protège les lignes de production des

[227] LINHART 1978, p. 28

impuretés extérieures, en maintenant une pression sur les postes de travail légèrement supérieure à la pression atmosphérique.

La visite commence par la fin, par l'atelier de finition où les rickshaws arrivent peints, où on les « habille »[228] : on pose le bloc moteur sur le châssis, on monte les roues, on monte la banquette arrière. La section « final assembly » est le point de convergence des chaines automatisées de convoyage. On voit les châssis avancer lentement au ras du sol, amarrés à cet engrenage en mouvement permanent. Châssis et moteur proviennent de deux lignes distinctes. Un magasin dédié (« machine shop ») alimente en pièces la ligne d'assemblage des moteurs Si j'ai pu observer à Simbâlawayn les garagistes désosser en tâtonnant la mécanique indienne (piston, cylindre, vilebrequin, arbre à cames, chaine de distribution, embrayage, boite de vitesse, différentiel,…), je n'aurai pas accès à l'« Engine Assembly », donc aux opérations de montage automatisées de ce même moteur.

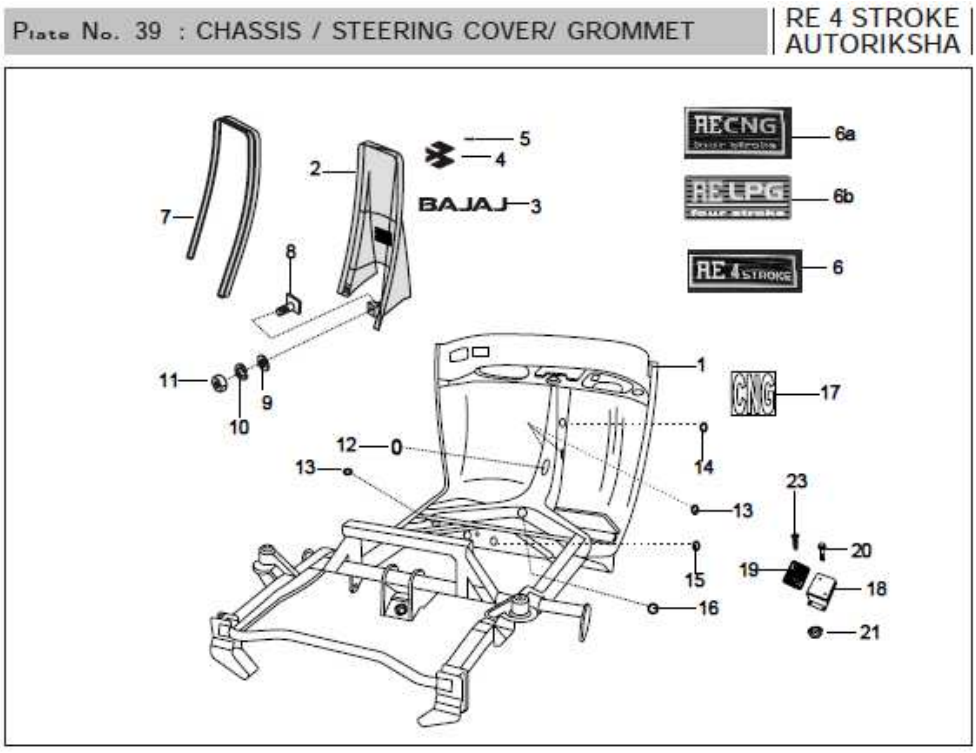


Figure 12 - Châssis, catalogue technique de Bajaj, p. 58-59 (© Bajaj)

Les blocs approchent par une chaine aérienne, l'habillage commence par la fixation du moteur au châssis. A hauteur d'homme, le châssis en acier avance de poste en poste. Sans intervalle. La carrosserie qui compose en tôle emboutie le soubassement de l'habitacle du passager

[228] LINHART, *ibid.*, p. 29

arrive par le plafond. Je regarde tomber les carrosseries, les unes après les autres, sur les châssis qui les attendent. Un opérateur guide la tôle, main droite, il commande un treuil qui assure sans effort un emboitement précis. L'ouvrier suivant boulonne la caisse, donnant sa rigidité et sa forme à l'assemblage. Le défilé des carrosseries peintes signalent les différentes motorisations : le jaune pour les diesels, le vert pour le gaz naturel, le noir pour les moteurs à quatre temps (RE 4S qui on envahi l'Égypte). En dépit des innovations des motoristes indiens, des modèles à deux-temps dits « propre » sont encore fabriqués à Waluj, comme ceux dont j'observe aujourd'hui la finition. Le bloc moteur à transmission directe, même modernisé et renforcé ressemble au monocylindre de la Vespa. Des origines, le trois-roues conserve en apparence, les mêmes jantes de huit pouces et son aile avant, juchée d'un phare.







Photo 20 – Bloc moteur, colonne de direction, câbles (© Bajaj)

Je passe rapidement d'un poste de travail à l'autre. A chaque fois, les mêmes petits tas de boulons, de vis, de pièces… des sourires, une épaule qui s'écarte pour mieux voir les étapes du câblage des commandes (freinage, embrayage, marche arrière,…). J'observe, je pose des questions, le manœuvre effectue sa tâche, le chef d'atelier répond, mon guide supervise.



Photo 21 – Chaine d'assemblage de Waluj – Moteur CNG (© Bajaj)

De grands panneaux d'affichage m'interpellent. Ils résument les nombreuses améliorations de production développées *in situ* par des petits groupes de superviseurs de production et les travailleurs à la chaine. C'est le « Kaizen » explique Hernant. Le terme désigne une technique japonaise de management. Le *Kaizen* inciterait chaque travailleur à réfléchir sur son lieu de travail et à proposer au quotidien de petites améliorations. Contrairement à l'innovation, le *Kaizen* ne demande pas d'investissements lourds, mais une forte motivation de la part de tous les employés.[229] « Nous sommes obsédés par la simplification de chacune des étapes de l'assemblage » argumente-t-il en prenant cet exemple : « Pourquoi faire marcher un

[229] Toute la philosophie du *Kaizen* réside dans ces trois maximes : 1/Fais-le mieux, rends-le meilleur, améliore-le même s'il n'est pas cassé, parce que si nous ne le faisons pas, nous ne pouvons pas concurrencer ceux qui le font. 2/ Mieux qu'hier, moins bien que demain. 3/ L'étude sur le terrain est la base de l'attitude Kaizen.

travailleur à la chaîne autour d'un chariot pour ramasser une pièce quand ce chariot peut être conçu avec des étagères tournantes. Si plus de pièces sont nécessaires, l'étagère peut être rapidement rechargée et retournée à sa place pour que les articles soient saisis à bout de bras. »

Un panneau témoigne d'une amélioration concrète de l'assemblage. Le montage des feux clignotants pose des problèmes récurrents : l'emplacement des vis sur le clignotant ne correspond pas toujours parfaitement aux trous prévu sur le support. Le mauvais alignement du support est un détail qui exige des ajustements fréquents. Aussi, les membres de l'équipe pour régler le problème d'alignement proposent à la place du support, de percer directement deux trous sur le *scudo* (protection horizontale en plastique à l'effigie du constructeur). La suppression du support permet de réduire le temps de montage de vingt-quatre secondes et d'économiser douze roupies de matériel, soit une réduction annuelle des coûts de 576 000 roupies (soit environ 12 700 €) sur la production d'utilitaires (transport de marchandises).

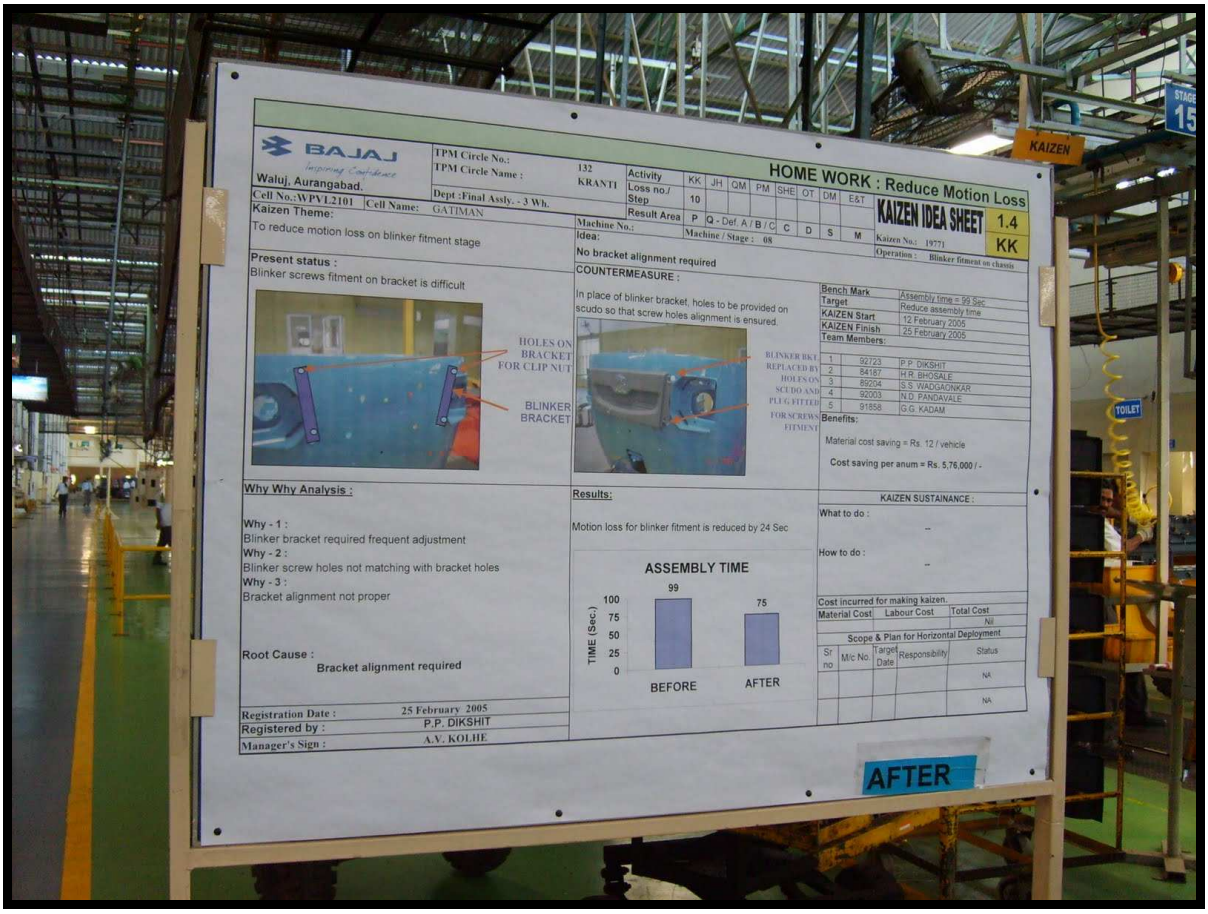


Photo 22 - "Kaizen" (© Bajaj)

Les méthodes de production japonaises, introduites progressivement dans le cadre de l'association industrielle avec Kawasaki ont tiré les conséquences d'une division verticale

trop stricte du travail. Le système d'inspiration « toyotiste » se donne pour objectif de lutter contre le désintérêt des ouvriers pour leur travail en diversifiant leurs tâches, non pas en revenant sur la parcellisation du travail, mais en effectuant une rotation des ouvriers d'une tâche à l'autre. Des ouvriers plus motivés se révèleront plus efficaces et plus capables d'initiatives profitables à l'entreprise. Ce que rappelle le tableau qui affiche les noms des ouvriers impliqués dans l'opération « Kaizen »[230], qui ont pris l'initiative de corrections ou ajustements nécessaires dans la production. L'augmentation de la productivité du travail se nourrit de l'autonomie de salariés à qui l'on confie par exemple le contrôle de la qualité, mais à qui l'on donne la possibilité de réaliser les réparations et l'entretien de l'outil de production.

Waluj est en quelque sorte une usine japonaise. Ce qui fait la fierté des cadres qui m'accompagnent. Comme on l'a vu, Bajaj a offert à ses partenaires japonais un point d'entrée sur le marché indien[231], un marché émergent mais complexe, en échange de quoi Bajaj a pu acquérir la maîtrise de nouveaux processus industriels. Si la technologie est à l'origine italienne[232], les méthodes de fabrication sont japonaises. J'apprends toujours par mon guide que l'usine a adopté la TPM, acronyme de « Total Productive Maintenance », un type management des ressources de production certifié par le *Japan Institute of Plant Maintenance*[233] *:* « Produire plus et mieux sans investissement productif supplémentaire est possible si l'on s'attaque aux gaspillages. Ce constat imprègne toutes les méthodes japonaises et, si on le ramène à la conduite des machines, cela signifie chercher à maximiser le temps productif, réduire le temps non productif dû aux arrêts et pannes, conserver les cadences optimales et réduire la non-qualité »[234]. Bajaj se veut une firme experte dans la réduction des coûts. Mais pour rester compétitive, cette multinationale du sud ne saurait reposer sur la seule main-d'œuvre indienne bon marché. Les lignes de production incluent de nouvelles mesures de contrôle de qualité et de vérifications. La démarche a donc pour objectif « de rendre responsable les opérateurs de leur équipement en l'utilisant correctement et en détectant au plus tôt tout changement dans l'état ou le comportement de leur matériel »[235].

[230] Bajaj comptabilise dans son usine de Waluj 2 735 « kaizens » (Rapport annuel 2003-2004)
[231] *Cf.* « de Pise à Pune »
[232] RAPINI 2008
[233] http://www.jipm.or.jp/en/
[234] http://fr.wikipedia.org/wiki/Maintenance_productive_totale
[235] *Cf.* Le dossier réalisé par Jean BUFFERNE (Instructeur certifié par *le Japan Institute of Plant Maintenance*) : http://www.idecq.fr/qualite/item/181-la-total-productive-maintenance-tpm.html

	2002-03	2003-04
Plant OEE%	90%	94%
Vehicles per man	0.57	0.98
Average breakdown hours per month	347	225
Component defects in the year	550	182
Kaizens implemented	2,038	2,735

Tableau 13 – Rapport annuel d'activités (2004)

On enchaine les postes de plus en plus rapidement. En bout de chaine, avant d'être parqué, chaque rickshaw effectue plusieurs tests (allumage, roulage, freinage). L'atelier de finition compte ainsi cent-dix postes de travail qui assemblent, à raison de deux roulement de 440 minutes, 1 200 unités par jour toute motorisation confondue[236], six jour sur sept. Avant de rejoindre la logistique, on fait un détour par le « châssis shop », on remonte la chaine en suivant en sens inverse les carrosseries au plafond. Hernant tient à me montrer les robots-peintres à l'œuvre. Les tôles brutes pénètrent une chambre hermétique, derrière une vitre, des bras articulés s'agitent, « made in Germany » commente l'ingénieur fasciné. Au bout de quelques minutes, les carrosseries ressortent clinquantes. Les autorickshaw destinés aux marchés de New Delhi ont tous été peints d'un vert vif. Le vert primaire désigne désormais les véhicules qui roulent au gaz naturel. L'industriel tient compte des nouvelles réglementations en matière de transport. Pour réduire la pollution de l'air, les émissions de particules les municipalités de Delhi et Bombay imposent aux trois-roues l'usage du gaz naturel, sous ses formes liquide (LPG) et compressée (CNG). L'inflation des prix du pétrole nuit à la rentabilité économique des produits Bajaj, qui rationalise la consommation de sa gamme[237]

[236] Waluj atteint une production historique de 1,94 millions de motos et trois-roues en 2010

[237] "Initially, auto rickshaw drivers in Delhi had to wait in long queues to get their CNG cylinders re-filled, but the situation has improved drastically with the rise of filling stations that sell CNG. Certain other local governments are also pushing for four-stroke engines instead of the current two-stroke versions. Typical mileage for an Indian-made auto rickshaw is around 35 kilometers per litre of petrol (about 2.9 L per 100 km, or 82 miles per gallon). Pakistan has also passed a similar law where Auto rickshaws are not allowed in certain areas of cities. CNG Rickshaws have started to appear in huge numbers across many cities in Pakistan". (http://en.wikipedia.org/wiki/Auto_rickshaw)



Photo 23 – Autorickshaw assemblés (© Bajaj)

Exporter

En dépit d'un leadership incontesté en Inde depuis l'introduction de la technologie italienne, au tournant du siècle, le seul facteur de croissance intérieure des ventes demeure le renouvellement obligatoire du parc, les vieilles machines polluantes doivent être remplacées par d'autres « propres ». Le Bangladesh principal débouché du trois-roues *made in India* a interdit l'importation du tricycle motorisé. Les émissions de particules polluantes de son moteur à deux temps sont en cause. Baisse de la demande de rickshaw, préoccupations environnementales et restrictions légales confortent les choix technologique et stratégiques du groupe. Techniquement, Bajaj aura appris comment faire des moteurs économes en carburant et moins polluants. Dès 1999, le groupe propose une gamme de moteurs à 4 temps. Une première mondiale pour un rickshaw (ou un scooter), qui marque la reconnaissance d'un savoir-faire industriel indien et un nouveau départ pour une technologie réputée obsolescente. Le rickshaw indien s'exporte et en quelques années Bajaj s'impose comme le premier constructeur mondial de trois roues :

2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05	2005-06	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
14 540	14 619	40 875	65 797	65 765	75 297	140,645	136 315	139 056	164 887	231 281

Tableau 14 - Exportations annuelles d'autorickshaw à partir de Waluj (en millier)

A Waluj, le site de production est devenu un pôle logistique, le hub de toutes les exportations de Bajaj. On y trouve deux types d'assemblage : *Complete Built-up Unit* (*CBU*), soit le montage complet de véhicules immédiatement commercialisables et exportables, en opposition au *CKD*[238]. Mais le transport international de rickshaw complets est couteux (comme on a pu le voir avec Abû Zayd). Les ingénieurs ont donc développé un kit *Semi Complete Knocked Down* (*SKD*), qu'ils améliorent sans cesse. L'emballage est optimisé pour réduire les coûts de livraison. D'Aurangabad à Simbâlawayn, c'est ce lot prêt-à-monter que l'on voit circuler. Avec Hernant, je découvre l'atelier d'empaquetage (« packing shop »), et les dernières innovations en matière de conditionnement. En Égypte, tout a commencé avec un conteneur de quarante pieds qui pouvaient contenir dix-huit rickshaw, alignés verticalement dans des caisses en bois. Lors de cette visite, Hernant me présente le nouveau kit et sa structure en acier, « un seul container peut désormais transporter 21 unités » m'annonce-t-il.

[238] *Completely Knocked Down* (CKD) correspond à la création d'un « lot » contenant l'ensemble des pièces détachées nécessaires à l'assemblage d'un (ou de plusieurs) véhicule(s). Cette méthode est utilisée par les constructeurs automobiles pour assembler certains de leurs véhicules à l'étranger, dans le but de les commercialiser sur place. Ce qu'envisageait de faire Bajaj en Afrique au moment de l'enquête, et qu'elle fait depuis 2010. En effet, les premières chaines de montage ont été installées au Nigéria, qui est devenu le premier marché du continent de deux et trois roues de Bajaj.



Photo 24 - Nouvelle armature en acier (© Bajaj)





Photo 25 – Vingt-un rickshaw par conteneur (© Bajaj)





Photo 26 - Procédure de déballage pour caisse en acier – 3 roues (© Bajaj)

Après un passage tendu par la direction du Marketing, où finalement je n'obtiendrai que très peu d'informations, les managers « export » sont beaucoup plus loquaces. Je peux enfin me faire une idée des grandeurs en jeu. Je sais désormais que mille-trois-cents conteneurs (soit une cinquantaine par jour) quittent chaque mois la plateforme d'Aurangabad, qu'une centaine d'entre eux iront en Égypte. Hernant me détaille les activités du « dispatch », la répartition géographique des commandes, les prévisions pour l'année à venir. Dans son bureau, sur une pile de dossiers, un bordereau de bons de commande destinés à Citi (Industrial Zone, province 163, Six october), m'apprend même de manière impromptue, ce que tous les intermédiaires de filière ont essayé de calculer, de déduire de leur transaction : le prix d'usine ou plus précisément « FOB » d'un rickshaw, 1280 $[239]

Tableau 15 - Prévisions des ventes à l'export pour l'année 2006-07

	PAYS	MODELE	EXPORTATIONS (unités)
Asie	Sri Lanka	2 temps	4 000
	Indonésie	CNG	1 000
	Bangladesh	CNG	1 000
Afrique	Égypte	4 temps	2 000
	Soudan	2 temps	1 000 (reprise depuis 3 mois)
	Nigéria	4 temps	500
	Éthiopie	4 temps	200
	Tanzanie	4 temps	200
Amérique du Sud	Pérou	4 temps / Diesel (utilitaire)	500 / 20
	Guatemala	4 Temps / LPG	400
	Mexique	4 Temps / LPG	100
	Soit environ 11 000 rickshaw exportés chaque mois		

[239] 1 202 744 de roupies indiennes pour un conteneur de 21 unités, soit 57 274 roupies par rickshaw, soit environ 1280 $ (taux de change du 20 décembre 2006)



Photo 27 - Dispatch (© Bajaj)

Overseas Marketing office in Dubaï

En 2005, le groupe réalise 30 % de ses ventes à l'export. Bajaj affiche sa nouvelle ambition, devenir une « *global company* ». La première étape de cette nouvelle politique commerciale débute avec l'ouverture en 2002 d'un premier bureau « marketing international » dans la zone franche de Jebel Ali (crée en 1998) à Dubaï. Depuis quelques années, afin de maintenir leur position de relais incontournable des échanges avec l'Asie, les Émirats ont tenté ces dernières années d'attirer des firmes asiatiques -chinoises et indiennes- au plus près de leurs débouchés commerciaux arabes et africains. Il s'agit clairement de consolider une position acquise en tirant désormais des bénéfices de la production industrielle et plus seulement du transit des marchandises sur le territoire. L'implantation d'une succursale de Bajaj semble s'inscrire dans cette phase de consolidation. Les dispositions légales et fiscales à l'égard des sociétés étrangères (quelque soit leur taille) démultiplient les atouts du dispositif dubaïote. Le cadre législatif[240] permet d'abord le contrôle par des étrangers de la totalité du capital d'une société,

[240] http://www.datadubai.com/about-dubai/business/setting-up-businesses-in-jebel-ali-free-zone/

soit la possibilité de s'affranchir de toute association avec un partenaire local. Il prévoit ensuite une exemption d'imposition sur une période de quinze ans reconductible, enfin les profits (et le capital) de la société peuvent être rapatriés sans limitation. C'est dans ce contexte, que la firme indienne s'installe dans la zone franche, un centre stratégique pour réseau de distribution qu'elle met en place à l'international, avec un accès à « un marché de 1,5 milliards de consommateurs »[241]. Lorsque le bureau à Dubaï ouvre en 2003, des cadres commerciaux, comme Sunil[242] sont détachés pour explorer de nouveaux marchés sur le continent africain, renforcer la position de Bajaj sur les marchés existants en favorisant la croissant des ventes, de contrôler au plus près le développement des marchés dans la sous-région principalement en Égypte et en Iran.

En 2005, le constructeur externalise la gestion dubaïote des exportations africaines. La firme délègue la prospection du continent. Diplômé de l'université de Bombay, doté d'un *Master of Business Administration*, Vishal, trentenaire, fils d'une grande famille de Bombay alliée des Bajaj et son frère ainé ont obtenu l'exclusivité de la distribution pour le continent africain (hors Égypte). La famille Lakhani fabrique depuis toujours pour Bajaj les composants en plastique de ses produits. Aujourd'hui, Vishal gère à Dubaï les ventes. Depuis les bureaux de sa société Dubaï Auto Gallery[243] (showroom et workshop), il assure mise en relation avec les acheteurs, qu'il oriente, qu'il accueille, il travaille avec des agents maritimes pour l'expédition et la réexpédition de rickshaw et de motos partout en Afrique.

La force de vente de Vishal réside dans sa capacité à recruter de futurs commerciaux en s'appuyant les entrepreneurs migrants. Pour commercialiser ses produits en Afrique, le groupe indien par son intermédiaire « franchise » ses futurs importateurs, des intermédiaires locaux qui prendront le risque d'ouvrir un nouveau débouché. L'efficacité du dispositif commercial tient à sa plasticité. Vishal adapte son offre à la diversité des origines géographiques et des statuts des commerçants. Il en mesure de traiter avec un néo-importateur gambien associé à un indien, qui va lui acheter des rickshaws quatre par quatre et de monter simultanément au Nigéria des associations industrielles. Tout en captant des entrepreneurs congolais qui se lancent avec un conteneur « pour voir » à Kinshasa, il négocie l'implantation de la première usine d'assemblage africaine dans la région industrielle de Kano, deux lignes de montage et

[241] http://www.rwintl.com/jebel/
[242] *Cf*. « Je fais comme Amitav Ghosh »
[243] http://www.bajajuae.com/

deux trois-roues pour alimenter la demande nigériane. Bajaj s'organise en réseau mondial : « un tel réseau de technologie, de personnes qualifiées, de textes et de marques de fabrique apporte la garantie que dans tous les pays où l'entreprise opère, ce sera plus ou moins le même produit qui sera livré. De tel produits sont élaborés dans des conditions prévisibles, calculables, routinisées et standardisées, même là où il y a franchise. Ces compagnies ont produit des réseaux immensément efficaces où les défaillances sont rares. De tels réseaux exigent qu'une part importante de leur financement aille à des campagnes de marque et de promotion, aux contrôlent de qualité, à la formation du personnel et l'intériorisation par celui-ci de l'image de la société, le tout en franchissant les frontières (sociétales) sous une forme standardisée et entretenant ainsi le réseau »[244].

Depuis Dubaï, les employés de Vishal proposent une assistance commerciale et technique à des partenaires parfois inexpérimentés. Dans cette perspective, des spécialistes du marketing de Bajaj, ces *ingénieurs de la consommation* ont développé une sorte de kit de démarrage africain et organisent régulièrement dans différents pays, des sessions de formation pour les mécaniciens du coin. Le constructeur exporte avec son triporteur toute une technologie sociale, qui consacre le rôle de ses ingénieurs[245]. Conseils techniques, manuel de l'utilisateur et catalogue illustré des pièces détachées en façonnant la représentation de l'objet technique s'immiscent dans les pratiques de réparations qu'elle voudrait orienter. Bajaj tout comme Ford s'intéresse à l'entretien de son rickshaw. Comme le rappelle Edgerton, Ford s'inquiétait à tel point de la maintenance que des procédures de réparations normalisées étaient déjà incorporées dans un gigantesque manuel publié en 1925 : « ils ont aussi établis des tarifs standards pour leurs revendeurs en les obligeant à acheter des équipements standardisés et en encourageant la division du travail de réparations dans leurs ateliers. Cependant, ce plan ne fonctionna pas, les ingénieurs ne pouvaient s'occuper de toutes les vicissitudes et incertitudes du business de la réparation automobile. La fordisation de la maintenance et de la réparation, même de la Ford T, n'a jamais fonctionné ». Edgerton concluant que « le travail de réparation n'a pas de lien avec la production de masse »[246]. C'est toujours vrai dans le cas du rickshaw, à

[244] URRY 2005
[245] *Cf.* Les mains dans le cambouis : intrusions et réparations, p. 17
[246] EDGERTON 2006, p.83

Kinshasa, Bombay ou au Caire en dépit des efforts de Naik et ses collègues[247], la persistance d'un modèle artisanal domine la maintenance du triporteur à moteur.

En définitive, l'autorickshaw, mais aussi nombres d'innovations doivent leur succès à cette adaptation permanente de l'objet, indépendamment des objectifs initiaux de ses concepteurs. Si cette réappropriation de la technologie par les individus accentue l'imprévisibilité de leur diffusion, elle ne doit cependant pas décourager toute tentative d'étude de ces phénomènes, en mettant l'accent sur les mobilités hétérogènes, inégales et justement imprévisibles.

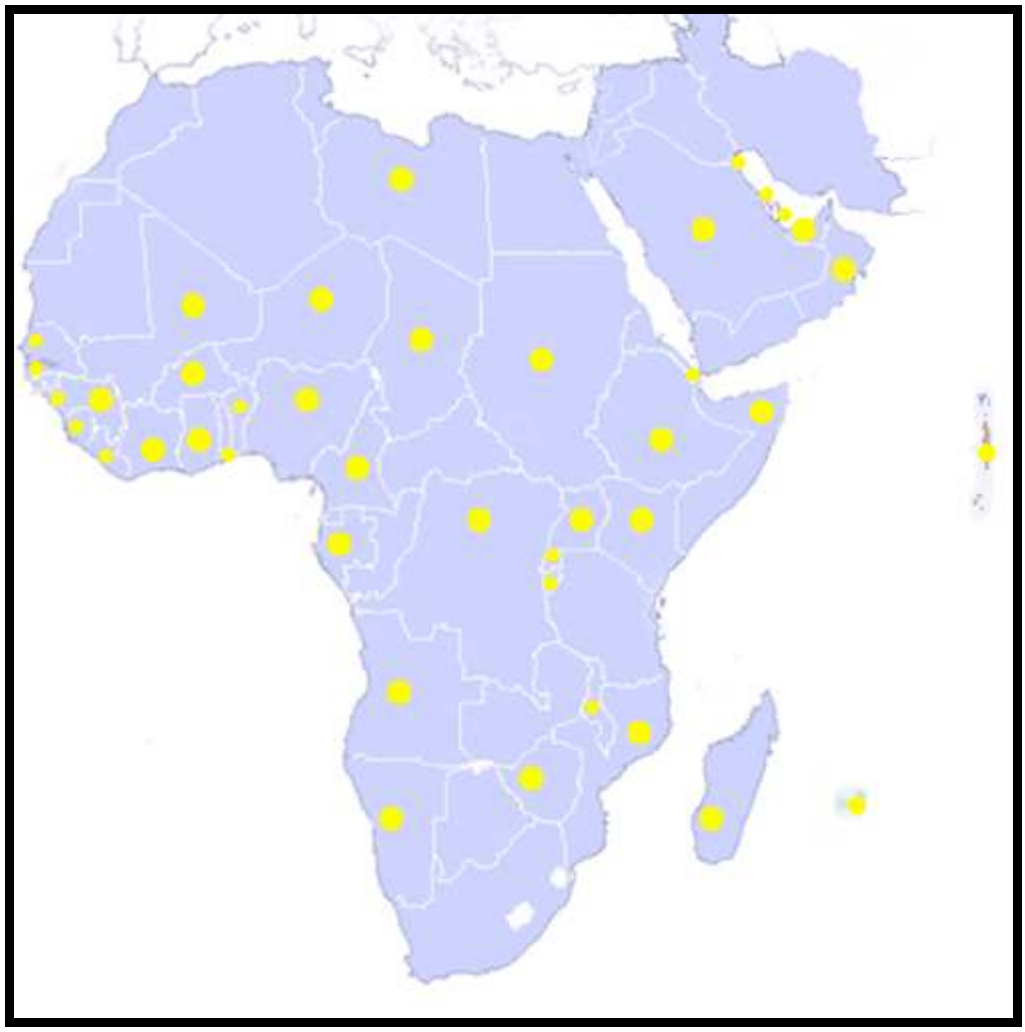


Figure 13 - Dubaï Auto Gallery en Afrique (2005-2010)

[247] *Cf.* Asha Garage, p. 181

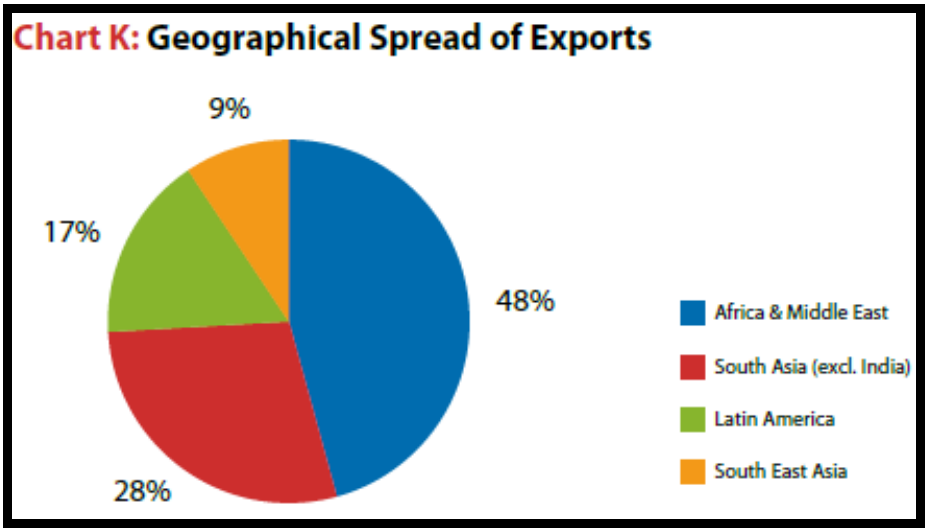


Figure 14 - Diffusion géographique des exportations (© Bajaj)

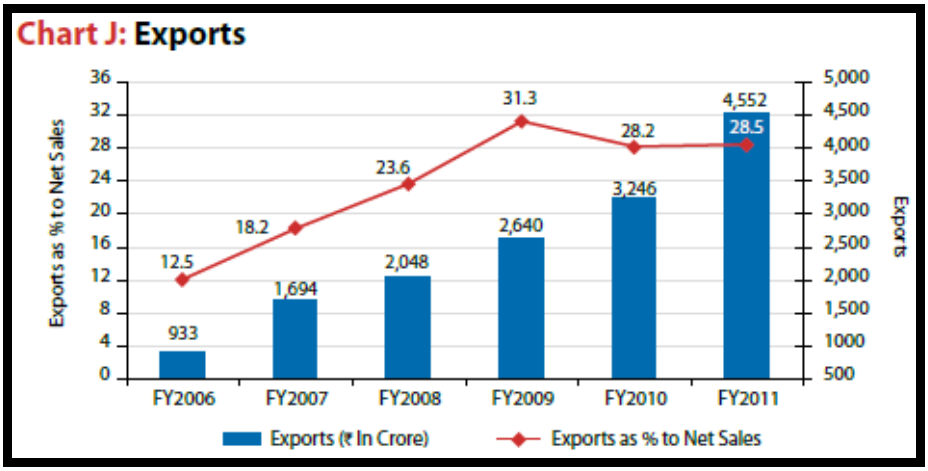


Figure 15 - Part des exportations dans les ventes (%)
(© Bajaj)

Table 2: Product –Wise Exports of Bajaj Auto

Product	2010	2011	Growth
Motorcycles	725,023	972,437	34%
Other two-wheelers	1,092	—	—
Three- Wheelers	164,887	231,281	40%
Total Vehicles	891,002	1,203,718	35%

Figure 16 - Bilan des exportations par produits (© Bajaj)

VI.LA DIFFUSION SPATIALE DE L'INNOVATION OU LES RESEAUX ALÉATOIRE DE SA DISTRIBUTION

Pour qu'un processus de diffusion spatiale naisse et se développe, il faut d'abord qu'apparaisse en lieu une chose spécifique, une innovation qui soit susceptible de se propager dans l'espace. Depuis son introduction à Simbâlawayn en 2000, la représentation spatiale de la pénétration de la technologie indienne met en scène une chronologie inéluctable de sa diffusion. La réduction graphique aussi efficace soit-elle quand il s'agit de prendre la mesure de la prospérité de l'innovation pourrait laisser penser que le processus à l'œuvre est linéaire, qu'il suit une série d'étapes prévisibles dans le temps et dans l'espace. Mais l'effet de voisinage ne considère pas les effets de hasard et l'accumulation numérique (la courbe logistique) ne dit rien de l'accumulation stratégique.

La fabrique ethnographique des cartes

Pour qui s'intéresse à la cartographie des phénomènes sociaux et aux dynamiques des territoires, les processus de diffusion d'une innovation constituent un objet riche en enseignements autant qu'en difficultés. Comme l'écrit Bernard Lepetit, en mettant à jour « les cheminements cachés » qui ne sont pas « simplement redondants avec le réseau des échanges », comme dans le cas de la transmission des nouvelles ou de la propagation des épidémies, la diffusion de l'innovation est surtout susceptible de « provoquer ou de révéler des discontinuités dans les modes de fonctionnement anciens »[248]. La cartographie de la propagation d'un nouveau mode de transport dans le Delta du Nil, en périphérie des métropoles régionales où s'exercent autant la concurrence avec un réseau de transports intra-urbain déjà constitué que la résistance des pouvoirs publics, permet de révéler l'hétérogénéité spatiale du Delta, dans la strate des villes dites petites et moyennes, qui comptent entre 20 000 et 100 000 habitants. A une cartographie « en surfaces » qui permet de voir la propagation du phénomène, j'ai voulu ajouter deux cartographies individuelles, par points, qui permettent de montrer la chronologie de l'installation de deux acteurs du touk-touk en Égypte : les entreprises Citi-Ghabbour soit le principal distributeur égyptien du constructeur indien Bajaj

[248] LE PETIT 1986

et Zaynab touk-touk une pionnière qui est devenu son principal représentant. Le but est donc double : d'une part donner à voir les canaux mobilisés (l'importance des infrastructures de transport, des spécialisations des tissus économiques hérités qui peuvent assurer la réussite et la diffusion de ce qui n'est alors qu'une invention) et d'autre part restituer l'importance des hasards spatiaux de l'initiative individuelle qui déterminent les itinéraires des entrepreneurs. Pour rendre compte de l'évolution du phénomène, j'avais à ma disposition plusieurs sources :

-Les données fournies par le constructeur Bajaj, dont la branche de distribution est figurée sur les cartes sous le nom « réseau de distribution Citi ». Ces données sont constituées par la liste des lieux où s'ouvrent une nouvelle concession et la date de son ouverture[249].

-les entretiens et le suivi permettant de reconstituer le parcours de Zaynab Touk-Touk.

-l'ouverture d'une concession de touk-touk ne garantit pas son utilisation immédiate dans la ville et le district : les observations ou relevés de terrain, entre 2004 et 2006 dans différents lieux du Delta me permettent de justifier sa propagation effective.

En revanche, je n'avais pas à ma disposition le nombre total de triporteurs par markaz à différentes dates. Ces chiffres ne m'ont pas été fournis par le constructeur ou les distributeurs, il m'est donc impossible de calculer, à l'instar de Bernard Lepetit pour les caisses d'épargne en France, un indice de diffusion de cette innovation, ou bien un taux d'équipement en touk-touk par unité locale.

Esquisse d'une topographie égyptienne du rickshaw

Ayant accès au détail des trajectoires de deux acteurs du touk-touk en Égypte, j'ai cherché en collaboration avec une géographe[250] à représenter le déploiement dans l'espace de la stratégie commerciale du distributeur en train d'installer son monopole et l'itinéraire d'une pionnière.

La cartographie de la diffusion se limite à sa diffusion dans le Delta, borné par le Caire au sud, Alexandrie au nord-ouest et les trois villes du Canal de Suez à l'est - dispose d'une polarité forte en cœur de Delta avec le barreau fort des trois villes de plus de 500 000

[249] *Cf*. Annexes

[250] Cette collaboration doit donner lieu à la publication d'un article dans Mappemonde. L'ambition de cet article transdisciplinaire est de mettre en perspective deux régimes descriptifs (cartographie et ethnographie) d'un phénomène de diffusion. Pour articuler les dimensions spatiales (urbanisation, in situ, hiérarchie urbaine, effet de voisinage) et sociales (prolifération, stratégie individu, firme) de la diffusion d'une innovation. Il ne s'agit pas de substituer à un modèle géographique un modèle ethnographique de la diffusion, mais de les combiner pour expliquer à quoi tient le succès égyptien du rickshaw indien.

habitants distantes d'à peine vingt kilomètres les unes des autres : Tanta, Mahalla al-Kubra et Mansoura. Faute de données suffisantes, cette représentation respecte la coupure entre le système linéaire du Saïd, au sud du Caire, et l'armature très christallerienne du Delta. Ces cartes montrent donc surtout une chronologie de la diffusion, expliquée à la lumière d'une ethnographie, dont la précision permet de démêler le rôle joué par l'environnement socio-technique des actions et stratégies des acteurs.

Si la vallée est structurée par des chefs-lieux de région espacés de façon régulière d'environ 130 kilomètres, le déploiement dans le Delta est plus complexe mais néanmoins très hiérarchisé. Chaque ville intermédiaire y encadre un espace très densément peuplé composé de centaines de petites et moyennes agglomérations. La série forcément imprécise des villes intermédiaires a donc très clairement à voir avec l'encadrement territorial, avec la polarisation et le service d'une étendue selon le modèle hiérarchique des places centrales[251]. Dans le Delta, on n'habite jamais à plus de vingt kilomètres d'un centre. La notion de villes intermédiaires prend tout son sens en Égypte parce qu'elle compte aujourd'hui plus de 1 000 agglomérations de plus de 10 000 habitants. Rappelons que le système des villes égyptiennes encadre une population qui se concentre sur 5 % du territoire national, soit moins de 35 000 km^2.

A l'échelle du markaz, c'est-à-dire d'une unité locale située entre la commune et la région, j'ai voulu cartographier la propagation de l'usage du touk-touk à partir du chef-lieu de district, entrée quasi-systématique du triporteur dans les districts (*marâkiz*). Cette démarche n'était pas sans poser des problèmes méthodologiques : à partir de quel moment il fallait considérer que le taux de pénétration du touk-touk était suffisant (en l'absence de données exacte sur le nombre d'unités par localité) pour décréter que sa population avait basculé dans une région à touk-touk ? Selon l'accessibilité et les modes d'exploitation du territoire, les populations seront plus ou moins regroupées au chef-lieu. Ainsi, dans le système égyptien, le regroupement au chef-lieu s'impose de moins en moins. Ce dernier est devenu accessible en tout point avec des temps de navette de plus en plus courts[252]. Par conséquent, les migrations

[251] « Le modèle *christallerien* ou théorie des places centrales qui renvoie à des règles constantes et optimales d'exploitation de l'espace par les sociétés humaines contribue aussi à expliquer la stratification dans l'espace et dans le temps des systèmes de villes, tout particulièrement la strate des villes intermédiaires. Ces dernières répondent en effet à des règles universelles relatives à la hiérarchisation des systèmes de peuplement donnant naissance et entretenant des armatures urbaines selon le principe d'allométrie, autrement dit d'interdépendance dynamique dans le temps et dans l'espace mettant en jeu la rente foncière, la concentration comme facteur de réduction des coûts de production et, inversement, le contrôle et la desserte des territoires, donc la diffusion » (DENIS 2007, p.17)

[252] DENIS 2006

circulaires se sont radicalement substituées aux migrations de résidence accentuant le processus de croissance des petits bourgs. Les cartes montrent la diffusion de l'adoption de cette innovation de transport de proximité entre 2000 et 2006, date des derniers relevés.

Une approche locale des phénomènes de diffusion

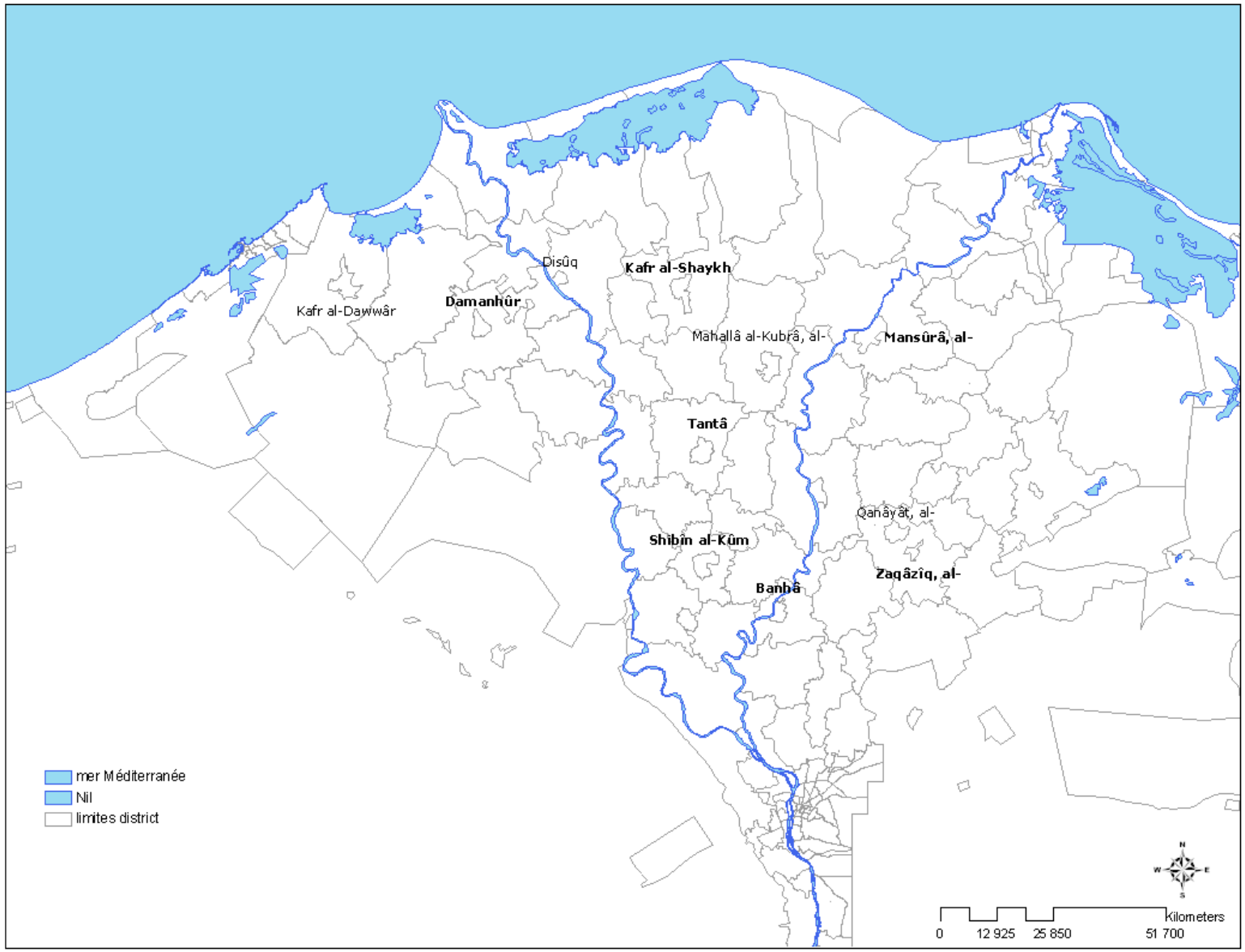
Comment se diffuse le rickshaw dans les marâkaz Le touk-touk est avant tout une innovation urbaine qui touche en priorité les chefs-lieux de district dont la population ne dépasse pas 150 000 habitants. La diffusion est d'abord hiérarchique elle est ensuite relayée par un modèle par contagion à partir du centre pionnier. Le touk-touk entre par le chef-lieu avant d'irriguer l'ensemble des villes plus petites sur des itinéraires de desserte qui s'allongent. Couvrant d'abord la circulation intra-urbaine des chefs-lieux, il entre rapidement en concurrence avec les lignes locales existantes pour les trajets entre la ville et les villages du markaz. Ces lignes sont traditionnellement assurées par les chauffeurs de 404, aux itinéraires plus rigides que ceux du touk-touk : ils effectuent toujours le même trajet une fois que tous les sièges de la voiture sont pourvus. Cette diversification des itinéraires et l'extension de la zone d'exercice du touk-touk s'appuie sur deux phénomènes concomitants : l'enrôlement progressif de chauffeurs dans les villages périphériques, qui assurent le trafic entre la ville et les villages puis entre les villages, et l'augmentation du parc de touk-touk qui soutient la diversification des usages. En moins de deux années, le touk-touk passe de la niche intra-urbaine au transport inter-villageois et assure la continuité du transport aux confins du markaz[253].

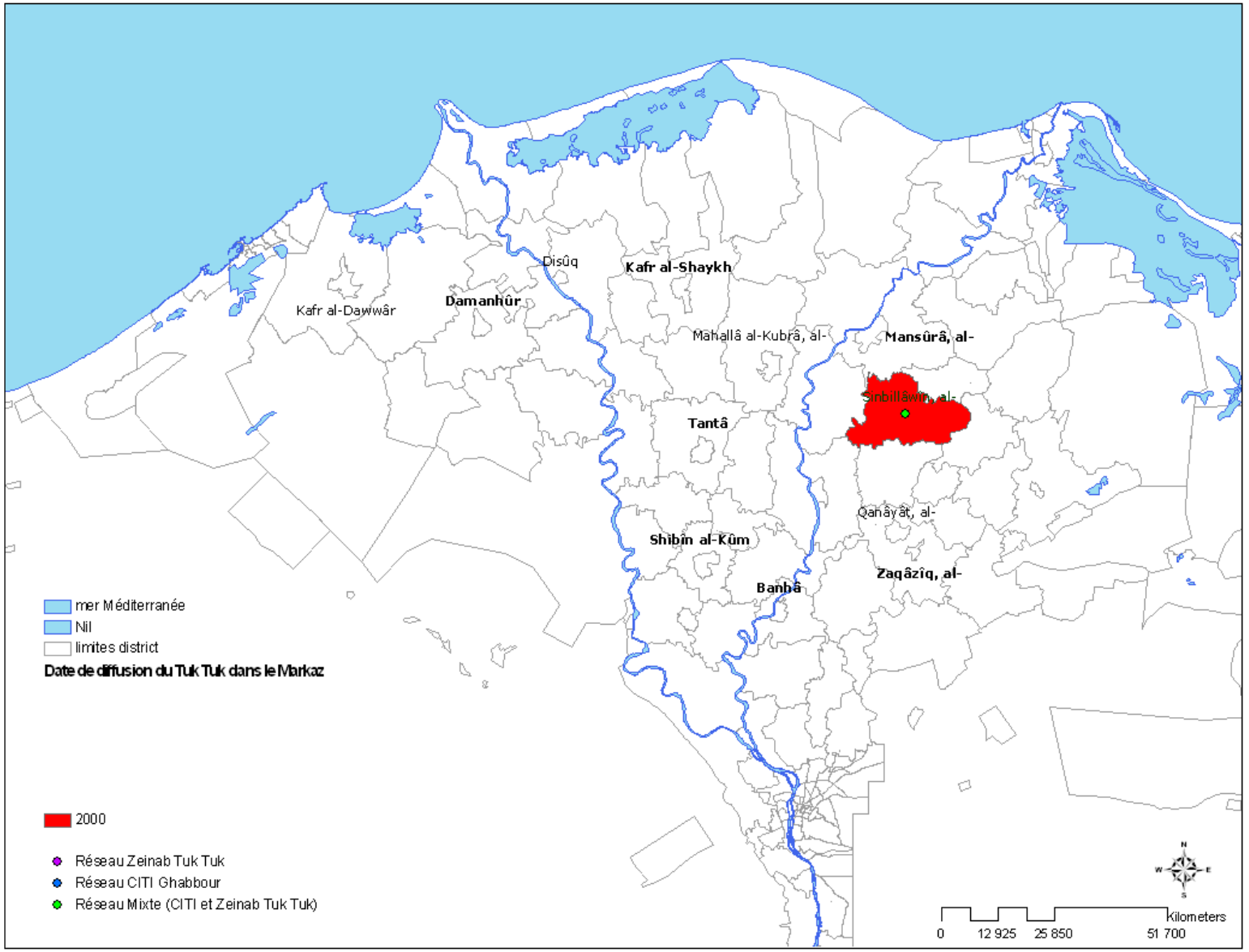
A l'inverse, certaines villes résistent parfois au touk-touk. On s'attendrait à voir le rickshaw toucher toutes les villes du Delta, à l'exception des métropoles régionales où la réglementation plus stricte et les oppositions locales des chauffeurs de taxi et des lignes municipales de transport public (*servis*) en empêchent la pénétration, mais d'autres villes, pourtant similaires à Simbâlawayn en terme de poids démographique résistent elle aussi. Disûq, 91 000 habitants au recensement de 1996, n'aura toujours pas de touk-touk en 2006. Dans ce cas, moins que la situation administrative (chef-lieu de District ou de Gouvernorat), c'est le niveau d'équipement du centre urbain en matière de transport local et collectif qui est déterminant. Ces effets de lieux se constatent également à Mit Ghamr et Kafr al-Dawwar qui constituent des nœuds de communication anciennement constitués, où l'arrivée du touk-touk se heurtera à des mouvements sociaux, des manifestations des chauffeurs de taxis[254]. Enfin on

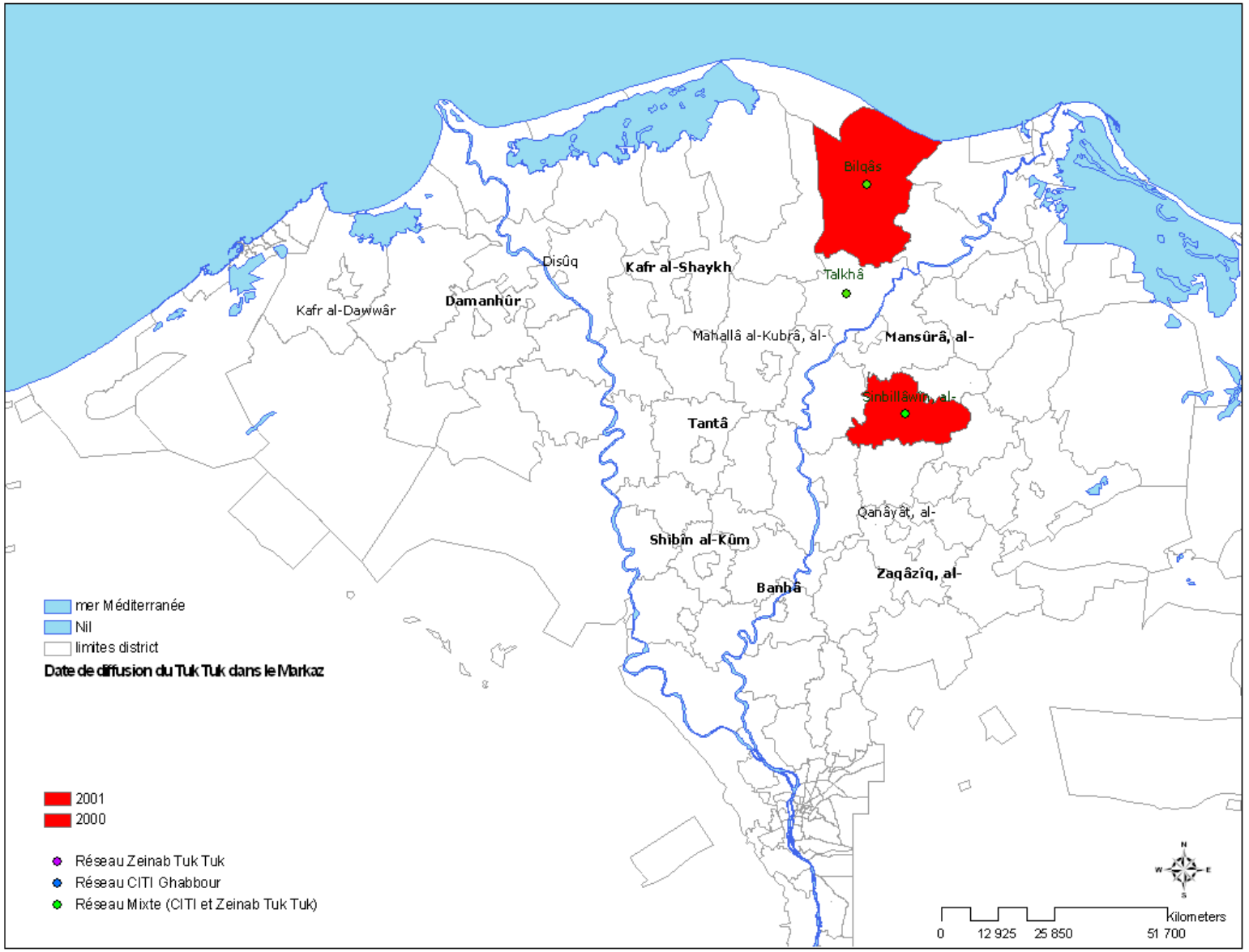
[253] *Cf. infra*, les enchainements gracieux ou la correspondance à la volée
[254] *Cf. infra* « la motorisation conflictuelle des petites villes »

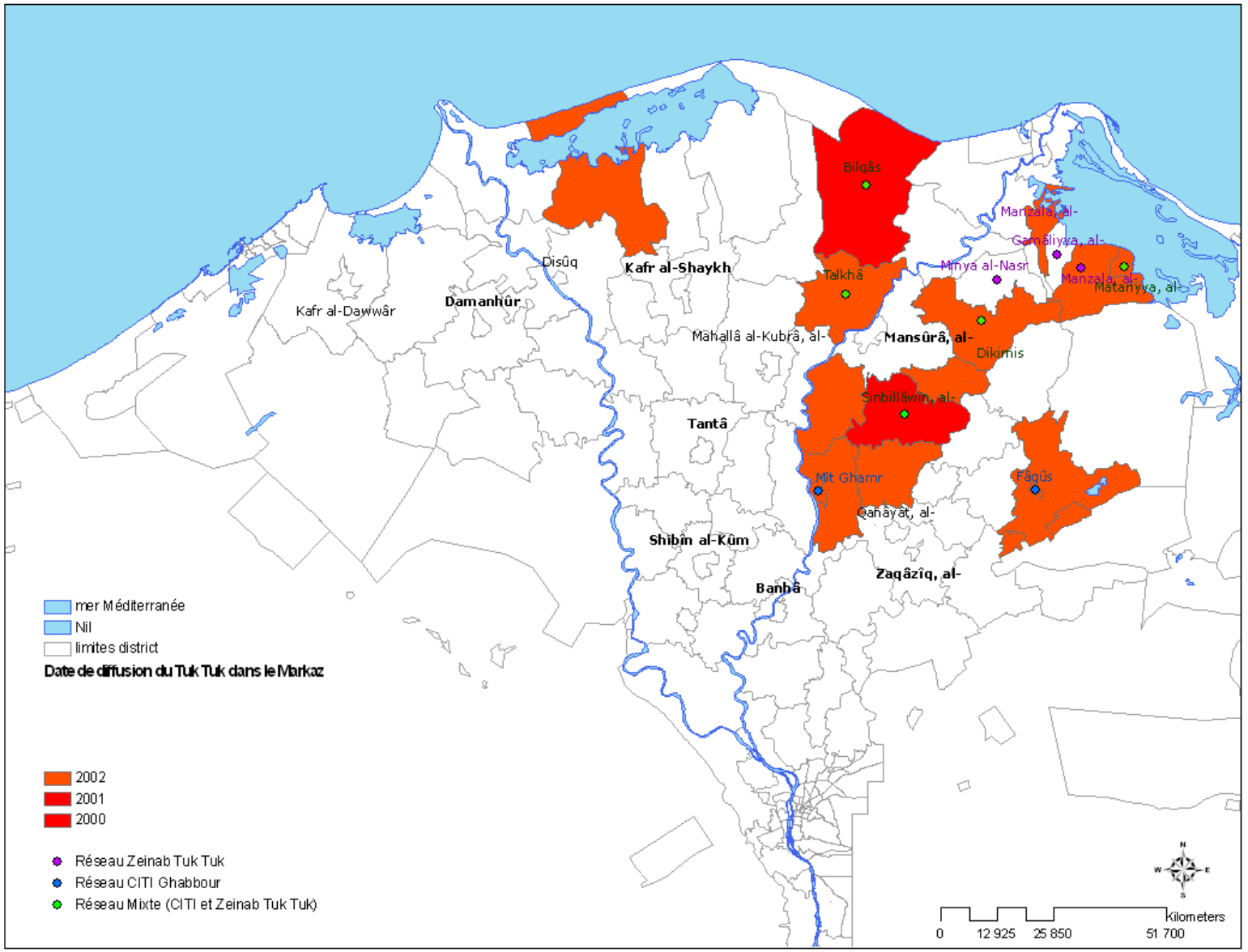
constate également des exceptions locales de petites villes bien équipées par les pouvoirs municipaux en place. Shirbîn, 46 000 habitants en 1996, n’est touchée que tardivement par le touk-touk (2005) débordée par ses marges qui l’ont adopté quelques mois auparavant. Pénétration inversée du markaz vers le chef-lieu.

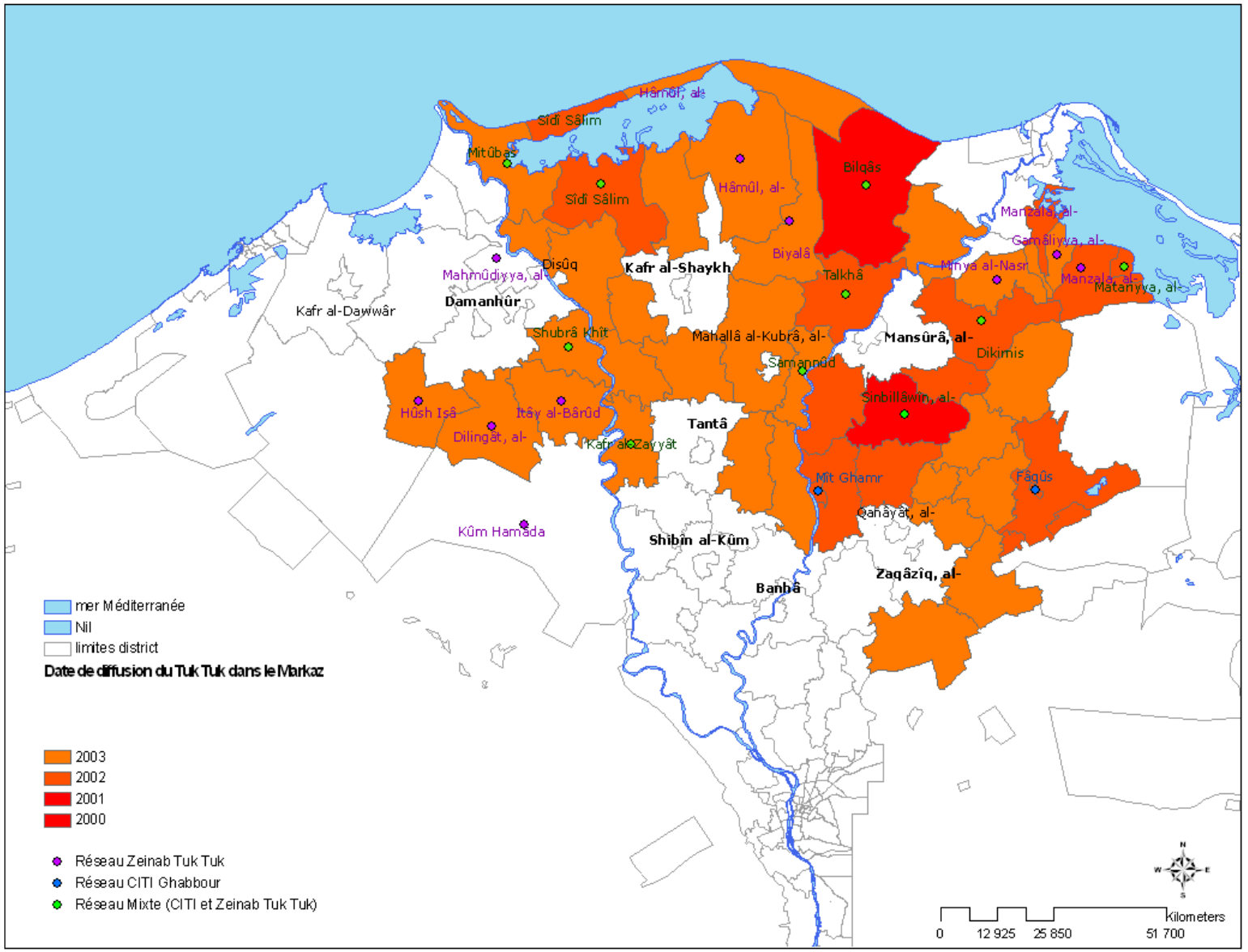
L'imprécision relative de mes informations m’invite donc à ce stade à rester prudent dans l'analyse de la cartographie du phénomène. Que montrent ces cartes? Moins que le résultat de la diffusion de cette innovation, c'est la cartographie d'une histoire en cours des territoires du touk-touk en Égypte.

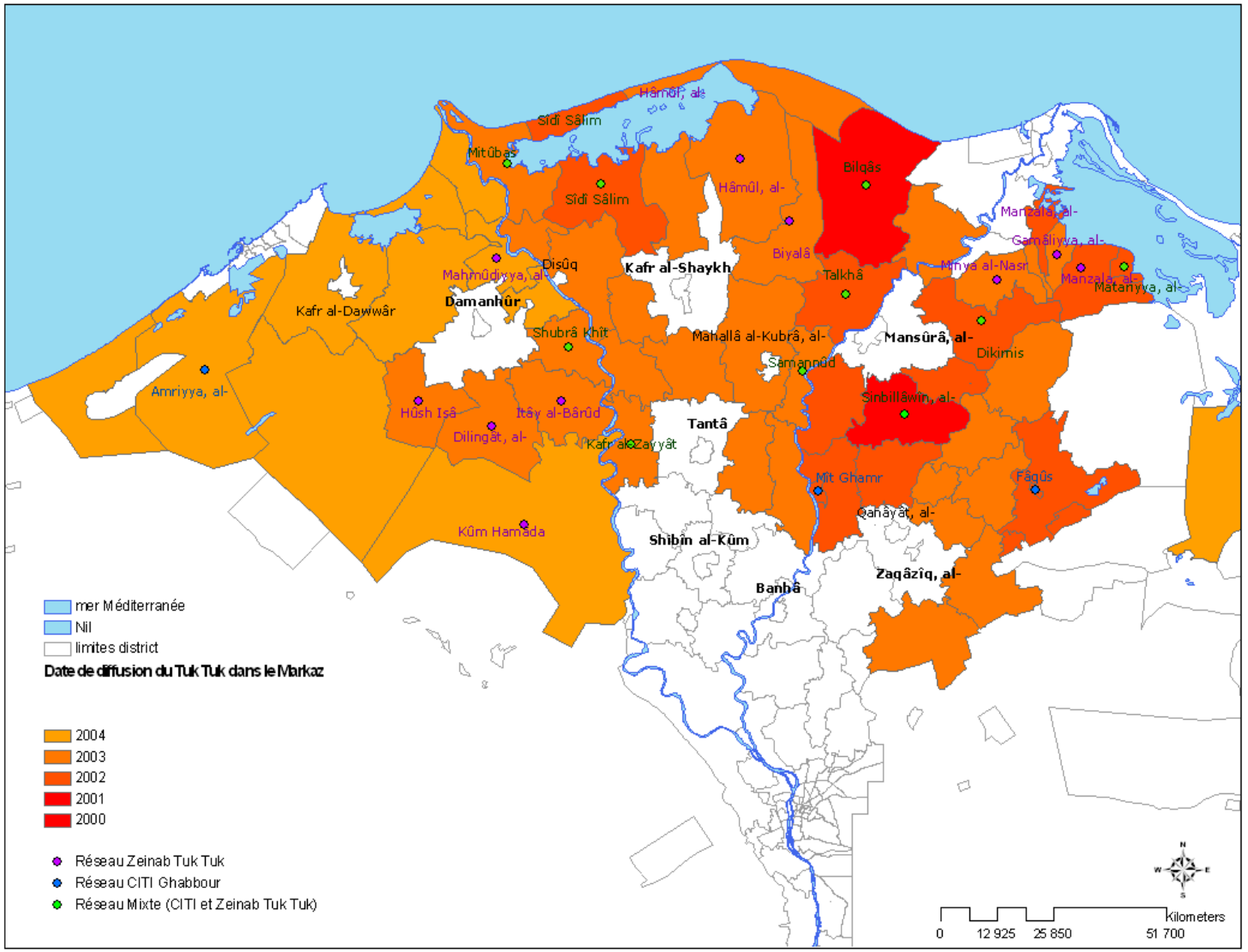

Disûq
Kafr al-Shaykh
Damanhûr
Kafr al-Dawwâr
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Tantâ
Qanâyât, al-
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700

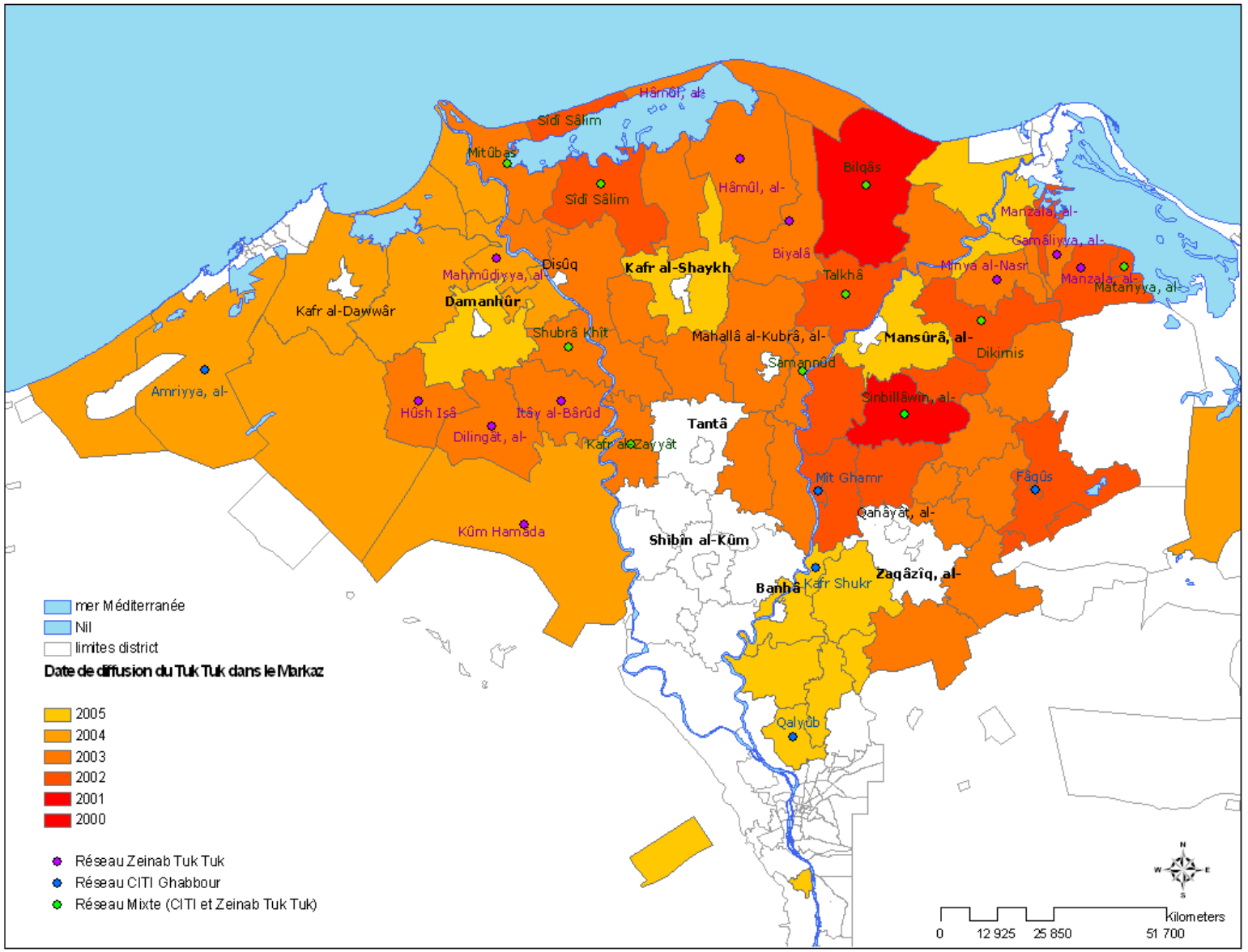

Disûq
Kafr al-Shaykh
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Sinbillâwîn, al-
Tantâ
Qanâyât, al-
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700

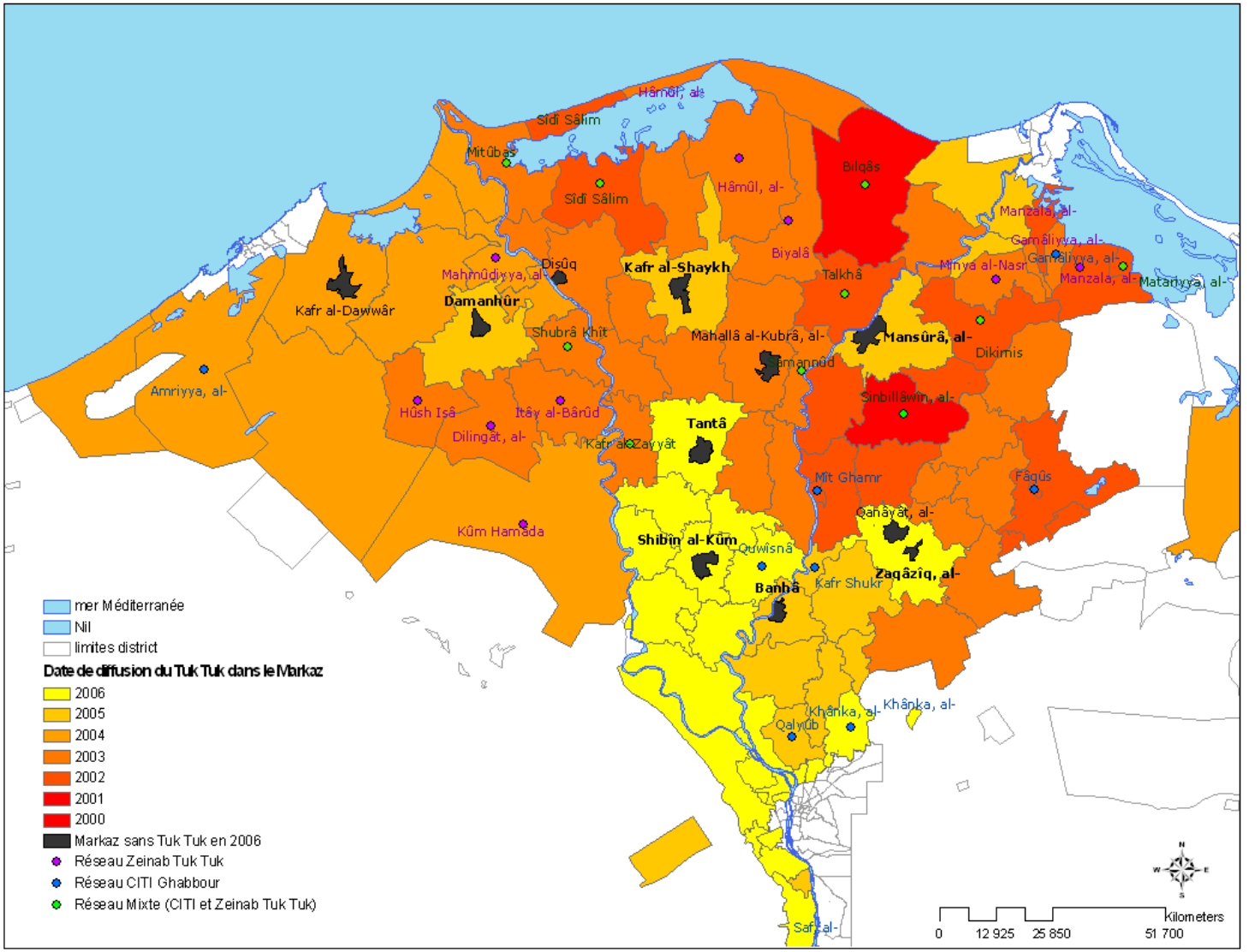

Bilqâs
Disûq
Kafr al-Shaykh
Talkhâ
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Sinbillâwîn, al-
Tantâ
Qanâyât, al-
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2001
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700


Bilqâs
Manzalâ, al-
Gamâliyya, al-
Minya al-Nasr
Manzalâ, al-
Matariyya, al-
Talkhâ
Disûq
Kafr al-Shaykh
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Dikirnis
Sinbillâwin, al-
Tantâ
Mit Ghamr
Fâqûs
Qahâyat, al-
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2002
2001
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700


Hâmûl, al-
Sîdî Sâlim
Mitûbas
Sîdî Sâlim
Hâmûl, al-
Bilqâs
Manzalâ, al-
Gamâliyya, al-
Biyalâ
Mahmûdiyya, al-
Disûq
Kafr al-Shaykh
Talkhâ
Minyâ al-Nasr
Manzalâ, al-
Matariyya, al-
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Shubrâ Khît
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Dikimis
Samannûd
Sinbillâwin, al-
Hûsh Isâ
Itây al-Bârûd
Dilingât, al-
Tantâ
Kafr al-Zayyât
Mît Ghamr
Fâqûs
Qahâyât, al-
Kûm Hamâda
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2003
2002
2001
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700


Hâmûl, al-
Sîdî Sâlim
Mitûbas
Sîdî Sâlim
Hâmûl, al-
Bilqâs
Manzalâ, al-
Gamâliyya, al-
Biyalâ
Minya al-Nasr
Manzalâ, al-
Matariyya, al-
Talkhâ
Disûq
Kafr al-Shaykh
Mahmûdiyya, al-
Damanhûr
Kafr al-Dawwâr
Shubrâ Khît
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Dikirnis
Samannûd
Amriyya, al-
Sinbillâwin, al-
Hûsh Isâ
Itây al-Bârûd
Tantâ
Dilingât, al-
Kafr al-Zayyât
Mît Ghamr
Fâqûs
Qahâyât, al-
Kûm Hamâda
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2004
2003
2002
2001
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700


Hâmûl, al-
Sîdî Sâlim
Mitûbas
Sîdî Sâlim
Hâmûl, al-
Bilqâs
Manzalâ, al-
Gamâliyya, al-
Biyalâ
Mahmûdiyya, al-
Disûq
Kafr al-Shaykh
Talkhâ
Minyâ al-Nasr
Manzalâ, al-
Matariyya, al-
Kafr al-Dawwâr
Damanhûr
Shubrâ Khît
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Dikirnis
Samannûd
Amriyya, al-
Sinbillâwin, al-
Hûsh Isâ
Itây al-Bârûd
Dilingât, al-
Tantâ
Kafr al-Zayyât
Mît Ghamr
Fâqûs
Qahâyât, al-
Kûm Hamâda
Shibîn al-Kûm
Zaqâzîq, al-
Banhâ
Kafr Shukr
Qalyûb
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2005
2004
2003
2002
2001
2000
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700


Hâmûl, al-
Sîdî Sâlim
Mitûbas
Bilqâs
Hâmûl, al-
Sîdî Sâlim
Manzala, al-
Gamâliyya, al-
Gamaliyya, al-
Manzala, al-
Matariyya, al-
Biyalâ
Talkhâ
Minya al-Nasr
Mahmûdiyya, al-
Disûq
Kafr al-Shaykh
Damanhûr
Kafr al-Dawwâr
Shubrâ Khît
Mahallâ al-Kubrâ, al-
Mansûrâ, al-
Dikimis
Samannûd
Amriyya, al-
Sinbillâwîn, al-
Hûsh Isâ
Itây al-Bârûd
Dilingât, al-
Tantâ
Kafr al-Zayyât
Mît Ghamr
Fâqûs
Qanâyât, al-
Kûm Hamada
Shibîn al-Kûm
Quwîsnâ
Zaqâzîq, al-
Banhâ
Kafr Shukr
Khânka, al-
Khânka, al-
Qalyûb
Saft al-
mer Méditerranée
Nil
limites district
Date de diffusion du Tuk Tuk dans le Markaz
2006
2005
2004
2003
2002
2001
2000
Markaz sans Tuk Tuk en 2006
Réseau Zeinab Tuk Tuk
Réseau CITI Ghabbour
Réseau Mixte (CITI et Zeinab Tuk Tuk)
N
W
E
S
Kilometers
0
12 925
25 850
51 700

La prolifération des réseaux d'affaires provinciaux

Entre Simbâlawayn et Bilqâs (2001-2003), le succès de l'innovation pourrait suggérer rétrospectivement, l'idée que ce qui apparaît en un lieu est en partie fonction de ce qui s'est déjà produit dans des lieux proches. La diffusion de l'activité économique au niveau des chefs-lieux de district pourrait être modélisée en posant des hypothèses propres à ce niveau d'observation : l'intensité et le déplacement de la nouveauté seraient fonction de la taille des villes, qui seraient ici les entités élémentaires du système, et de la distance qui les sépare. Dans le modèle logistique développé par Hägerstrand[255] la diffusion est appréhendée comme un processus spatial et sa modélisation montre le poids de la spatialité – mesuré ici en termes de contiguïté – dans la propagation de l'innovation. Le modèle déplace l'objet technique à l'intérieur d'une société qui constitue un milieu plus ou moins récepteur. La diffusion est ainsi un processus qui met en contact des émetteurs et des récepteurs suffisamment nombreux pour exclure toute influence individuelle sur le devenir de la diffusion. Et il suffirait de connaître les principaux canaux de circulation de d'une information *libre* et *universelle* pour être en mesure de déterminer le déplacement de l'innovation dans l'espace.

Si le *voisinage* ou les *canaux de la hiérarchie urbaine* ont joué et jouent un rôle dans la diffusion égyptienne de l'innovation indienne, ils n'offrent cependant qu'une explication partielle des véritables mécanismes qui en sont responsables. Les exemples de diffusion totalement planifiée se conformant avec précision aux plans originels sont finalement peu nombreux. Cependant, à l'instar des travaux de L. Brown [256] et en postulant l'idée que les phénomènes de diffusion sont des phénomènes émergents, en ce sens qu'ils ne se contrôlent pas ou seulement partiellement, on peut parler d'un impératif téléologique pour ceux qui tentent de la contrôler. S'il n'y a pas contrôle à proprement parler de la propagation, l'intentionnalité est bien présente : des acteurs se donnent les moyens de créer les opportunités pour que la diffusion se réalise. L'innovation est en quête perpétuelle d'alliés dirait Latour, « elle doit s'intégrer dans un réseau d'acteurs qui la reprennent, la soutiennent, la déplacent »[257]. Essayons de voir comment, l'hétérogénéité des situations spatiales et sociales et la diversité des comportements individuels créée les conditions de l'émergence en

[255] HAGERSTRAND 1953
[256] BROWN 1981
[257] LATOUR 1998, p. 20

« ouvrant » des trajectoires possibles. De comprendre, comment en retour, la diffusion de l'objet s'accompagne de stratégies commerciales de distribution qui se mettent en place, *a posteriori*.

Déambulation marchande et colportage du rickshaw

Le touk-touk est avant tout une innovation urbaine. Depuis Simbâlawayn, l'onde de diffusion de l'innovation se produit dans la direction que prend alors Zaynab touk-touk. Ses pérégrinations expliquent le développement précoce du rickshaw dans le markaz de Nabarûh (38 953 habitants en 2006). En quittant Simbâlawayn, Zaynab passe par cette ville sans calèche et y fait la promotion de ce nouveau mode de transport innovant. Les commerçants adoptent le touk-touk mais l'empêchent d'ouvrir une concession. Nabarûh devient un centre de diffusion du touk-touk sans sa pionnière. C'est le début de l'expansion de la distribution que Citi soutient grâce à une habile politique de franchise. Samuel enrôle les intermédiaires qui s'emparent de la technologie. A Nabarûh, deux grossistes, Mûktar et Ibrahim Ganish figurent aujourd'hui parmi les distributeurs les plus importants du réseau de Samuel. A Bilqâs, Salah al-Bialy apparait dans le sillon de Zaynab. Mais la résistance répétée des locaux et les aléas[258] contraignent Zaynab une médiation vagabonde.

Le colportage du rickshaw à moteur s'appuie sur des techniques qu'elle met au point avec Samuel et qu'elle perfectionne sur le terrain. Elle identifie des villes où le concept du rickshaw pourrait « marcher », Samuel lui prête les premiers véhicules qu'elle met en circulation dans des zones urbaines où un service innovant de transport de point à point (porte à porte) pourrait être accepté. Pour cela, elle recense les modes de transports existants : bus, microbus, taxi, taxi collectif, transport à cheval, et se renseigne sur les réglementations locales. Mais l'apparition du touk-touk suscite un conflit récurrent avec la corporation des *hantûr* et l'Office de la circulation, le *murûr*[259]. Elle sollicite alors régulièrement un proche devenu général de police. Depuis le Caire, il veille par téléphone à l'impunité des premiers tricycles motorisé en circulation. A Simbâlawayn, elle recrute parmi les relations de jeunes chauffeurs qu'elle a soutenus, des prétendants au départ, qui l'accompagnent :

[258] A Bilqâs, elle se sépare de son mari
[259] *Cf*. Chapitre « La motorisation conflictuelle des petites villes »

> « Quand je pars dans une ville, je prends toujours cinq touk-touk avec leur chauffeur, je prends un appartement, un garage. J'avise les autorités locales : *Ra'îs maglîs al-madîna*, les responsables de la sécurité et du trafic »[260]

Si dans ses déambulations, elle s'installe, de quelques jours à quelques semaines, à Bilqâs, Mahmûdiyya ou Shubrâ al-Khît, elle délègue progressivement le courtage du rickshaw. Il faut dire que la réputation du mini-taxi la précède et facilite son travail de porte-parole de l'innovation. La rumeur est le plus efficace des discours. De ville en ville, elle aide dans un premier temps des commerçants intéressés à constituer des flottes provisoires de quelques véhicules (de un à cinq), qui assument leur mise en route et la gestion des chauffeurs journaliers. Une fois l'implantation locale réussie, le commerçant peut revendre les véhicules de sa flotte et en acheter de nouveau par l'intermédiaire de Zaynab.

GOUVERNORAT	CHEF-LIEU DE DISTRICT	ANNÉE
Daqahliyya	Simbâlawayn	**2000-2001**
	Nabarûh	**2002**
	Bilqâs	
	Dikirnis	
Kafr al-Shaykh	Biyalâ	**2003**
	al-Hâmûl	
	Sîdî Sâlim	
	Mitûbas	
al-Buhayra	al-Mahmûdiyya	
Daqahliyya	Minya al-Nasr	
	al-Matariyya	
	al-Manzala	
	al-Gamâliyya	
al-Gharbiyya	Samannûd	
	Kafr al-Zayyât	
al-Buhayra	Itây al-Bârûd	
	Kûm Hamâda	
	Hûsh 'Isâ	
	al-Dilingât	
	Shubrâ Khît	
Sûhâg	Tahtâ	
Dumyât	Fariskûr	**2004**
al-Iskandariyya	Burg al-'Arab	
al-Minyâ	Banî Mazâr	
	Samâlût	
Asyût	Dayrût	
	al-Qûsiyya	
	al-Badârî	
Sûhâg	Girgâ	
	al-Bilîna	
Gîza	al-Hawâmdiyya	**2005**
Asyût	Abû Tîg	
Sûhâg	Tamâ	

[260] Entretien avec Zaynab du 16 janvier 2006

A l'échelle du delta, le touk-touk comme mode de transport se propage de chef-lieu en chef-lieu. Aussi faut-il ordonner au fur et à mesure l'alimentation des nouvelles localités. Des relais locaux émergent à l'initiative ou non de Zaynab, mais ceux-ci ne peuvent atteindre Samuel, les nouveaux commerçants s'adressent donc en premier à ses prestataires qui forment une chaine d'intermédiaires capables de rabattre sur la place marchande des clientèles de plus en plus lointaines. Tout passe entre Simbâlawayn ou Bilqâs par le réseau des grossistes locaux (*mu'allim*), fournisseurs et parfois banquiers créditeurs de leur premier revendeur. Les réseaux comprennent plusieurs strates correspondant à autant d'intermédiaires (*wasît*), distributeur agréés (*tawziyya*) par Samuel, « sous-distributeur », détaillant (*tagâr*), représentant (*mandûb*) ou courtier de rue (*simsâr*), qui prennent à tour de rôle, leur marge et en font profiter leur entourage. Quelques-uns s'enrichissent considérablement. Beaucoup s'enrichissent très peu. Avec la diffusion spatiale de l'innovation, les mécanismes de sa distribution se mettent en place.

Les concessionnaires deux-roues sont contraints, comme à Sîdî Sâlim d'adopter le trois-roues et de proposer un service après-vente. L'ouverture de nouvelles concessions et la reconversion des concessionnaires préfigurent la transposition volontariste d'un modèle indien. Le choix des implantations à Fakûs, haut-lieu de la corporation des *hantûr*, anticipe leur ralliement à l'innovation. Suite aux précédents conflictuels à Simbâlawayn ou Bilqâs[261], l'importateur s'appuie avec succès sur les tenants locaux pour introduire le triporteur. Samuel négocie en personne avec le cheikh des facilités de paiement pour renouveler la flotte de calèches. Citi procède par identification de bassin de consommation dont il pourrait avoir le contrôle en constituant des monopoles locaux éloignés de Simbâlawayn, l'idée étant de garder une certaine maîtrise de la diffusion du rickshaw. Si les grands intérêts de la firme rejoignent d'autres plus petits de certains grossistes locaux, si la stratégie d'implantation de Citi se combine à la prospection flottante Zaynab touk-touk, le développement de la chaine égyptienne du rickshaw s'attache les initiatives imprévisibles d'individus. Non planifiée et décentralisée, la distribution de l'innovation accompagne plus qu'elle n'induit les formes de sa diffusion spatiale.

[261] *Cf. infra* Hantûr, p .

Représentant et itinéraires des pièces détachées

L'extension des usages du rickshaw recompose les logistiques commerciales de ses pièces. Wadie en quittant le Caire pour s'établir à Mansûra renforce l'effet comptoir de Simbâlawayn, cette installation commerciale provinciale le rapproche du marché et de ses deux principaux débouchés. Pourtant, pour ne pas complètement dépendre des intermédiaires de la place marchande qui rabat à Simbâlawayn la clientèle, il mobilise ses propres représentants. Le courtage ambulant de Zaynab touk-touk a été probant. Il reprend à son compte l'idée que des *mandûb*, des VRP (*Voyageur, Représentant, Placier*) dotés d'une certaine indépendance dans leur prospection, et dont la rémunération est fonction du chiffre d'affaires qu'ils réalisent, créent de la valeur, en nantissant son entreprise d'une clientèle qu'il n'a pas encore.

Dans cette perspective, Wadie enrôle le Hagg Mohammad, un ancien revendeur de pièces détachées pour deux-roues. A Mansûra, son magasin était connu, la clientèle fidèle. L'homme garde une bonne réputation auprès des importateurs, Hagg Mohammad c'est un nom sur le marché local. Son recrutement par Wadie, le *khawâga* qui débarque du Caire fait jaser. L'influent Bakr, usant de la fibre coreligionnaire, essaye même de l'en dissuader : « toi, tu travailles avec un chrétien maintenant ? »[262]. Mais en affaire, cette fibre est légère. Hagg Mohammad protège son nom. Sa réputation est son capital, et tout le monde sait que Bakr a construit sa position dominante grâce à la contrefaçon (*badîl*) : il vend des pièces de troisième catégorie dans des emballages d'origine. Comme Wadie qu'il rejoint, le *hagg* ne joue pas avec la qualité affichée des produits qu'il revend.

En enrôlant cette figure locale de la pièce détachée, Wadie parachève son implantation commerciale. Pour s'assurer ses services et profiter exclusivement de sa réputation, il rachète (en partie) l'apport de clientèle en finançant la reconversion du commerçant. Celui-ci a abandonné son magasin pour devenir itinérant. Le Hagg fait l'acquisition à crédit d'une fourgonnette (*noss nahl*), pour laquelle Wadie s'est porté caution en déposant une avance. Hagg Mohammad devient son mandataire. S'il a désormais le pouvoir d'engager la parole de Wadie en prenant des commandes, il se doit surtout d'élargir par son activité personnelle la clientèle de l'importateur, hors de Simbâlawayn. La diffusion de l'innovation s'effectue de proche en proche, le voisinage jouant un rôle essentiel. Son intervention n'est pas sectorisée, mais emprunte les canaux de la contagion spatiale. Le représentant capte ses clients désormais

[262] Discussion du 19 janvier avec le Hagg Mohammad dans le bureau de Wadie

à domicile, en prospectant les territoires récemment acquis à l'innovation indienne. Les points d'apparition constituent une information primordiale, qui remonte à Simbâlawayn des magasins d'Alfred et de Samaha, où convergent les nouveaux adoptants. La coordination de Wadie entre sédentarité et mobilité joue de la concurrence et de la complémentarité de ses revendeurs qui se partagent clients et une information précieuse du fait de la grande autonomie des établissements qui cherchent à maîtriser le marché des pièces de rechanges.

Au fil de ses déambulations dans le delta, Hagg Mohammad fédère une douzaine de détaillants qui constitue progressivement l'épine dorsale de la distribution de Wadie.
L'approvisionnement du réseau de détaillants s'organise sur le mode de la tournée et suit un circuit hebdomadaire. A chaque jour correspond une route et sa chaine de boutiquiers. Par ses tournées répétées, la fourniture itinérante optimise les flux de pièces détachées en assurant les activités de ses détaillants, de transport, de gestion des stocks, et parfois d'assurance (remplacement d'une semaine à l'autre de pièces défectueuses). La prolifération et la fidélisation des clientèles sont en partie motivées par son mode de rémunération à la commission. Le Hagg, comme tout les VRP, reçoit 5 % sur toutes les transactions. Les tournées génèrent en moyenne un chiffre d'affaire mensuel de 120 000 LE. Sa fourgonnette Chevrolet parcourt en moyenne mille kilomètres par semaine et consomme sept litres pour 100 km. S'il paye les frais d'essence et d'entretien, il doit aussi rembourser le crédit du véhicule et s'acquitter du salaire de son chauffeur.

COMPTE DE RESULTAT D'UN VRP (*Mandhûb*)	
RECETTES MENSUELLE	
Commission de 5 % (sur la base du chiffre d'affaire mensuel de 120 000 LE)	6 000,00 EGP
Total	6 000,00 EGP
DEPENSES MENSUELLES	
Remboursement du crédit véhicule	1 500,00 EGP
Salaire du chauffeur	800,00 EGP
Essence	250,00 EGP
Entretien et réparation	200,00 EGP
Total dépenses	2 750,00 EGP
TOTAL	3 250,00 EGP

L'importateur qui a des ambitions nationales étend la vente itinérante à la Haute-Égypte en ayant recours selon les mêmes modalités aux services d'un deuxième représentant. La

distribution s'organise à partir d'un vaste entrepôt en sous-sol situé à Mansûra dans le nouveau quartier du Stade. La marchandise est répartie entre deux vendeurs, Alfred et Samaha qui ont leur propre magasin à Simbâlawayn et deux vendeurs ambulants.

Les points de vente de Simbâlawayn constituent le principal débouché des pièces importées par Wadie. Il fidélise ses revendeurs par un savant mélange d'endettement (crédit fournisseur) et d'incitations (réductions distributeurs). Même si ses revendeurs sont propriétaires de leurs locaux, ils ne semblent avoir que la gérance des stocks de pièces. En effet, le suivi hebdomadaire des ventes, la comptabilité et la planification des commandes sont assurés dans ses bureaux de Mansûra. La gestion de l'entreprise en pleine croissance a nécessité la création d'un service administratif, soit l'embauche d'un assistant, d'un comptable et d'un responsable des stocks. Il planifie des objectifs de vente par pièce et consent selon les résultats à des réductions plus importantes sur le prix de gros. Tout en s'attachant les services des commerçants, il les met en concurrence. Les prix au détail variant d'un magasin à l'autre. En moyenne, cette forme d'intéressement valorise les marges intermédiaires de 5 %. En 2006, Wadie importe quinze conteneurs pour fournir régulièrement une vingtaine de commerçants en Égypte.

Réseau de distribution de Wadie			
	Gouvernorat	**Localité**	**Détaillant (20)**
DELTA	Kafr al-Shaykh	**Sîdî Sâlim**	1
		Mitûbas	1
	al-Sharqiyya	**Abû Hammâd**	1
		al-Sâlhiyya	1
	al-Gharbiyya	**Kafr al-Zayyât**	2
		al-Santa	1
		Ziftâ	2
		Samannûd	1
	al-Iskandariyya	**al-'Amriyya**	1
	al-Minûfiyya	**Sirs al-Layyâna**	1
	al-Qalyûbiyya	**Kafr al-Shukr**	1
VALLEE DU NIL	Gîza	**Saft al-Laban**	1
	Asyût	**Dayrût**	1
		al-Qûsiyya	1
		al-Badârî	1
		Sidfâ	1
		Manfalût	1
	Sûhâg	**Girgâ**	1

Chaque importateur de pièces déploie sur les routes de provinces sa propre flotte. Un flux tendu de camionnettes courtise de proche en proche les commerçants du coin. Abû Bakr, Abû Sharif ou en encore Ahmad Atta mettent en place le même dispositif de vente ambulante. A Bilqâs, le neveu d'Atta, chômeur diplômé de la faculté de Lettres de l'université de Mansûra (licence) écume pendant dix-huit mois, à raison de quatre jours par semaine, de markâz en markâz le Delta, fournissant en demi-gros les échoppes des villages où arrive le touk-touk. Là encore, à chaque jour correspond une tournée dans un gouvernorat limitrophe :

LUNDI	**MARDI**	**MERCREDI**	**JEUDI**
DAQAHLIYYA	KAFR AL-SHAYKH	BUHAYRA	GHARBIYYA
Dikirnis Minya al-Nasr al-Gamâliyya al-Manzalâ al-Matariyya	Biyalâ al-Hâmûl Qillîn	Kafr al-Zayyât Samannûd Kûm Hamâda	Abû Kabîr Fâqûs al-Qurîn

La fourniture ambulante accompagne la diffusion spatiale de l'innovation, la multiplication des points de vente entraine une inflation des représentants. « Là où il y a des touk, il y a des magasins, là où il y a des magasins, il y a des clients » résume Wadie. Le déploiement des techniques, des formes de distribution n'a rien de purement fonctionnel ou culturel, mais repose depuis les origines sur l'énergie des distributeurs, l'engagement variable des consommateurs et surtout sur la mise au point d'un ensemble d'astuces technico-organisationnelles destinées à fluidifier la relation marchande dans le commerce de détail. L'activité de distribution doit toujours s'envisager à travers les multiples opérations qui consistent à associer provisoirement et localement des produits dans un espace situé de concurrence infiniment ouvert.

Une affaire de détails : Les fortunes croisée de Badrawi et d'Asfûr

Crise de l'emploi et peur de l'inactivité, mêlée à celle de se faire avoir dans un emploi mal rémunéré et peu gratifiant, de ne pas pouvoir accéder à une situation sociale enviable incitent les jeunes à tenter des coups. Après le migrant qui a réussi ailleurs, émerge dans les villes de province, une nouvelle figure du commerçant : « regarde Philippe, ici le problème du peuple égyptien, c'est qu'une bonne moitié des gens sont au chômage et le gouvernement ne sait comment régler le problème » analyse Badrawi[263]. L'arrivée en ville de l'innovation indienne ouvre dans un champ de possibles restreint, les possibilités d'une insertion professionnelle, à son compte… de nombreux jeunes diplômés restés sur place, entre performance individuelle et économie d'opportunité, renouvellent leur expérience et leur sens des affaires dans le courtage de l'autorickshaw et le commerce au détail de ses composants :

> « J'ai toujours voulu apprendre le commerce. Alors pendant quatre années, j'ai étudié à l'université. Cela m'a permis entre autre de repousser l'armée, j'ai obtenu trois ans de report. Tu vois, on mange à notre faim, on vit bien sans rien demander à personne. Si tu restes chez toi, tu perds ton temps. Alors tous les jours, je descends, je fais mon boulot, je m'esquinte comme tout le monde. On ne peut pas être tous fonctionnaires » [264]

Le jeune homme de vingt-quatre ans a toujours travaillé. Avec son père surtout, dans le négoce de voitures : « pas des voitures importées mais des voitures d'occasions ». Dans l'ombre d'Abû Sharif, son père achetait à l'unité auprès d'importateurs alexandrins de vieilles Peugeot 504 à en provenance de Belgique (port d'Anvers) ou de France (port de Marseille)

[263] Entretien avec Badrawi du 10 août 2006 dans un café de Bilqâs que j'ai rencontré quelques mois plutôt au Caire en compagnie de Nabawi (*cf. infra* « Hôtel Sonesta »)
[264] Entretien ibid.,

qui transitaient par la Libye. Modeste revendeur, il était de dernier maillon d'une chaine de courtage automobile internationale qui se jouait de l'obsolescence et des écarts de prix entre l'Europe et l'Afrique.

Tout comme Badrawi, Salah Asfûr est licencié de commerce (*tigâra*) de l'université de Mansûra. Sans emploi depuis six ans, il a essayé de monter des petits projets (*mashrû'a*). Sa dernière tentative a été un échec. Comme de nombreux habitants de Bilqâs, il pensait s'en sortir grâce à Gamassa, une cité balnéaire située à une vingtaine de kilomètres de la ville. Si les familles aisées du Caire se retrouvent pendant les vacances au *sahel* (la côte), sur les bords de la Méditerranée entre Alexandrie et Marsa Matrûh, renouvelant chaque été dans de luxueux complexes privés une tradition ancienne de villégiature balnéaire, les estivants de la classe moyenne envahissent l'autre branche de l'embouchure du Nil. De Gamassa à Ra's al-Bâr, deux stations balnéaires popularisées par Nasser accueillent des touristes en provenance de la capitale et de tout le Delta. Chaque été, les familles de Bilqâs y migrent pour travailler ou se détendre à moindre frais. A l'origine, dans les années 1960, les pouvoirs publics aménagent (routes, désalinisation de l'eau, électricité) et lotissent les bords de mer, ils construisent des appartements dédiés aux corps intermédiaires des ministères, aux petits fonctionnaires et à leurs syndicats. Aujourd'hui, dans le sillon de la nouvelle route internationale, cet axe côtier qui doit relier à terme la Lybie à Gaza, appartements et chalets meublés se sont multipliés jusqu'à al-'Arish, à l'initiative de promoteurs locaux, qui y investissent un capital accumulé lors de migrations. La spéculation immobilière et développement des pratiques de loisirs des Égyptiens ont encouragé la construction de villages touristiques de toutes sortes le long de cette côte et généré toute une activité estivale de services. Asfûr, comme d'autres, voulait profiter de l'essor contemporain de Gamassa. Il ne pensait pas prendre de risque en ouvrant un énième petit café-restaurant où l'on servait rapidement des plats simples : « le soir, la ville tout entière s'anime. Les gens descendent dans les rues et s'installent aux terrasses Ils dînent ou prennent un verre en famille ou entre amis. J'avais installé une télé qui diffusait les derniers clips, et même un billard, mais j'étais mal situé ». A Gamassa, loyers et bail commercial peuvent être très chers. La location de son échoppe à raison de 100 livres par jour a été rédhibitoire : « A la fin de l'été, je n'avais pas gagné grand-chose »[265]

[265] Conversation avec Asfûr du 30 juillet 2006

A Bilqâs, la famille Badrawi a bonne réputation. L'ainé capitalise et entretient un potentiel relationnel qu'il met au profit de sa propre affaire avec l'arrivée du triporteur. La relation marchande, c'est sa vie. Badrawi a grandi derrière un comptoir et développé un savoir-faire. Un style qui s'attire les faveurs des chalands. Savant mélange d'une apparence de bonne famille et d'impertinence. Ses petites lunettes, sa coiffure impeccable, costume et chemise blanche tranche avec sa gouaille. Son magasin, il l'a ouvert en octobre 2004, « quatre mois pour être exact après la fin de mes études et mon diplôme de commerce ». Il mise sur la nouveauté, le trois-roues prolifère. Il noue de bonnes relations avec les grossistes de Simbâlawayn alors en pleine expansion, et les transporteurs de sa ville. Il mise l'argent paternel sur la personnalisation du triporteur indien : « une fois à toi, tu peux encore acheter toutes sortes de choses, des miroirs, des haut-parleurs, toutes sortes d'accessoires pour améliorer ton véhicule ». Pour les pièces, il se fournit chez le Hagg Bakr. La première année, il fait tourner seul le magasin, puis, il se lance, à son niveau dans la vente de touk-touk : « Tu le sais aussi bien que moi les marges sont faibles, mais c'était mieux d'en vendre pour gagner des clients. J'ai commencé doucement… »[266]. Pour revendre le véhicule, il s'est associé à son beau-frère. C'est d'ailleurs lui qui apporte l'essentiel d'un capital qui permet au duo de se faire une place dans le réseau de distribution de Salah al-Nabawi. Il faut dire que, l'associé de Nabawi connait bien les Badrawi. Concessionnaire de voitures d'occasions à Mit Ghamr, Hagg Mahmûd, a souvent eu affaire à eux. De ces transactions déjà anciennes demeurent une relation de confiance. Le partage de valeurs morales entretient les réputations familiales. Le crédit d'un commerçant tient à la parole donnée. Mohammad hérite de son nom. Grâce à l'entregent de Badrawi et l'argent d'Abû Ketir, ils peuvent se fournir régulièrement auprès de Nabawi et revendre ses touk-touk à crédit (12 ou 18 mois). Les délais de paiement qu'ils obtiennent et les taux d'intérêt qu'ils pratiquent augmentent la marge bénéficiaire de la boutique. Mais aussi les risques. Le partenariat ne survit pas à la mauvaise gestion des premiers prêts. Au bout d'un exercice, les associés se séparent : « Mon collègue a obtenu une place dans la fonction publique, il a laissé le magasin » justifie Mohammad. En réalité, son beau-frère est devenu un concurrent. Il a monté sa propre affaire dans la fourniture d'accessoires à Hizbat Hamra.

Après l'échec de son café, Asfûr hésite à s'associer à son neveu, un jeune chauffeur de touk-touk qui espère ouvrir un magasin de pièces dans une autre ville. Si Asfûr pouvait envisager

[266] Entretien avec Badrawi, *ibid.*,

d'être saisonnier à Gamassa, déménager lui semble risqué et coûteux : non d'un point vue financier, il vit toujours chez parents, mais d'un point de vue social, car le projet d'installation commerciale lointaine, le séparerait des siens et de ses amis. Pour se relancer, il veut vendre des pièces détachées mais se désolidarise du projet de son neveu en choisissant de s'installer à domicile, plutôt qu'ailleurs[267].

Pour investir dans sa nouvelle entreprise, il doit hypothéquer son mariage. La famille semble s'être résignée au célibat du cadet. Asfûr, après ses déboires à Gamassa, son refus de s'associer au fils de sa tante maternelle, mise le trousseau de son mariage (*gehâz*) 25 000 LE. Cette contribution familiale doit lui permettre de louer une échoppe de 12 m² à l'année (3600 LE), de l'aménager (2000 LE de menuiserie, et de petits matériels) et enfin de constituer son premier stock auprès des grossistes de Simbâlawayn. Asfûr appartient à la deuxième génération de détaillants de Bilqâs. Il s'implante tardivement de la rue de l'ancien tribunal. Il a retenu la leçon de Gamassa, l'emplacement est idéal mais la rue est déjà occupée par deux redoutables commerçants. Abu Shérif est l'un des premiers importateurs et vendeurs en gros de pièces détachées à l'échelle de l'Égypte. Si localement, le magasin souffre de la mauvaise réputation de la famille, la vente au détail dans cette rue est déjà accaparée par l'énergique Badrawi. Blagueur et présent sur tous les segments de l'autorickshaw, il vend à Bilqâs pour le compte de Nabawi, son plus proche concurrent qui ? a définitivement la préférence des jeunes chauffeurs.

Badrawi pour expliquer les raisons de son succès retient trois critères : L'emplacement d'abord, situé dans l'une des rues centrales, asphaltées, passantes de la ville, sa boutique est aussi visible qu'accessible. La réussite de son magasin tient ensuite à son bagou. L'acte marchand se déploie chez lui dans la volubilité de gestes démonstratifs et de paroles convaincantes. Il est particulièrement fier de sa maîtrise du face à face avec l'acheteur. Vérité, politesse, humour et patience cadrent sa prestation et le rapproche du client. Il est difficile de vendre à inconnu, le jeu de l'interaction consiste alors à établir ponctuellement une proximité sociale. Le temps de la transaction, le temps d'établir un accord, de susciter la confiance. Dans son laïus, Badrawi garantit les prix les plus bas : « Vérifiez, vous serez remboursé ! » Pour trouver moins cher, encore faut-il que le client cherche ailleurs. Les économistes distinguent deux types de frictions quand l'information est inégalement distribuée. Les coûts

[267] *Cf. infra* « Opération Kafr al-Battîkh »

de recherche, à savoir le temps, l'effort, et l'argent dépensés pour apprendre ce qui est disponible et pour quel prix. Les coûts d'évaluation quand les acheteurs ont des difficultés pour évaluer la qualité. A Bilqâs, les transporteurs souffrent de la même ignorance sur les prix et la qualité, mais il existe des forces compensatoires qui dissuadent Badrawi de « charger » les nouveaux clients : son désir de fidéliser sa clientèle. Dans cette économie de l'usure, la demande de pièces de rechanges est entropique, les intérêts du vendeur et de son client ne sont pas complètement opposés. Le consommateur valorise l'assurance de ne pas être trompé, et le détaillant veut suffisamment satisfaire le client pour qu'il revienne le lendemain. La relation permet de faire des économies sur les coûts de recherche donc les prix sont effectivement plus bas pour les clients fidèles. Badrawi, de la même manière est un habitué de ses fournisseurs, par son ancienneté et grâce à son débit, il achète les pièces au meilleur prix sur le marché au gros de Simbâlawayn. Badrawi est un gagnant de l'autorickshaw. En déclinant un savoir pratique de gestionnaire, se dessinent des méthodes d'échanges et un dispositif marchand qui permettent de procéder à des transactions en douceur. La réussite de Badrawi s'explique par sa manière de faire des affaires, qui lui permet de réduire les coûts de transactions pour le bénéfice de tout le monde.



Photo 28 - Salah Asfûr dans son échoppe

A une centaine de mètres de là, Asfûr vivote dans son magasin, il n'a définitivement pas la fibre commerciale et ne connait pas suffisamment la machine indienne pour convaincre ses quelques clients et déjouer les arnaques (*rish al-tugârî*) de certains fournisseurs locaux. Comme on l'a vu, la filière accumule à tous ses étages, des pièces inadéquates, inadaptées, obsolètes, défectueuses, ou qui n'ont rien à voir avec la mécanique du triporteur. Dès les premiers échanges, il s'est constitué, entre ses différents intermédiaires un stock « flottant » d'invendables qui parcourent toute la chaine d'approvisionnement de débutants en débutants, chacun profitant de l'incompétence de l'autre pour écouler sa réserve d'inutilité. Premières livraisons, premières transactions sont autant d'occasion d'ajouter au panier du nouvel entrant quelques restes d'un apprentissage collectif de la mécanique indienne. L'ignorance de l'impétrant établit le prix de son ticket d'entrée dans la compétition. Sur ce marché de la pièce détachée, Asfûr doit faire face à toutes sortes de problèmes qui ne surviennent pas avec des articles plus simples comme la nourriture ou les vêtements (ses précédentes tentatives). A Simbâlawayn, Alfred s'est joué de sa naïveté technico-commerciale, Asfûr lui a acheté un stock de marchandises de cinq mille livres pour la première et dernière fois. Incompétent, il a payé le prix fort. A Bilqâs, dans la rue de l'ancien tribunal, ses produits quand ils ne sont pas invendables, sont trop chers. Austère et taciturne, il ferme son magasin pour les cinq prières rituelles. D'ailleurs, les mois passant, tout le monde, proches, concurrents et clients remarquent la proéminence de sa barbe qui s'étoffe au fur et à mesure que ses affaires déclinent. L'écoulement et les réapprovisionnements de marchandises s'échelonnent de plus en plus. Pourtant Asfûr garde cet espoir irrationnel d'un coup de main providentiel : « Alors qu'il devrait ouvrir toute la journée, mieux étudier le marché, consulter les mécaniciens pour tout apprendre des pièces, il s'en remet au Grand Gestionnaire, qu'il consulte pour le coup cinq fois par jour », désespère son neveu.

Les ressources de la proximité et ses réseaux solidaires ne suffisent pas, comme pouvait le penser Asfûr, à garantir la réussite d'une entreprise. Dans son cas, l'absence de succès commercial semble être conditionnée par une installation récente dans la profession. Dans ce procès d'introduction qui se répète de chef-lieu en chef-lieu, le commerce induit par la maintenance de la machine indienne ne profite-t-il qu'à ces pionniers ? Des *first movers* qui ont le temps de se faire la main, d'assumer les ratés de toute spécialisation ? Ou ne faudrait-il pas amputer l'échec ou le retard de réussite commerciale à la difficulté d'affronter une forte concurrence à ses débuts dans la profession ? Les vendeurs de pièces et d'accessoires abondent à Bilqâs. En 2006, on pouvait décompter vingt-cinq magasins spécialisés dans la

ville, dont la moitié avait ouvert la même année que Salah (sur la carte ci-dessous, le magasin de Salah désigné comme les autres par une étoile est de la rue qui part du Palais de justice qui concentre à elle seule quatre magasins)



Figure 17 – Géo-localisation des magasins de pièces à Bilqâs à partir de relevés de terrains (Aout 2006)

Cette grande proximité entre faible ancienneté d'installation et faible succès commercial est l'objet d'un constat partagé par différents acteurs du trois-roues. A Bilqâs, il motive nombre de projets solitaires de déménagements. S'installer avec son touk-touk dans une ville « vierge », qui découvrirait à peine l'innovation devient la stratégie des transporteurs qui ont vécu le moment de l'introduction. La multiplicité de décisions hétérogènes de chauffeurs-artisans qui désirent simplement retrouver l'abondance des débuts commande la diffusion aléatoire et interstitielle de l'innovation. L'idée pourrait se résumer à *se déplacer dans l'espace pour remonter dans le temps*. A une cartographie « en surfaces » qui donne à voir, dans la propagation du phénomène, les canaux mobilisés, l'importance des infrastructures de transport, des spécialisations des tissus économiques hérités qui peuvent assurer la réussite et la diffusion de l'innovation indienne, je voudrais ajouter la cartographie de trajectoires discrètes. Dans les plis géographiques du Delta et en creux de la stratégie commerciale du distributeur en train d'installer son monopole à l'échelle du pays, elle nous permet de resituer l'importance des hasards spatiaux de l'initiative individuelle qui déterminent les itinéraires des entrepreneurs.

Comment le touk-touk est-il finalement arrivé sur les bords de la capitale ?

Dans les chefs-lieux qui ont échappé à la prospection de Zaynab, l'entrée de l'innovation indienne dans la ville consacre son auteur. Il suffit de monter dans n'importe quel rickshaw pour remonter à son origine[268]. Entre Simbâlawayn, Bilqâs et Hawâmdiyya, les intrigues relationnelles se racontent sur le mode d'aventures personnelles. Cette restitution se nourrit d'allers et de retours entre les différents points d'un réseau de distribution en formation à l'échelle nationale. Elle décompose les différentes trames d'une dynamique non linéaire et imprévisible de la diffusion de l'autorickshaw. Il s'agit de mettre à jour « les cheminements cachés », comme l'a écrit Bernard Lepetit, de comprendre comment les reprises individuelles, multiples et aléatoires de l'innovation indienne, s'agglomèrent au fur et à mesure à un dispositif marchand qui lui-même se reconfigure. Comment tout ce travail des petites mains de la distribution est finalement récupéré par l'organisation exclusive de Citi.

Hétérogénéité individuelle des trajectoires

A Hawâmdiyya, on doit l'intromission du triporteur à un ingénieur électricien. Magdi partage son temps de travail entre un emploi dans une société de construction et son magasin de matériel électrique. Les ressorts de sa découverte sont familiaux. C'est son frère plus jeune et récemment marié qui repère dans la ville natale de sa femme la nouveauté. La parenté par alliance élargit l'horizon des opportunités commerciales de Magdi. Après une visite enthousiaste à Bilqâs, il se rend chez les grossistes de Simbâlawayn, véritable plaque tournante de la distribution du touk-touk. La place marchande attire à elle par la rumeur ces primo-acheteurs, qui font l'acquisition d'un véhicule pour l'exploiter ou le revendre à domicile. Cela commence toujours par un rickshaw. Magdi n'exploite pas lui-même le rickshaw, il met à contribution un neveu puis un autre. L'ingénieur n'a pas les moyens de ses ambitions, il peut difficilement envisager d'acheter plus de machines pour les revendre. Faute d'un capital suffisant, il s'associe avec Khaled. L'achat des premiers triporteurs est l'objet de négociations de gré à gré entre voisins qui déroulent pour chaque affaire. Magdi ne veut pas

[268] J'arrive la première fois à Hawâmdiyya en novembre 2005, je recueille un premier récit de son introduction dans le magasin de Magdi, qui sera recoupé à Bilqâs en août 2006 par l'entretien de Zangar et sa bande. Un recoupement non prémédité, j'ai rencontré Zangar dans le *cyber* d'Hommos, peu de temps après son retour d'Imbâba. Un retour subit à la maison en attendant de rejoindre son père, restaurateur dans les Émirats. Au mois de novembre 2005, lors de quatre visites, je rencontre tour à tour, Khaled, Hassan, Madani, leurs mécaniciens, des chauffeurs. Nos conversations ne sont jamais enregistrées. Mes interlocuteurs se méfient systématiquement de mon compagnon de route. Ils voient en Adel un potentiel contrôleur (*mufattish*) des impôts.

être un commis-voyageur dont la chance aura été de localiser, par hasard et avant tout le monde, le centre de distribution de la machine indienne. En misant sur l'utilisation commerciale du rickshaw, l'ingénieur anticipe et investit dans la maintenance de la technologie indienne. Son créneau, c'est les pièces détachées. L'investissement est autrement moins couteux que la distribution des véhicules. Tandis que Magdi se rapproche des grossistes de Simbâlawayn, il confie son argent, au plus important d'entre eux, Abû Bakr pour constituer un premier stock de pièces et ouvrir son magasin. Soit une mise départ de 20 000 LE (environ 3 500 $).

Parallèlement, Khaled son ancien associé noue et entretient des contacts avec les revendeurs de Bilqâs. Son projet désormais est de trouver au rickshaw de nouveaux clients à Hawâmdiyya. Entre les deux villes, il y a une place à prendre. Les premiers utilitaires en circulation suscitent des convoitises. Hostiles ou opportunistes, les propriétaires de minibus[269], qui assurent la desserte dans le district s'intéressent en premier aux véhicules à trois-roues. Mais d'où proviennent ces touk-touk ? Quand l'information ne circule pas librement, ce type de médiation devient lucratif. Les coûts de recherche entrainent des opportunités entrepreneuriales que saisit Khaled. A la différence de Magdi, il s'enrôle dans cette armée invisible d'entremetteurs qui tissent entre acheteurs et vendeurs des liens commissionnés, en fournissant au moment de l'introduction un service précieux.

Les apparitions localisées de l'innovation encouragent systématiquement une activité de courtage. Khaled entre dans le commerce, comme courtier (*simsâr*) de la machine indienne. Entre Bilqâs et Hawâmdiyya, il prospecte ses clients, acheteurs ou vendeurs potentiels. Il recense oralement les ordres d'achats et les offres de ventes. Il collecte au coup par coup l'argent de l'acheteur et va chercher lui-même le touk-touk qu'il livre en main propre. Il prend au passage une marge qui oscille entre 200 et 400 LE, qui dépend des fluctuations de l'offre. Il majore les frais de transport, soit 50 LE la location d'une fourgonnette. Ses navettes dessinent en pointillé un nouveau débouché. Dans chaque ville, des acteurs sociaux implantés localement servent d'intermédiaire pour des chaines de ressources extérieures. Des relais centrifuges, des passerelles instables, des logiques d'action hétérogène dynamisent la diffusion et contribuent à structurer les attitudes de la population face à l'innovation.

[269] Combi Volkswagen de type 2

A Bilqâs, après trois ans d'exploitation commerciale, le rickshaw à moteur sature le marché local du transport. De nombreuses discussions entre chauffeurs de la première heure échafaudent un même projet : se transporter avec son outil de travail ambulant dans une ville qui découvrirait à peine l'innovation. Une intentionnalité largement partagée parmi les adoptants précoces[270] qui explique, en partie, les reprises multiples qui forment la trame aléatoire de la diffusion de l'innovation. La décision de jeunes hommes (entre 20 et 25 ans) relativement indépendants, soit parce qu'ils ont terminé le cycle secondaire, un diplôme technique ou un baccalauréat en poche, soit parce qu'ils travaillent depuis plusieurs années (deux en moyenne) grâce au touk-touk. Sans véritable perspective, sans responsabilités, ces cadets pour la plupart d'entre eux, ne sont ni soutien de famille, ni encore mariés, mais tous sont déjà propriétaires de leur véhicule. Particulièrement mobiles, fort de leur expérience quotidienne de la machine indienne, ils guettent l'opportunité d'un départ de Bilqâs.

> « Moi et des potes, on a su que le touk-touk était arrivé à Hawâmdiyya. On l'a su par le biais d'amis qui sont allés là-bas rendre visite à leurs proches. Ils les ont vus, les touk-touk à cette occasion. Alors, ils nous ont prévenus et demander de trouver des gars prêts à descendre pour « aider ». On est donc descendu, on a fait de l'argent, pas mal d'argent, mieux qu'à Bilqâs. Le premier à être descendu là-bas s'appelle Riiz et un autre M. Farahfiru et moi »[271]

Information partielle et départs

L'information est l'élément vital pour le développement de la filière, la connaissance de ce qui est disponible, où, et de qui en veut est crucial. Force des liens faibles et relations d'affaires sont au cœur de la captation de l'information entre individus. Le bouche-à-oreilles et les intermédiaires du marché sont des sources pratiques d'information, mais cette recherche constante mobilise d'autres dispositifs. Les conversations entre amis fournissent au quotidien de nombreux renseignements qui circulent de proche en proche. Qu'elles soient affinitaires ou de voisinage, ces relations stables aident au mouvement et à leur interception. La socialisation durable dans un quartier favorise l'inscription dans un circuit d'échanges sur de potentielles affaires. Derrière la midan Ghattab, en direction de Shirbîn une enfilade de ruelles perpendiculaires compose un quartier de Bilqâs. Cette petite place, en fait un carrefour quelconque, désigne de manière imprécise l'endroit. La deuxième, rue Shibiyya, est celle de Zangar.

[270] ROGERS 1995
[271] Entretien nocturne du 30 août 2006 avec Zangar conduisant son rickshaw sur les petites routes aux alentours de Bilqâs

> « La première chose à faire pour nous était de rencontrer des gens d'Hawâmdiyya. Pour ça, on est allé voir le pote qui nous avait donné le tuyau, à savoir que le touk-touk venait juste d'arriver à Hawâmdiyya et qu'il le savait parce qu'il avait des proches là-bas, sa sœur est mariée là-bas. Il lui rend visite pratiquement une fois par mois, il est encore étudiant et quand il a vu les touk-touk là-bas, il a tout de suite pensé à nous, on a grandi ensemble. Il nous raconte ce qu'il a vu, tout commence là-bas, il a dénombré à peine une dizaine d'engins. Le premier touk-touk a été « importé » par un gars du coin ».[272]

Alors que Magdi monte à Bilqâs, l'enchevêtrement des affinités provoque la descente regroupée d'une bande d'amis (*shilla*), décidés à s'implanter à Hawâmdiyya. La rationalité du projet qui s'appuie sur un calcul simple, motivé par la maximisation espérée de l'utilité de l'innovation sur un marché local en construction, légitimé par une connaissance intime de la mécanique et du maniement du rickshaw à moteur. Au-delà de leurs compétences calculatrices ou techniques, dont ils feront rapidement l'expérience des limites, la dimension collective et affective de l'entreprise, partir pour la première fois, mais ensemble entre amis, permet de surmonter les adversités et rend possible ce départ.

Au début (en juin 2005), ils sont trois éclaireurs, chacun d'entre eux apportent son propre capital, leur touk-touk, ils mettent en commun leur argent de poche, des petites économies qu'ils ont préservées de la ponction familiale, soit mille livres égyptiennes. Ils chargent leurs engins dans trois pickups et quittent Bilqâs. Rapidement, les propriétaires sont rejoints par autant de chauffeurs. A Hawâmdiyya, ils ont loué un grand magasin, un rez-de-chaussée, dans lequel ils peuvent garer leur touk-touk. Remarquant que personne ne savait encore réparer ou entretenir le triporteur, ils y aménagent un petit atelier. Dans l'équipe, il n'y a pas de mécanicien. Sans être spécialiste, ils ont acquis à Bilqâs un certain savoir-faire : « Ils ne savaient rien du tout-touk, tandis que nous avions tous notre propre expérience du touk-touk, nous savions débrouiller avec les petites pannes, les petits trucs légers, qui n'ont pas besoin de l'intervention d'un vrai mécano »[273]. L'entretien quotidien, s'il ne nécessite pas une grande compétence, exige des interventions régulières pour maintenir la machine indienne en état de marche : changer les câbles d'embrayage et d'accélérateur, vidanger, changer le filtre à huile, les bougies, graisser les roulements, rectifier le jeu de la direction...

Dans la ville, les triporteurs en provenance de Mansûra, et leur équipage de « gens de l'extérieur » ne passent pas inaperçus. L'arrivée inopinée de cette concurrence étrangère pose

[272] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[273] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

problème : « les gars, ceux qui avaient des touk-touk, sont venus d'emblée à notre rencontre, ils voulaient nous « virer », on leur prenait leur travail, leur gagne pain»[274]. Les jeunes transporteurs du coin débutent, ils apprennent encore les rudiments du pilotage, en se familiarisant avec le guidon et la poignée d'embrayage du triporteur. Leur conduite encore hésitante, brusque dans les changements de vitesse et de trajectoire n'inspirent pas toujours confiance. A l'inverse, les équipages de Bilqâs ont l'habitude, ils savent s'y prendre, conduire en douceur, ménager la machine et ses passagers. Ils ont logiquement la préférence des premiers clients. Un avantage comparatif que Zangar précise :

> « Tu sais en général, les gens de Mansûra, ils ont bonne réputation : le gars de Mansûra, il roule tranquille [il a rien à prouver], il met de la musique juste ce qu'il faut, la musique est toujours bonne jamais trop forte, le triporteur est toujours propre, arrangé au mieux, confortable. Le client apprécie tout ça, il apprécie particulièrement les chauffeurs de Mansûra. Ils présentent bien, ils ont tous un *mobile*, ils sont serviables, joignables à tout moment. Les gens nous appellent : « Viens me prendre, je suis à tel endroit », on y va avec le sourire [un service de réservation par téléphone est proposé]. Tu vois on a tissé de bonnes relations avec les gens d'ici. Ils nous apprécient, ils nous ont donc adoptés »[275].

Non seulement, l'autorickshaw en se diffusant, déplace par ricochet certains de ses acteurs, mais ceux-ci en le suivant dans ces irruptions, importent tout un arsenal de services, qui ont été patiemment et collectivement développés dans leur ville d'origine. Tout ne recommence pas à chaque fois, on observe des transferts par petits paquets d'expérience individuelle qui configurent en accéléré le nouveau mode. Mais pour autant, sa transplantation ne se fait pas en douceur. Hawâmdiyya devient un lieu de confrontation concrète d'acteurs sociaux en interactions autour de l'utilisation commerciale du triporteur. Durant les premiers mois, son exploitation pouvait rapporter jusqu'à 150 LE par jour. L'enjeu est important. Si certains groupes de jeunes en font une affaire d'honneur (*sharaf*), pour les chauffeurs du coin, cette concurrence est inacceptable, ils décident de chasser *manu militari* les incrusteurs, ces étrangers venus de Mansûra : « A six nous ne faisions pas le poids contre les jeunes déchainés »[276]. Avec des couteaux, des cutters, ils s'attaquent, à l'instar des cochets de Bilqâs, aux toiles cirées qu'ils lassèrent. Entre harcèlement et affrontement, ils multiplient les stratagèmes d'éviction :

[274] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[275] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[276] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

> « Les gars montaient comme toi, comme un client normal dans le touk-touk et une fois arrivée à destination, toujours un endroit isolé, ils sortaient les couteaux, tandis que l'un menaçait, l'autre déchiquetait la toile cirée et défonçaient les sièges. Donc, nous sommes allés à la police et nous sommes tombés d'accord pour déposer une plainte, en cas de récidive la police pourrait intervenir. Mais en même temps cela ne réglait rien. Les gars ne nous supportaient pas, ils ne supportaient pas l'idée de notre présence, ils nous cherchaient tout le temps. En fait, on ne se savait pas trop comment faire valoir notre droit d'être là. Nous avons toujours été corrects, jamais de provocation, toujours polis, bien avec les gens, à rendre service. Mais bon, on était chez eux, les gens nous appréciaient, nous étions respectables. Ils avaient la haine contre nous »[277].

Ni le ralliement des usagers, ni le soutien policier ne pacifient l'intrusion ou met fin au conflit de bandes rivales. De fait, au bout de quelques semaines, les premiers rickshaw ont commencé à avoir des ennuis mécaniques, à tomber en panne les uns après les autres. Le seul atelier « spécialisé » de la ville est tenu par Zangar et ses amis. N'ayant aucune connaissance en la matière, devant encore tout apprendre comme leurs homologues à leur début, les chauffeurs locaux, sont contraints à la conciliation. La dépendance technique des nouveaux entrants change le rapport de force avec les intrus. Dans l'embarras, ils se doivent, tout en gardant la face, de rétablir le lien, avant de pouvoir faire réparer leurs machines. Ils se rapprochent donc des chauffeurs, qui transmettent les excuses aux transporteurs venus du Delta. Finalement, ils apportent leurs touk-touk à l'atelier, une vidange et le changement des câbles scellent un pacte de non agression. L'affrontement juvénile aura duré le temps d'un ajustement. Au quotidien, la coopération renforce les liens :

> « Nous sommes devenus vraiment des amis, on mangeait ensemble. Ils nous réveillaient le matin et nous rejoignaient le soir après le boulot. On se baladait ensemble au canal, puis aux pyramides. On fumait ensemble du « bango », tous les jeunes d'Hawâmdiyya fument, du bango, du haschich, tous se déchirent, ils se démontent la tête, picolent, whisky (local) et compagnie. Tous les soirs on se retrouvait, un ami amenait du chichon (*irch hashîsh*), on allait du côté de la hizba charreyya au bord du Nil, on s'asseyait à la cafétéria ou en contrebas près de l'eau, on roulait les joints, préparait de quoi boire. On était bien, on se faisait plaisir. On se défonçait tranquillement, on reprenait les touk-touk, on faisait un tour tous ensemble puis on rentrait se coucher. Et tous les jours c'était la même histoire. »[278]

L'activité de l'atelier de Zangar pouvait générer entre 100 et 200 L.E. Des revenus qui dépendaient des horaires aléatoires d'ouverture, si l'équipe nonchalante commençait tôt ou non sa journée. A Hawâmdiyya, Magdi, comme tous les pionniers, éprouve la fragilité de la

[277] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[278] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

machine indienne et profite des pénuries liminaires de pièces détachées pour s'établir. L'entretien de sa petite flotte et la gestion de l'approvisionnement de sa boutique, commandent le recrutement d'un bon mécanicien. En marge de ses navettes, il cherche un spécialiste du trois-roues prêt à s'installer à demeure. Encore une fois, la parentèle révèle son efficacité mobilisatrice. Son frère par l'entremise de sa belle famille réussit à convaincre à Simbâlawayn un proche, qui emménage aussitôt à Hawâmdiyya. Ces agencements relationnels organisent peu à peu localement, l'infrastructure commerciale de l'autorickshaw. Tout commence par l'intervention de Zangar, qui en amenant des chauffeurs compétents, en évitant l'immobilisation des premiers véhicules en circulation par ses petits dépannages, crédibilise le nouveau mode. Le temps finalement à ses passeurs de mettre en place les conditions de maintenance de la technologie indienne qui permet systématiquement à l'offre de s'épanouir, à savoir la combinaison d'un magasin de pièces de rechanges et d'un mécanicien. A Hawâmdiyya, l'expertise technique du jeune mécanicien en provenance de Bilqâs guide non seulement. Magdi dans son apprentissage des pièces et des qualités, mais aussi dans le choix de ses fournisseurs. La connaissance par procuration de la mécanique indienne l'affranchit de son premier interlocuteur (Hagg Bakr), il peut diversifier ses sources d'approvisionnement et jouer de la concurrence. Il passe désormais ses commandes par téléphone. Si le grossiste assure la livraison, le détaillant se rend encore régulièrement sur place pour se tenir informé. Magdi investit dans une nouvelle voiture (Hyundai) pour faciliter ses activités de veille de produits et suivre les cours pratiqués, à l'achat, à la vente, sur les différents marchés locaux du Delta.

Khaled, l'autre commerçant de la place, a commencé comme courtier (*semsar*). Il achète et revend au coup par coup. Au contact de Zangar, il rencontre les principaux marchands de Bilqâs (Ahmad Atta, Badrawi, al-Bialy). Zangar, chauffeur anonyme dans sa ville d'origine, joue en se déplaçant de relations nouvelles, fait valoir son entregent, participe de logistiques individuelles qui se mettent en place, d'associations commerciales ponctuelles qui coordonnent l'introduction de l'innovation. Dans ce marché en construction, l'activité d'intermédiation est le fait d'un tiers, qui propose ses services aux parties qui s'impliquent dans l'échange de la machine indienne. Localement, Zangar assure conjointement pendant six mois, les opérations de mise en route et de mise sur le marché du rickshaw à moteur, il assemble les véhicules livrés en kit à Khaled, il effectue de petites interventions techniques, qui initient la maintenance du triporteur : « Le gros du travail, je le faisais à l'atelier dans

l'entretien des touk-touk. Ce que personne ne pouvait faire au début, à Hawâmdiyya »[279]. La spécificité de la médiation de Zangar se joue dans cette combinaison *sur le tas* des dimensions marchande et technique de la commercialisation du triporteur.

A Hawâmdiyya, la fourniture de véhicule intègre progressivement la chaine de distribution. A Simbâlawayn, ses protagonistes veillent. L'activité de courtage d'habitants en provenance d'Hawâmdiyya, l'agitation de jeunes de chauffeurs qui y ont tenté l'aventure, signalent un marché potentiel. D'ailleurs, on

dit que des commerçants de Bilqâs y vendent des rickshaws, que Bakr serait déjà sur le coup. Les intermédiaires sont des colporteurs de ragots. La rumeur annonce l'apparition du touk-touk au Caire. Les grands commerçants de Simbâlawayn surveillent aussi par *ouï-dire* les nouveaux débouchés. Pour capter l'information, ils cumulent les fonctions et occupent plusieurs segments : distributeurs agréés du véhicule à trois-roues, ils se chargent aussi du commerce de pièces détachées. La vente en gros et au détail permet d'organiser une veille continue du marché, d'attirer et de sélectionner parmi la multitude d'unités dispersées sur tout le territoire de futurs revendeurs.

La dynamique autofinancée de l'innovation

A Hawâmdiyya, le succès commercial de petits entrepreneurs comme Magdi, Khaled ou même Zangar de Mansûra ne laisse personne indifférent. La demande locale de transport urbain est forte et suscite parmi les jeunes hommes de nombreuses vocations de chauffeurs. Des hommes d'affaires songent alors à investir dans la distribution du trois-roues. L'innovation indienne intéresse parce qu'elle génère une activité lucrative de transport. L'achat d'un rickshaw est un investissement autoporteur, donc théoriquement à la portée de toutes les bourses. Le service de portage finance l'acquisition du véhicule. Or, c'est la prolifération des unités en circulation qui définit cette forme hybride de « transport public individuel »[280]

Dans cette ville de 100 000 habitants, Madani[281] parie sur l'usage massif du mini-taxi. L'homme d'affaire ne connait rien du constructeur automobile indien. Que sait-on alors de Bajaj ? Avant d'investir, il entreprend sa propre étude. Il rencontre Khaled, qu'il interroge au

[279] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[280] AMAR 2010
[281] Entretien non enregistrée avec Madani en présence de son avocat et néanmoins ami, le 23 novembre 2005.

prétexte d'un achat. Il se rend ensuite dans le magasin de Magdi. Son avocat fait des recherches sur Internet, parcourt la vitrine en ligne de la compagnie indienne, tente auprès de l'ambassade indienne au Caire d'en savoir plus sur la fiabilité du constructeur et de son agent en Égypte. Autant de démarches qui réduisent chemin faisant ses incertitudes. Son avocat obtient de l'ambassade le contact de l'agent exclusif de Bajaj. Madani s'adresse à Samuel au bureau de Mohandessin. Mais le directeur commercial ne traite pas directement avec lui. Pour l'achat régulier de touk-touk, il doit négocier avec un distributeur. Grâce à Magdi, il parvient à rencontrer Zaynab à Simbâlawayn. Rejouant le dialogue, à son habitude, elle me raconte. Madani serait venu la voir en lui disant :

> - « Samuel ne veut pas faire affaire avec nous »
> - « Dites- lui que vous venez de ma part, vous aurez tous les touk-touk que vous voudrez »[282].

Depuis, Madani se fournissant à Simbâlawayn chez Nabawi, est devenu le plus gros revendeur de la ville. Si Khaled assume à son niveau la fonction de courtage, Magdi organise l'offre de pièces de rechange et Zangar propose une assistance technique, le développement de la chaine commerciale sur les bords du Caire s'appuie sur une logistique financière d'un autre ordre. L'origine de la fortune de Madani demeure obscure, elle proviendrait d'une association commerciale fructueuse avec un promoteur immobilier koweitien. Il aurait touché les dividendes de financement et de la réalisation de programmes de constructions sur la corniche destinées à une clientèle égyptienne expatriée et soucieuse d'investir dans leur capitale. En misant sur l'innovation indienne, Madani associe à la vente du véhicule un service de prêt, dont il prend en charge le risque, sur ses fonds propres. Il devient à son échelle, un banquier qui finance une multitude de micro-projets sur un modèle unique, déjà éprouvé dans le Delta : l'exploitation lucrative d'un mini-taxi. Non seulement, ses clients aussi pauvres soient-ils pourront rembourser, mais grâce aux liquidités de son partenaire, Madani est en mesure de prêter à un maximum de transporteurs-emprunteurs. A la différence d'autres intermédiaires, ce n'est pas sa place dans le réseau de distribution qui détermine sa marge bénéficiaire, mais les taux d'intérêts qu'il pratique. L'intermédiation financière semble bien plus avantageuse. Quelles sont les modalités de l'interaction entre le vendeur-prêteur et les acheteurs-débiteurs d'un touk-touk ? Quel mode de coordination émerge de leurs transactions ?

[282] Conversation téléphonique avec Zaynab le même jour.

La faible institutionnalisation des systèmes financiers place le crédit au cœur des relations sociales. En Égypte, seulement 10 % de la population adulte détient un compte en banque. Les intermédiaires officiels du marché de l'argent, en dépit de la libéralisation du secteur bancaire ne gèrent qu'une partie de l'endettement des familles. A titre de comparaison, la dette (officielle) des ménages égyptiens représenterait seulement 9 % du produit intérieur brut, alors que ce chiffre est généralement supérieur à 80% dans les pays dit « développés ». Pour les experts qui conseillent entre autres, l'importateur GB Auto, « cette période de croissance (depuis 2004) est favorable à une croissance simultanée de prêts à la consommation en Égypte. Il y a un énorme potentiel inexploité par les banques de détail, dont les prêts automobiles devraient constituer un grand pourcentage »[283]. En attendant pour les banques de pouvoir capter l'argent des moins pauvres, la difficulté du gouvernement de prêter aux plus pauvres produit un contraste étonnant avec la présence d'un marché du crédit informel très actif, allant de l'usurier jusqu'aux tontines, en passant par les prêts réciproques de voisin à voisin. Tout un monde souterrain de micro-circulations fondent l'économie du quotidien et construisent la circulation des choses, à l'image du rickshaw. Comme on l'a vu à Simbâlawayn ou Bilqâs, la plupart des revendeurs aménagent le remboursement de la dette de leurs clients en échelonnant à la semaine ou au mois la somme due. Ces arrangements font l'objet de conventions ou de promesses écrites de paiement (*wasla amâna*). L'intervention de Madani change l'échelle de la relation contractuelle marchande en systématisant la vente à tempérament du rickshaw.

Pour tout marché du crédit, l'analyse économique identifie deux problèmes essentiels : l'aléa moral (situation où l'emprunteur se comporte mal) et l'anti-sélection, situation où l'emprunteur possède des informations qu'il ne fournit pas aux prêteurs).

L'aléa moral désigne une situation où l'emprunteur se comporte mal en connaissance de cause. Il ne rembourse pas son emprunt alors que le projet est réalisé et génère suffisamment d'argent. La tentation de faire faux bond est d'autant plus grande que la part de capital emprunté est importante, puisque l'emprunteur ne subit de perte que sur le capital qu'il a lui-même engagé. L'anti-sélection désigne la situation où l'emprunteur possède des informations qu'il ne fournit pas au prêteur, par exemple sur la viabilité ou les risques de son projet[284]. Lors de l'introduction du rickshaw à moteur, les profits journaliers de la nouvelle activité, soit

[283] Rapport Beltone Financial, mars 2007
[284] DUFLO 2010, p. 20

120 L.E en moyenne, permettent à n'importe qui d'emprunter et de rembourser. Durant cette période « incroyable », qui a changé matériellement la vie de ceux qui l'ont vécue, l'adage bien connu selon lequel on ne prête qu'aux riches est comme suspendu. S'agissant de la vente à crédit du triporteur, ces deux obstacles sont provisoirement écartés. Madani est sûr de la destination de son prêt, puisqu'il est attaché à la marchandise qu'il vend. Le client en deviendra légalement propriétaire à l'issue du remboursement (voir infra les garanties du prêteur). L'usage très productif d'un rickshaw, donc de l'argent emprunté réduit considérablement, la première année, l'aléa moral. Il existe bien quelques cas opportunistes de fuite, mais le risque de défaillance est faible[285]. Lors de l'introduction, l'effet d'anti-sélection est considérablement minimisé, le prêteur étant sûr de la rentabilité de l'activité qu'il finance[286]. Dans le cas d'opération simple de crédit, la temporisation du risque permet d'abaisser la mise de départ et donc d'élargir le vivier des futurs transporteurs.

Dans son dépôt, le détaillant fournit des montages financiers individualisés. En facilitant les modalités pratiques de l'endettement, le préteur professionnel permet grâce à deux formules, à tout à chacun de devenir un entrepreneur. Avec un apport de 3000 LE, Madani exige des versements mensuels de 1800 pendant 12 mois, (soit un total de 24 600 LE) ; avec un apport de 6000 LE, les mensualités sont alors de 1400 LE (soit un total de 22 800 LE). Les taux en vigueur sur le marché du crédit informel sont effectivement élevés et variables. Mais leur compréhension demeure floue pour la majorité des emprunteurs. Pour les plus pauvres d'entre eux, la faiblesse de l'apport et la durée du prêt sont déterminantes[287]. En revanche, les taux sont rarement explicites, le coût du prêt se calcule à partir du prix d'achat comptant du véhicule (17 000 LE en moyenne en 2005). Cet écart, inversement proportionnel à la richesse des clients donne une idée des intérêts de la dette. Madani pratique des taux entre 35 et 45 % au moment de l'arrivée de l'innovation indienne.

A Hawâmdiyya, la mise sur le marché de l'innovation combine un micro-service de financement. En plaçant son argent dans sa commercialisation à crédit, Madani intéresse les pauvres à la nouveauté. En abaissant les barrières d'entrée financières sur le marché local du transport et du crédit, il leur offre la capacité de mettre en œuvre un projet lucratif. Madani

[285] Encore un fois, il est très difficile d'obtenir des chiffres. Il reconnait avoir perdu dans la nature 9 véhicules, des remboursements ajournés. En 2006, il y aurait un millier de véhicule en circulation dans le district. Il prétend en avoir vendu la moitié.
[286] *cf. infra*
[287] De nombreux acheteurs, quand ils le peuvent augmentent les mensualités pour réduire la période d'emprunt. Payer plus pour devenir rapidement propriétaire.

capitalise sur l'endettement massif de ces primo-adoptants. Chaque débiteur en faisant l'acquisition d'un rickshaw devient effectivement un entrepreneur qui tout en popularisant le nouveau mode, crée des emplois. Emad, un chauffeur de touk-touk d'une vingtaine d'années, gagne quotidiennement 50 LE en transportant ses passagers dans les environs d'Hawâmdiyya. Son père lui a acheté un touk-touk, qu'il utilise comme taxi. A ce rythme, il envisage de travailler deux ans pour épargner de quoi construire un appartement : « Grâce au touk-touk, je vais pouvoir me marier »[288]. Cet ancien rabatteur pouvait gagner cinq livres par jour, sur la ligne locale (jusqu'à Mûnib). Lorsque son patron cède son microbus pour acheter deux touk-touk, le rabatteur devient chauffeur. En attendant, dans l'espoir de devenir lui-même propriétaire, il a doublé sa part, soit une forfait de 10 LE, pour un chiffre d'affaires qui oscille chaque jour entre 50 et 70 L.E[289] par triporteur.

Finalement, Zangar est resté six mois à Hawâmdiyya, soit la période d'implantation du rickshaw à moteur. L'apparition de l'innovation indienne dans cette ville-usine[290], qui compte aujourd'hui près de 100 000 habitants préfigure l'invasion métropolitaine du nouveau service.

Comment le touk-touk s'est-il faufilé dans les faubourgs du Caire ?

> « Puis, il y a eu des histoires de cœur avec des filles entre eux et nous, donc des problèmes, cela ne leur plaisait pas que les filles, les filles de chez eux traînent avec nous. Hawâmdiyya c'est déjà le Saïd. C'est la première ville (*balad*) du Saïd, et chez eux, ils ne rigolent pas avec ces histoires, c'est leur tradition et cela peut se terminer avec un meurtre. Ils comprennent rien les mecs, ils ont le « cerveau lourd » (*mukhum ti'î*), un cerveau à leur image, des enfants, sérieux ! Des problèmes donc, mais bon tout le monde savait qu'on n'était pas de mauvais bougres. L'un d'entre nous est même resté là-bas. Il est tombé amoureux d'une fille, il veut la fiancer et puis la marier. Et tout le monde est au courant, il la fréquente avec le consentement des proches, personne ne trouve rien à redire à cette histoire. Après tout ça, il s'est passé que nous sommes allés à Imbaba. Et là-bas pareil, la même vie. »[291]

[288] Discussion le temps d'une course, le mercredi 23 novembre 2005
[289] Discussion le temps d'une course, le mercredi 23 novembre 2005
[290] « Hawâmdiyya pouvait dès le début du siècle employer jusqu'à 15 000 personnes durant les campagnes de production suivant les récoltes de la canne à sucre. Ainsi se constitue progressivement une population agro-ouvrière mobile, à la charnière entre la campagne et la ville. Elle est sans doute l'une des premières à développer des compétences lui permettant de s'établir de manière plus définitive en ville et à transformer l'univers urbain. Simple indice, fin 1950, l'usine de Hawâmdiyya est le théâtre d'une des premières grèves à laquelle ont pris part 4 000 ouvriers. Elle annonce les événements qui conduiront à l'intensification et l'extension des mouvements de grève dans le secteur textile, à Shubrâ al-Khayma notamment, mais aussi dans les transports urbains, jusqu'au basculement radical de 1952. » (ALLEAUME, DENIS 1998)
[291] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

Au sud du Caire sur la rive ouest du Nil, Hawâmdiyya est le septième district de la Muhâfaza urbaine de Gîza, constituée de six qism contigus : Imbâba, al-Agûza, al-Duqqî, al-Gizâ, Bûlâq al-Dakrûr, al-Ahrâm formant ce qu'on appelle parfois la « ville » de Gîza. La périphérie de Gîza, anciennement agricole, compose un chapelet de villages urbains qui progressivement s'agglomèrent sur les bords du Grand Caire par l'extension de leur noyau. A cet endroit, la construction d'un boulevard périphérique (*Ring Road*), a été pensée comme une barrière, pour contenir l'étalement de la capitale, pour stopper la poussée occidentale d'habitation non réglementée[292]. Le paradigme de l'enceinte commande historiquement les décisions de planificateurs qui envisageaient de contenir d'abord l'urbanisation par l'établissement d'une ceinture verte (au début du XXe) et puis d'un boulevard qui ferait office d'enceinte (fin du XXe). Depuis plus de vingt-ans, Le Caire est un vaste chantier d'infrastructures, que ce soit pour la desserte en eau potable, le drainage sanitaire, dont le réseau remonte au début du siècle, ou l'accessibilité, avec la construction de voies rapides aériennes, le boulevard périphérique et ses ponts sur le Nil ou les deux lignes de métro. Si l'édification d'une barrière autour de la ville n'a pas su endiguer la forte croissance des villages aux abords du *ring*[293], « ce bornage du monde citadin légitime, instauré en mode de gouvernement, a eu aussi pour effet de renforcer le caractère marginal et illégal de la filière de promotions immobilières populaires. Il a légitimé son exclusion des services urbains »[294]. Sur les contreforts du périphérique, chaque parcelle devenue difficilement irrigable est investie. En l'absence de rampe d'accès, les drains deviennent des passages qui relient les villages satellites au faubourg de la capitale. Dans ces zones, le bourrage des poches agricoles dessine des continuités marginales entre les *shiyakhah* d'Imbâba et les *qurah* de Bashtîl (al-'Umrâniyya al-Gharbiyya), où l'économie informelle se développe, répondant aux besoins de logement, d'équipement ménager, d'approvisionnement quotidien ou de déplacement du plus grand nombre. La forme urbaine s'en trouve radicalement transformée, un paysage spécifique marqué, notamment, par l'hétérogénéité, les friches, la dégradation ou l'inachevé… Une ville ordinaire, para-légale et sous-équipée, dans laquelle s'immisce le nouveau service scellant le destin commun des petites villes de province et des quartiers périphériques de la métropole.

[292] SEJOURNE 2006
[293] Voir les travaux de Michel Chesnais, ses cartes dans « Évaluation de la croissance urbaine du Caire télédétection », *Revue de géographie de Lyon*, 1998, 73/3, pp. 259-266
[294] DENIS 2001

En décembre 2005, Zangar rencontre dans son atelier Cheikh Sayyîd. Il veut lui acheter un touk-touk. Zangar et ses amis profitent de ces commandes individuelles pour retourner à tour de rôle à Bilqâs. Ils retrouvent leurs proches, racontent leur nouvelles vie, achètent un véhicule, la plupart du temps chez Badrawi, et reviennent en camionnette. A Hawâmdiyya, Cheikh Sayyîd possède une boutique de chaussures, mais le commerçant habite Imbâba. Tous les jours, il fait la navette en microbus. Désormais, une noria de rickshaw attendent les *commuter* comme lui, à l'entrée de la ville assurant sur le dernier kilomètre, un service apprécié pour son confort et sa rapidité. En achetant à Zangar un rickshaw un jour de fête, le Cheikh Sayyid propose à Zangar de venir à Imbâba, où il n'y a pas encore de touk-touk :

> « On se regarde entre nous, on se dit « Allez , on y va ». Le jour du… (*yom al-wafâ'*), il devrait être quatre heures du matin (*al-fagr*), on est monté dans nos touk et on a fait la route entre Hawâmdiyya et Imbâba. De nuit à cause de la police, par des chemins de traverse. Nous sommes directement allés chez le cheikh, qui nous a accueillis à bras ouvert. Il y avait à manger de prêt pour ceux qui en voulaient. Nous, on était content. Après, on s'est baladé avec lui dans le quartier, on n'y connaissait rien à Imbâba. Nous n'y avions jamais mis les pieds. En fait, on s'est mis à bosser de suite. Il devait être six heures du matin, on est parti dans Imbaba »[295]

Les habitants se lèvent, ils vont au travail, vaquent à leurs affaires et découvrent stupéfaits : « ce nouveau truc à trois roues, venu de nulle part pendant la nuit, qui roule dans les rue d'Imbaba » se remémore Sayyîd[296]. Les passants sont autant surpris que curieux. Certains n'ont jamais vu de rickshaw, d'autres le reconnaissent, ils l'ont pris à Hawâmdiyya ou essayé à Gamassa pendant les vacances : « Les gens montaient, posaient des questions aux chauffeurs : combien ? Jusqu'où ? D'où venez-vous ? Comment ? Pourquoi ça ? Ca n'arrêtait pas ! ». Zangar reste fier de ce qu'il a accompli. Pour le groupe, ce rebondissement surgit au bon moment. A Hawâmdiyya, le redéploiement du dispositif marchand précipite les ventes. Le nombre de touk-touk en circulation augmente chaque jour. Dans ces marchés marginaux, où la demande est limitée, où le coût d'entrée est bas, trop de participants provoquent rapidement l'effondrement des revenus par personne. L'équipe de Zangar n'attend pas à Hawâmdiyya, la saturation de leur niche. A Imbâba tout reste à faire. L'invitation du cheikh est une aubaine. Sayyid loue un appartement, puis un magasin où les jeunes experts du trois-roues entreposent les véhicules, installent un petit atelier, à l'échelle de ce qu'ils savent faire : « Les touk-touk travaillaient, l'atelier aussi, l'argent rentrait. Tout allait pour le mieux »[297].

[295] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[296] Entretien avec Sayyîd dans son magasin le 13 février 2006
[297] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

Zangar, pour sa part, revend son rickshaw. Sans outil de travail, il dépanne désormais à plein temps. L'infrastructure pionnière en mouvement, véhicules, équipages expérimentés, atelier de maintenance, se redéploye encore une fois et soutient la pénétration artisanale de l'innovation.

A Imbâba comme ailleurs, le tout-touk s'impose rapidement dans la vie quotidienne. Il répond à une demande. Les usagers pressés s'emparent des banquettes roulantes, les jeunes désœuvrés s'engouffrent dans la brèche. Des relais locaux émergent, Sayyîd est l'un d'entre eux. En s'alliant à Zangar, il s'installe dans la filière. Pour démarrer, le cheikh a pu rassembler en quelques jours dans son entourage familial, entre tontine[298] et prêts entre voisins, la somme de 35 000 LE. La location du magasin engloutit 8 000 LE (avance d'un trimestre et petits travaux d'aménagement). Avec le reste en liquide, ils se rendent, Zangar et lui aussitôt à Simbâlawayn. Ils font l'aller-retour dans la même journée. Chez le Hagg Bakr, ils achètent pour 7 000 LE de pièces détachées, chez Salah al-Nabawi, ils négocient l'achat de deux touk-touk. Zangar a été recommandé à Nabawi par Badrawi, son détaillant à Bilqâs. La négociation porte sur l'obtention un délai de paiement dès sa première transaction :

> « Nous avons fait un dépôt de 20 000 en liquide. Il vendait le touk-touk à l'unité à 15 600 LE, en gros à 15 400, ce jour là. Ainsi, il nous restait 10 800 LE à payer, dès que les véhicules étaient vendus. Tout en prenant notre marge, on pouvait payer le reste. Parce qu'au début, on n'avait pas d'argent. Et grâce à Dieu, on a bien vendu les touk (16 000 LE)[299].

Neuf, le rickshaw à moteur se vend sous deux formes en kit (*hamari*) ou assemblé (*mutakammel*). Lorsqu'il est livré et vendu démonté dans sa caisse (près de 500 kg), le prix de vente atteint en moyenne 16 000 LE, tandis qu'un triporteur prêt à rouler s'échange autour de 16 150LE. Le montage valorise la marge du commerçant. Zangar forme des petites mains aux opérations d'assemblage. Au magasin, il n'y pas de stock, pour acheter un véhicule, il faut le réserver. Zangar et le cheikh exigent des clients une avance contre un reçu[300], qui leur sert désormais d'acompte auprès de leur fournisseur :

---

[298] Comme on l'a vu précédemment, dans les *gam'iyyaat* égyptiennes, l'initiative de la constitution d'une tontine peut être prise par quelqu'un qui a un besoin subit de fonds (hospitalisation, décès,…) ; il est donc le premier à bénéficier du tour. Mais les modalités d'attribution varient. Le tour peut être fixé par un tirage au sort périodique, prédéterminé lors de la constitution de la tontine ou discuté, fixé et modifiable par accord du ou des responsables de la tontine, ceux qui ont la charge de collecter chaque mois les versements. Avec l'arrivée du rickshaw, Sayyîd négocie l'avancement de son tour et reçoit le produit des versements de l'ensemble des participants à la tontine.

[299] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

[300] *Cf. infra* « L'offre balbutiante »

> « Le magasin ne désemplissait pas et l'atelier devenait trop petit. On a loué un rez-de-chaussée plus grand à coté du magasin qui lui-même « s'agrandissait avec nous ». On avait de l'argent (*al-suyûl fi idna*), à tel point que l'on pouvait acheter les touk-touk par quatre et même par huit. On les entreposait devant le magasin et les clients venaient de plus en plus nombreux pour acheter. Certains voulaient des véhicules d'occasion, pas de problème, nous retournions à Bilqâs pour les acheter à un prix. A Imbaba on les retapait dans l'atelier puis on les revendait au magasin à un autre prix. La marge pouvait varier entre 500 et 1000 LE. »[301]

A Imbâba, l'innovation suscite un enthousiasme communicatif. Tout le monde en parle. Dans les cafés, une information imprécise circule sur l'origine du triporteur, « un certain Ayûb, serait rentré de Mansûra avec un touk, il serait à l'origine du premier véhicule à Imbâba »[302]. On se renseigne les prix, les points de vente. On délibère sur l'opportunité et les moyens de s'endetter. A la différence d'un taxi ou d'un microbus, son prix est attractif. Trouver de l'argent pour acheter le nouveau triporteur motive les jeunes du quartier. La presse écrite rend compte de l'emballement multipliant les reportages : « son succès a encouragé beaucoup de jeunes chômeurs à quitter les cafés où ils passaient toute la journée pour trouver des emplois »[303] ; « Il est devenu également un projet alternatif aux magasins des volailles qui ont arrêté leur commerce à cause de la grippe aviaire […] Milad Magdi est un plombier qui a abandonné son métier pour acheter, avec toutes ses économies, un touk-touk» [304]

Dans les mois qui suivent l'apparition de la nouveauté indienne, les témoignages envahissent les pages société des journaux. Soit le récit emblématique d'un chauffeur de taxi, qui avant l'arrivée du triporteur devait payer quotidiennement au propriétaire du taxi 40 LE, sans compter 20 LE supplémentaire pour l'essence. L'argent qui reste « suffit à peine pour vivre », témoigne Mohamed Morsi. Le chauffeur se résigne à son sort, car jamais, il n'aurait pu, ni même imaginer devenir lui-même propriétaire, commente le journaliste : « Avoir son propre taxi et gagner dignement sa vie, voilà ce que réalise aujourd'hui, le touk-touk » [305]. Le touk-touk résout « au quotidien l'équation difficile de la précarité, il réussit là où Moubarak a échoué depuis une vingtaine d'année, mettre au travail les jeunes »[306]. Dans autre article, Mohamed Abul-Soud, un jeune habitant de Warrak, explique que la conduite du touk-touk est

[301] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[302] Enquête à Imbaba, février 2006
[303] AL-WAFD, *« Le touk-touk envahit la capitale »*, reportage du 31 mai 2006, publié dans les pages « Service et transports »
[304] AKHIR SA'A, *« Du Delta à Imbâba : le touk-touk est le taxi des pauvres… mais… ! »*, reportage publié le 05 juillet 2006
[305] AKHBAR AL-YOM, « *Une simple idée* », article publié le 01 juillet 2006.
[306] AL-KARAMA, « *Il remplit les rues, mais la loi du trafic refuse de reconnaître le touk*-touk », article publié le 14 mars 2006

devenue vitale. En 2000, le jeune homme obtient une licence de droit, mais pendant six ans, il reste sans emploi : « Mais il y a quelques mois, un de mes voisins - dont le frère, a émigré en Arabie Saoudite, a envoyé de l'argent pour acheter un touk-touk - m'a demandé de le conduire pour un tiers des bénéfices »[307]. Depuis, l'avocat gagne environ 500 LE par mois, soit trois fois plus que les appointements qu'il toucherait comme stagiaire. Mohamed Abul-Soud bénéficie aussi de la confiance du propriétaire, il n'a pas été obligé de signer un chèque en blanc comme c'est la tradition. Une caution que les propriétaires imposent à la plupart des chauffeurs pour se prémunir de leurs mauvais comportements et assurer à leur dépens le véhicule s'il devait être endommagé, conclut l'article de Nahed Nassr.

Mansour et tout l'or des femmes

Dans les cafés d'Imbâba, les conversations m'orientent vers un nouveau revendeur. La boutique constitue la vitrine d'une société d'import-export, dont l'activité principale est le commerce de bicyclettes. Son patron me montre d'emblée les photos de son dernier voyage en Chine, à l'occasion d'une foire internationale du deux-roues. Depuis un mois, il vend des triporteurs et des pièces de rechanges. Son fournisseur est Salah al-Bialy de Bilqâs. Il a déjà vendu seize machines. S'il reste discret sur l'argent qu'il gagne, il me montre des contrats de vente, qu'il édite lui-même. Des documents provisoires qui ont pour objet de rassurer la clientèle. Ce qui compte à ses yeux, c'est de proposer des facilités de paiement, de répondre au besoin impérieux pour les pauvres de recourir au crédit pour survivre.

En offrant, des petits prêts sans intérêt, le commerçant se distingue de concurrents locaux sans scrupules. Il se défend de toutes pratiques usurières : « une *guineh* ne peut me rapporter qu'une *guineh* »[308]. Et le fait savoir. En général, les dépôts sont de l'ordre de 10 000 LE en espèces, (soit les 2/3 du prix), pour le reste, le nombre des paiements se négocie au cas par cas. « Si vous laissez vos clients prendre votre marchandise sans la payer, c'est que vous leur faites confiance », m'explique le patron. Mais comment peut-il être sûr que l'acheteur va lui payer son dû ?

Un calendrier de paiement établit d'un commun accord les échéances et les montants. Chaque versement anticipé fait l'objet d'une écriture, un chèque nominatif et post-daté. Le vendeur pose systématiquement comme une condition une double signature de la reconnaissance de

[307] AHRAM WEEKLY, « *Tuk-tuk talk* », article publié la semaine du 8 au 14 Novembre 2007. http://weekly.ahram.org.eg/2007/870/fe1.htm
[308] Entretien avec Mansour du 16 avril 2006,

dette. Celle de l'homme qui contracte et celle de sa mère (ou éventuellement de sa femme) : « Pour le crédit, il n'existe qu'une garantie : l'honneur (*al-karâm*) »[309]. La dignité morale des hommes ne semble plus être un gage suffisant. Les femmes seraient-elles pour autant plus fiables ? Ou plus sensibles à la pression sociale et donc plus enclines à rembourser ? Pour le commerçant la réponse est évidente[310]. Dans la pratique, le créancier en exigeant une caution féminine hypothèque la renommée familiale. Mais pour que des sanctions de réputation existent, il faut que d'une manière ou d'une autre le mot circule. Dans les bourgs comme dans les quartiers, les petits groupes sont généralement en mesure de faire respecter les normes de comportement. Les potins ont une véritable utilité économique. En cas de non paiement, le déshonneur d'une mère augmente considérablement le coût social d'un reniement, et des sanctions peuvent spontanément se produire. Le crédit irrigue en fait la société tout entière, constituant des séries d'obligations réciproques en cascade. Amitié, réputation familiale, confiance : le crédit personnel présuppose et noue tout cela à la fois.

Le touk-touk est aussi une affaire de femmes. Derrière chaque transaction, il y a une histoire, « L'or que l'on a dû vendre, les fournitures de l'appartement dont on s'est séparé, ce qu'on achètera plus »[311], raconte le détaillant. Avec la flambée des prix de l'or (120 LE / gramme), certaines fiancées n'hésitent pas à renoncer à la *shabka*[312], ce gage d'amour et d'appréciation offert par le prétendant est converti en acompte, le poids en or de l'engagement contribuant à la finalisation du plan matrimonial par l'achat d'un commun accord d'un triporteur. A Imbâba, le choix d'un rickshaw résulte souvent d'arbitrages et d'une mobilisation domestique des mères. « Si je me débrouille pour avoir 10 000 LE, mon fils pourra enfin travailler »[313] se réjouit Om Hussayn. Les nouvelles ressources que ces mères apportent par procuration et dont elles gardent le contrôle leur permet de conserver un droit de regard sur les dépenses du ménage. Parce qu'elles les renforcent, les mères sont garantes de la promesse de leurs fils. En somme les pauvres aussi ont une économie ; eux aussi calculent, échangent, négocient, entreprennent, quand bien même leurs « capabilités » se trouvent contraintes dirait Amartya Sen[314]. L'économie marchande n'est pas indifférente à la qualité des relations inter-personnelles, précisément parce que, dans les *'ashwaiyyât*, cette société urbaine de

[309] Entretien avec Mansour, *ibid.,*
[310] Sur la fiabilité supposée des femmes, « nous ne disposons malheureusement pas encore d'évaluation crédible », rappelle l'économiste Esther Duflo
[311] Entretien avec Mansour, *ibid.,*
[312] Le *Shabka* est le présent que le marié achète traditionnellement sa future femme.
[313] Une cliente rencontrée chez Mansour
[314] SEN 2008

l'incertitude, les effets de réputation et les liens sociaux continuent d'importer au plus haut point. Cette intrication de l'économique et du social souligne le poids des codes moraux et religieux, des interdits théologiques et des valeurs sociopolitiques dans les pratiques de l'échange. On pourrait parler d'une économie gouvernée par la morale pour reprendre les termes du livre de Laurence Fontaine[315]

Un rickshaw à but non lucratif

A Imbâba, les reprises se multiplient. Le propriétaire d'un kiosque décide de céder son bail pour acheter à son tour un touk-touk. Une association caritative (« *lagnat zakât al-salam* ») de soutien aux orphelins du quartier s'empare de l'innovation. Son responsable, une figure locale, Yasser Muhammad Soliman[316] s'est associé à autre cheikh, le Cheikh Khaled, un revendeur de deux-roues (vespa « LML » et moto chinoise « Ying »). Débouché commercial ou extension du domaine d'intervention sociale de l'association, les deux partenaires constituent une flotte d'une dizaine de véhicules, que cheikh Yasser mettrait à la disposition d'orphelins (40 LE / jour). Le bienfaiteur développe un projet qu'il souhaite moderne[317]. Ainsi, le jeune bénéficiaire tout en s'affranchissant de l'assistanat, gagne son propre argent et participe avec les revenus de son activité de taxi à l'équilibre financier de l'association. Cette opportunité est réservée aux seuls orphelins méritants, c'est-à-dire titulaires d'un diplôme. La qualité du service proposé n'assure-t-elle pas une publicité ambulante à la moralité de l'association ? Dans son esprit, ces jeunes chauffeurs ont un rôle de représentant (amabilité, serviabilité), en retour, il joue sur la bonne image de l'association pour promouvoir le touk-touk. Le cheikh est un entrepreneur. Dans cette expérimentation caritative de l'autorickshaw, « l'esprit d'entreprise, le calcul utilitaire, l'appétit du gain et le management à l'américaine le disputent à un imaginaire culturel où l'on retrouve pêle-mêle le sens de l'honneur, l'esprit de famille, le sens du don, la munificence[318] et le goût puritain de l'austérité »[319].

Hassan est l'un de ces orphelins. Jeune, poli, diplômé en troisième année de droit, il conduit seulement depuis deux jours. Hésitant, pas encore à l'aise avec l'embrayage, il roule au pas. Il

[315] FONTAINE 2008
[316] Directeur du conseil d'administration
[317] Entretien dans son bureau, le 6 février 2006
[318] Patrick Haenni entend par « munificence » un *ethos* économique qui se décline selon deux axes ; la munificence est d'abord un esprit solidaire qui induit une redistribution collective et verticale des biens privés en faveur de la collectivité ou des proches (on parlera alors, en suivant Paul Veyne, *d'évergésies) ;* elle est ensuite un esprit libéral qui engendre une affectation horizontale des avoirs du riche en direction des personnes de son rang, auxquelles il offre de la pompe et du faste, des mariages d'apparat et des soirées somptueuses.
[319] HAENNI 1996

s'oriente mal dans le quartier. Loquace et sympathique, il se renseigne sur l'histoire provinciale d'une machine, qu'il essaye de maîtriser. Sans conviction. L'orphelin n'est pas sûr « d'être à sa place » ou « de devenir un bon chauffeur ». Après tout « ce n'est qu'un taxi »[320]. En dépit des efforts de Yasser, qui ne sont sans rappeler le volontarisme d'Abuzeid, le nouveau service tel qu'il l'imagine débute timidement. Comme toutes les reprises non-individuelles, cette tentative doit s'officialiser heurtant d'emblée les autorités publiques. L'association qui dépend du ministère des affaires sociales est dans l'obligation de déclarer tous ses revenus. Or, en 2006, le transport tarifé de personnes dans un rickshaw demeure une activité illégale. L'association est dans l'obligation d'attendre une éventuelle régularisation du triporteur pour développer un tel service. Le cheikh engage alors des tractations avec les autorités, il essaye d'obtenir une dérogation auprès du commissariat du quartier (*qism*) qui découvre alors à son tour l'existence de l'innovation[321]. Les arrivages se multiplient. Imbaba polarise les commandes et les logistiques provinciales se réorientent vers la métropole.

Au même moment, Zangar le chauffeur-dépanneur anonyme change encore de statut. Il devient le bras droit du Hagg :

> « De mes amis, j'étais le seul à savoir lire et écrire, ils n'étaient pas très forts pour tout ça. « Comme tu sais lire et écrire », m'a-t-il dit, tu peux t'occuper de la comptabilité, des nouveaux arrivages et du stock. Pour ce travail je te paye 600 LE par mois et 5 LE en plus par jour soit au total 750 LE. J'étais d'accord, pour moi c'était un premier vrai travail avec un vrai salaire. »[322]

Les affaires tournent de mieux en mieux. Les pionniers sont désormais connus et reconnus. Ils cherchent un emplacement à la hauteur de leurs ambitions commerciales, ils s'installent en mars 2006, dans les rues principales du district d'Imbâba : rue Louxor, ils disposent de trois magasins contigus. Chaque local est dédié à une activité : atelier mécanique (montage et dépannage des véhicules), le magasin (vente et stockage de pièces détachées), une station de lavage (vidange et gonflage). Les services font la réputation du lieu, qui dépasse d'Imbâba : « Le touk-touk arrivait à ce moment à Shubra, les gens de Shubra venaient s'approvisionner chez nous » se rappelle Zangar. Bulâq al-Dakrûr, al Badrachîn, Warrâq, 'Umrâniyya, Sâf, Hilwân, au sud, Shubrâ al-Khayma, au nord, l'innovation contourne la capitale, investit ses marges. L'ampleur des reprises est sans précédent. Le marché cairote n'a pas d'équivalent, les franges métropolitaines s'emparent du mode, la distribution s'organise à partir d'Imbâba. Si

[320] Entretien avec Hassan dans son rickshaw, le 6 février 2006
[321] *Cf. infra* « la motorisation conflictuelle »
[322] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

localement, le magasin de Sayyid devient incontournable, la vente au détail explose. Les commerçants se reconvertissent dans le touk-touk ou se spécialisent dans la pièce de rechange spéculant sur l'expansion d'un petit véhicule, peu coûteux à l'achat par rapport à un taxi et il est très rentable, il consomme peu de carburant et peut aller où les taxis traditionnels ne vont pas : « Un touk-touk ne rapporte pas moins de 40 LE par jour, à son heureux propriétaire », se réjouit un détaillant de Warrak. Initialement importés d'Inde, ils arrivent maintenant de Chine. Le grand magasin Omar Effendi vend même pour 9800 LE, le dernier modèle de *Bashan motorcycle*[323], le concurrent chinois de Bajaj, dans sa succursale de Mohandessin (été 2006).



Photo 29- le mini-taxi de Bashan

Pour faire face à la demande, les distributeurs inondent le Caire à flux tendu. Les associations commerciales entre grossistes du Delta et commerçants de la capitale prolifèrent. La démultiplication des points de vente réduit le débit de chaque détaillant, la concurrence profite aux distributeurs qui contrôlent l'approvisionnement. En dépit de l'apparition du modèle chinois, la valeur marchande de la technologie indienne s'envole : De 16 000 LE à son introduction dans les faubourgs (janvier 2006, un rickshaw vaut comptant 19 000 LE (25 000 à crédit), six mois plus tard. La demande métropolitaine épuise les stocks à tous les étages du réseau de distribution. Les marges explosent au sommet, l'inflation du prix de vente profite surtout à Citi, renforce les grossistes les plus riches ou les plus anciens, et condamne les entreprises les plus fragiles financièrement :

[323] Chongqing Astronautic Bashan Motorcycle Manufacturing Co., Ltd. *Cf.* le site du constructeur chinois : http://www.chinabashan.com/

> « Il y a eu ce différent entre le Hagg et Mohammad Badrawi, à propos de l'argent de quatre touk-touk. Nous avions toujours le même système : à la livraison on paye un tiers par exemple de la valeur de la marchandise (18 000 LE / 54 000 LE) et le reste une fois les véhicules vendus. Mais entre temps, le prix du triporteur a soudainement augmenté. Les ventes ont baissé, alors qu'il pouvait vendre quatre unités en jour, là il ne vendait rien pendant une semaine. Badrawi qui lui avait vendu les quatre touk-touk en gros a commencé à réclamer son argent »[324]

Dispute et contentieux, le cheikh abandonne son fournisseur. Mais quiconque rompt un contrat, s'aliène tous les distributeurs. Finalement, Sayyid emprunte de l'argent à son frère (30 000 LE) et traite directement avec le Hagg Salah. Il doit toujours de l'argent à Zangar (un mois de salaire). L'entreprise du cheikh n'a pas de trésorerie. Les problèmes ont continué, mais cette fois, entre le cheikh et l'équipe de Zangar.

> « Le différend, l'argent, encore l'argent toujours l'argent. Nous assurerions le montage des nouveau touk-touk, soit 100 LE par machine. Quand les ventes ont commencé a baissé, le patron ne voulait plus que payer 50 LE par machine. Il commençait à rogner sur tout. Bien sûr mes collègues n'étaient pas d'accord : « on monte les touk-touk pour 100 et pas moins »[325]

Les jeunes de Bilqâs, à l'origine de sa réussite commerciale, quittent l'atelier. Le cheikh voit son capital technique, routines de montage et savoir-faire mécanique, s'en aller chez la concurrence : le cheikh Khaled. A coté de son showroom, il ouvre aussitôt, un atelier et un petit magasin de pièces détachées. Zangar hésite, il reste finalement une semaine de plus, mais il trouve la situation malsaine :

> « Nous étions une bande de copains venus ensemble, nous avions découvert ensemble des coins qui nous étaient complètement étrangers. On reste ensemble, on part ensemble. J'ai dit alors au cheikh Sayyid, si mes potes ne reviennent pas travailler avec nous, ça ne va pas le faire pour nous, je ne vais pas pouvoir rester »[326]

Le patron essaye de reconstituer son équipe. En vain.

> « J'ai dit au cheikh Sayyid, si tu ne les ramènes pas, je m'en vais. L'important, c'est qu'il a essayé de les faire revenir, ils ont refusé… [Ils se sentaient bien chez le cheikh concurrent], cheikh Khaled était un homme bien, ils préféraient rester avec lui. J'ai demandé mon dû et je suis parti. C'était deux semaines après *Sham al-nessim* (2006). Il me devait 350 LE. J'ai pris mes affaires et j'ai bougé. »[327]

[324] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[325] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[326] Entretien avec Zangar, *ibid.*,
[327] Entretien avec Zangar, *ibid.*,

En revanche, pour le cheikh Khaled, l'expérience continue, il revend la machine depuis maintenant deux mois. La force attachée au vendeur dépend de ses différents atouts, de facteurs différentiels de succès (ou d'échec) qui peuvent lui assurer un avantage dans la concurrence, c'est-à-dire plus précisément du volume et de la structure du capital qu'il possède dirait Bourdieu. Le cheikh Khaled a suffisamment d'argent pour résister à l'écrémage des petits, attirer les compétences nécessaires pour profiter de la vente de triporteurs. Quelle que soit la taille de l'entreprise, les ressources financières restent la condition principale (avec le temps) de l'accumulation et conservation d'un capital technique ou commercial. Dans sa vitrine, il propose aussi des modèles chinois à quatre places, inconfortables, mais très bon marché (9000 LE), qu'il achète directement auprès du *tawkîl*, à Madinât Nasr. Mais le modèle de Bajaj à la préférence des chauffeurs et des usagers.

Lors de cette rencontre[328], cheikh Khaled réceptionne quatre véhicules. Des clients s'impatientent. A peine livrée, la machine est vendue comptant entre 19 300 et 19 400 LE (en mars 2006). Déjà une liste d'attente se profile. Un client profite de son jour de congé pour tenter d'acquérir la nouveauté. Il devra attendre jusqu'au milieu de la nuit, une éventuelle livraison pour recevoir son véhicule. Le cheikh Khaled se fournit chez Salah al-Nabawi qui concentre l'approvisionnement initial des faubourgs de la capitale. A Simbâlawayn, l'organisation artisanale des activités de transport, de gestion des stocks n'est plus adaptée. Avec l'émergence d'un marché métropolitain sur les marges informelles du Grand Caire, la plateforme logistique se relocalise pour optimiser les flux matériels dans la zone industrielle de la ville nouvelle du Six Octobre. La maîtrise des réseaux de distribution du rickshaw dépend de relations subalternes, le cheikh Khaled grâce à ses jeunes recrus localise le principal dépôt de Citi, et entre en contact avec Nabawi par l'entremise du personnel de l'entrepôt. En se rendant sur place, le gardien et les mécaniciens l'orientent vers l'homme de confiance de Nabawi : son chauffeur. Citi assume les achats et le transport international de sa marchandise, mais délègue la gestion de sa répartition nationale et les risques de la distribution à ses agents.

Nabawi réorganise ses affaires pour en limiter les risques. Quand il voit le risque que l'acheteur manque à sa parole, lorsqu'il vend à des clients lointains, il insiste pour être payé par avance. Nabawi n'a jamais rencontré le cheikh Hassan à Imbâba : commande, livraison,

[328] Le 26 juin 2006

paiement, tout se gère désormais par téléphone. Pour ces transactions longue distance, le chauffeur qui livre la marchandise, agit alors comme le représentant clientèle, en transférant l'argent du client au vendeur, il devient un intermédiaire financier, le garant du paiement. Au sein de la hiérarchie de l'entreprise des frères Nabawi, ses chauffeurs-livreurs-convoyeurs sont des cadres.

La recomposition métropolitaine de la filière ou comment se structure la distribution de l'autorickshaw à l'échelle nationale ?

En injectant massivement ses liquidités dans la filière, Madani accélère les recompositions en cours. Hawâmdiyya préfigure l'explosion métropolitaine de la demande. L'arrivée non concertée, mais désormais prévisible du triporteur dans la capitale, renforce la concentration à l'œuvre des logistiques. Quand il s'est agit de constituer un premier réseau de distribution[329], les fondateurs de Citi avait pris en compte la dimension spatiale d'une diffusion qu'ils espéraient en planifiant l'installation de relais privilégiés par zone géographique, mais ce maillage régional n'a pas eu les résultats escomptés. Des relais locaux inattendus ont émergé qu'il a fallu après coup canaliser. Entre distribution et captation, un dispositif hybride est né. Comptoir terrestre, passage obligé de tous les pionniers du rickshaw, Simbâlawayn concentre depuis l'origine, les établissements, magasins, entrepôts et autres garages, soit l'essentiel de l'infrastructure marchande. Un centre commercial, où la promiscuité horizontale d'entreprises individuelles d'importation arrangeait le négoce égyptien de la machine indienne et de ses dérivées. Aujourd'hui la plaque tournante devient centrale d'achat, l'intégration fonctionnelle des distributeurs organise l'achat en gros et la logistique, des dépôts géographiquement dispersés assurent la vente au détail : *la succursale se substitue progressivement au bazar.*

En amont, Bajaj surveille étroitement son réseau de revendeurs (*dealer)* agréés. Le constructeur interdit formellement en Inde la vente à l'exportation de ses machines. Afin de préserver l'exclusivité de l'approvisionnement à son agent en Égypte, il devient progressivement impossible pour les petits exportateurs de se fournir en véhicule. Mais l'emprise du constructeur sur la filière s'est définitivement resserrée lorsque Naik a réussi à identifier (en août 2006) avec le soutien actif des distributeurs de Samuel et de mon aide fortuite, les revendeurs indiens. Rajkumar en collaboration avec Nayan fournit au compte-goutte et au prix fort les ultimes véhicules neufs à Abû Zayd. Les numéros de châssis et de

[329] *Cf*. De « Pune à Simbâlawayn »

moteur, une fois repérés les points de vente en Égypte, donnent la possibilité d'identifier l'origine et de reconstituer le parcours d'un rickshaw depuis sa production jusqu'à sa diffusion. La traçabilité transnationale des machines indiennes canalise l'affairisme des petits qu'ils soient égyptiens ou indiens et permet d'imposer localement l'intégration verticale et concentration de l'activité commerciale : soit un contrôle strict des livraisons et des ventes à partir d'un entrepôt central, l'uniformité des prix de vente dans toutes les succursales.

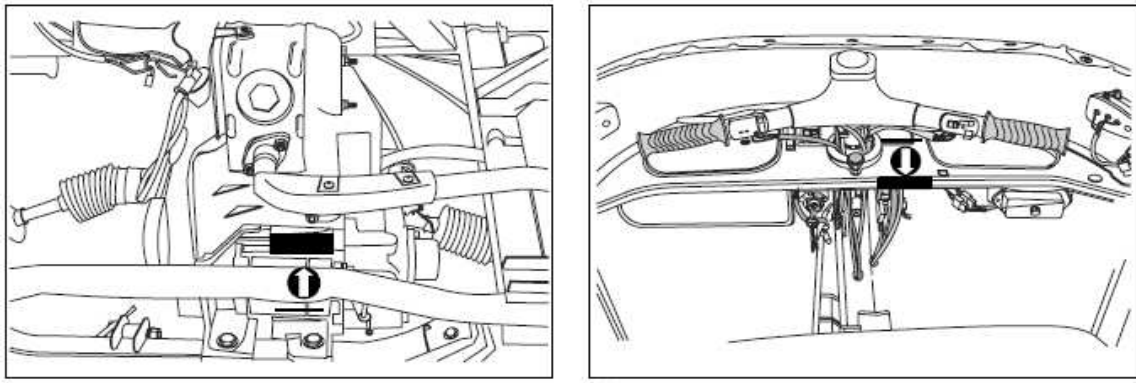


Figure 18 - les numéros de moteur (à gauche) et de châssis (à droite)

En aval, ce monopole permet de déléguer la force de vente en Égypte à des distributeurs exclusifs soit les cadres informels d'un réseau de distribution en formation. En changeant d'échelle, l'appareil de distribution change de forme. Les pionniers s'adaptent. Salah Ghazi inaugure à Hawâmdiyya (en décembre 2005) un mode d'organisation commerciale par magasin à succursales multiples. De proche en proche, il déploie un réseau de dépôt-vente. Toujours selon le même modèle, il loue d'abord un local, qu'il aménage sommairement, soit l'agencement d'un espace d'entreposage et de montage. L'enseigne clinquante affiche son nom. Il embauche ensuite du personnel : un gérant et un commercial qu'il rémunère à la commission, il salarie aussi un mécanicien (500 LE fixe par mois). Je rencontre le gérant. Hassan est fonctionnaire, il travaille au gouvernorat de Gîza. Sur place, mon interlocuteur est méfiant « à cause des impôts », m'expliquera-t-il[330]. A chaque transaction, le responsable perçoit une commission de 80 à 100 LE. Les touk-touk arrivent au fur et à mesure des commandes et des disponibilités. Empaqueté dans sa structure en bois, le montage est effectué sur place par deux jeunes supervisés par Mokthar, le mécanicien qui assure aussi le service-après-vente (part variable de son salaire, en fonction des dépannages). A Hawâmdiyya, Ghazi

[330] Visite du 23 novembre 2005

applique la compression des frais généraux par l'intégration des opérations de gros et de détail.

Chaque intermédiaire qui a reçu un droit exclusif de vente organise alors son propre sous-réseau, qui attire ou vers lequel sont rabattus l'ensemble des acheteurs. Les relations entre les différents acteurs de la distribution ne sont jamais contractualisées. L'association commerciale est temporaire, précaire et révocable. La dynamique réticulaire de la commercialisation s'appuie sur l'enrôlement décentralisé d'intermédiaires qui émergent au fur et mesure de la diffusion de l'innovation. L'aspiration ascendante et non planifiée d'initiatives locales autorise des embranchements multiples et agence des circuits imprévisibles. Stratégie attentiste et veille attentive des reprises individuelles de l'autorickshaw organisent une implantation commerciale par émergence de l'innovation.

Irrésistible touk-touk

L'analyse ethnographique des réseaux du rickshaw révèle des processus de transmission diffus, dont les acteurs sont souvent modestes ou anonymes et les mobiles complexes à démêler. Bien que des individus renommés, comme les manufacturiers et les ingénieurs, attirent souvent l'attention, d'autres personnages moins connus sont impliqués. Les trajectoires individuelles et les choix qu'elles supposent, pour être compris, doivent être rapportes aux relations qu'ils entretiennent avec leurs amis, leurs compatriotes, leurs compagnons. La diffusion du rickshaw à moteur est un processus profondément médiatisé. Zaynab représentante auto-désignée s'engage dans sa promotion vagabonde, comme si le monde si elle devait s'arrêter allait s'écrouler. Dans le Delta, le colportage de Zaynab parrainé par Samuel ordonne de chef-lieu en chef lieu la découverte de l'innovation et accroche une foule d'utilisateurs. Tout un travail d'intéressement consiste à construire une longue chaîne d'intermédiaires. Chaque intermédiaire dans la diffusion du rickshaw accomplit un travail de traduction, d'adaptation et d'appropriation. La fonction de courtage « incarnée » est assurée par des professionnels ou non qui participent à temps partiel, de manière diffuse, en réseau à l'échange de rickshaw. Depuis Simbâlawayn ou Bilqâs, la distribution s'étage et s'emboite. Les grossistes captent les courtiers, enrôlent les revendeurs ou installent des relais de plus en plus lointains. Les dynamiques se superposent. Déambulation marchande, circulations quotidiennes, dans le delta les gouvernorats sont touchés par contagion. Localement la puissance publique réagit prend en compte ou néglige l'arrivée, encourage ou combat le développement de l'économie du touk-touk. Le touk-touk arrive au Caire par les bords, une

arrivée à Hawâmdiyya, imprévue, de nuit, en camionnette. Hétérogénéité de décisions individuelles, parmi les premiers transporteurs de Bilqâs un groupe d'amis d'une vingtaine d'années décide par réaction à la saturation du marché local (et la chute de leurs revenus) de reproduire ailleurs l'expérience de l'introduction. « Ca part dans tous les sens ». Dynamique de l'innovation et gestion décentralisée de sa diffusion, l'importateur ne prend plus le risque d'une distribution à crédit. L'enchevêtrement des médiations dilue le risque financier des acquisitions. Des banquiers informels s'emparent par délégation de la vente à terme de rickshaw, de riches migrants profitent localement de sa mise sur le marché pour louer leur argent à des taux usuriers. Un modèle économique soutient ce modèle à quatre temps. Chaque triporteur est projet auto-porteur. Le touk-touk rend mobile et solvable une population jeune, à la marge du marché du travail et de son économie salariale.

Épilogues : Zangar, Zaynab et Nabawi

« Finalement je suis parti, je suis retourné à Bilqâs retrouver les potes ». Entre Hawâmdiyya et Imbâba, le périple de Zangar aura duré pratiquement un an. Cet anonyme, dont l'initiative est l'origine des premières incursions de l'autorickshaw dans la métropole est aujourd'hui de retour chez lui, à Bilqâs. Dans quelle mesure cette entreprise individuelle lui aura été profitable ? La question décisive n'étant pas de savoir si l'on cherche à maximiser un profit, mais de savoir si ce profit est accumulé. Difficile de faire rétrospectivement les comptes, il ne s'est jamais vraiment préoccupé de ce qu'il pouvait gagner, il n'a conservé aucune trace écrite de ses flux de trésorerie : pas de cahier de compte personnel mais le souvenir d'avoir toujours de l'argent dans sa poche, de faire ce qu'il voulait, quand il voulait, le sentiment d'échapper aux obligations, aux habitudes de la vie quotidienne tout en aidant ponctuellement sa famille. « C'était la belle vie. ». De mémoire et loin de chez lui, sa contribution à la vie quotidienne de son groupe était de 20 LE (3,5 $) en moyenne. Pendant son escapade, Zangar aurait thésaurisé d'après ses calculs, 21 000 LE (3 700 $). Mais comment compte t-il ce qu'il a épargné ?

> « A Hawâmdiyya, j'ai gagné pratiquement 5000 LE net (*sâfi*), sans compter tout ce que j'ai dépensé, parce que là-bas je dépensais beaucoup. J'ai pu mettre 5 000 LE de coté plus l'argent de la vente de mon touk-touk, soit 16 000 LE plus 5 000LE, soit au total 21 000 LE en poche. Pas mal (*mish battâl*). C'est avec cet argent que j'ai pu racheter un touk à mon retour à Bilqâs et pour le reste mon père l'a pris »[331]

[331] Entretien avec Zangar, *ibid.*

Quand Zangar rentre à Bilqâs, cela fait neuf mois que son père est parti aux Émirats. Avant ce nouveau départ, il a travaillée pendant six ans en Jordanie. Il avait la gérance d'un restaurant. Zangar, avant l'arrivée du rickshaw travaillait pendant les vacances dans un laboratoire d'analyses médicales, il s'occupait de la saisie informatique des résultats. Aujourd'hui, il désire se perfectionner pour être plus à l'aise avec les ordinateurs. Avec le reste de ses petites économies, il s'est inscrit dans un institut privé d'informatique « IBI » à Mansûra. Cette formation lui revient à 2000 LE (350 $) par an, sans compter les frais quotidien. En fait, il pouvait dépenser entre 15 LE tous les jours : les cigarettes (2 LE), le transport aller-retour en microbus ou taxi collectif (3 LE), un casse-croûte. En soirée, de retour à Bilqâs, il tient la caisse du café familial. Pendant, l'absence du père, il est responsable de l'établissement qui rapporte entre 80 et 120 LE par jour. Pour assurer la continuité du service en journée, il a embauché une connaissance. Grâce à ses efforts, il pensait pouvoir se payer une seconde chance, avoir enfin un diplôme :

> « Pour revenir à l'institut c'est des escrocs ! Je dois dire que c'est des voleurs, ils ne sont pas compétents, les professeurs sont tous des débutants Ils se moquent des gens, leur diplôme n'a aucune valeur. J'en savais rien quand je me suis inscrit, ils se sont foutus de ma gueule (*biyestabatûnî*), à moi comme aux autres. Ils te font croire que l'institut dépend du Ministère de l'éducation. Tout ça c'est un film, des bobards, ils mentent c'est tout »[332]

Dès le premier mois Zangar abandonne l'Institut auquel il a déjà versé 1000 LE. Dépité, il fait savoir à son père qu'il veut acquérir un touk-touk. Avec l'argent qu'il lui envoie, il retourne chez Mohammad al-Badrawi acheter un triporteur (15 750 LE), qui l'arrange à sa manière[333]. Au bout de son périple, Zangar est de nouveau chauffeur, mais cette fois il a pu se payer en liquide la moitié de son nouveau triporteur, soit 7 850 LE, l'autre moitié appartenant toujours à son père.

> « Et on s'y est mis avec mon oncle (*khâlî*). Et grâce à Dieu, tout va bien. Maintenant mon père veut que je le rejoigne aux Émirats, je prépare les papiers et je prends des cours d'informatique avec Mohammad Fahrat, d'ailleurs il m'a remis un diplôme[334]. Et c'est là-bas que nous nous sommes rencontrés, … et j'aime bien ta personnalité, c'est pour ça que je te raconte tout ça. Et si tout se passe bien je pars dans dix jours *inch'allah* »[335]

[332] Entretien avec Zangar, *ibid.*
[333] *Cf. Infra* « *Dandacha* ou personnalisation du rickshaw »
[334] Un faux encore qui doit lui servir aux Émirats
[335] Entretien avec Zangar, *ibid.*

Parce qu'elle a pris fait et cause pour ceux que le touk-touk fait vivre, les gens l'appellent encore Zaynab Touk-Touk. En 2006, alors que la demande explose en arrivant sur les bords de la métropole, Zaynab ne participe plus à sa distribution. Si elle a toujours assumé le risque de sa médiation itinérante, à la fin de l'année 2004, pour la première et dernière fois, une somme conséquente qu'elle avait prêtée, soit l'équivalent de trois rickshaw au sommet de leur valeur marchande (19 000 LE), ne lui a pas été remboursée. Cet échec après trois années dévouées aux trois-roues marque son retrait définitif de ses affaires. Populaire à Simbâlawayn, seule femme de la circonscription à se présenter sur les listes réservées aux ouvriers, elle a été candidate malheureuse des élections législatives en décembre 2005. Depuis, elle s'est offert toujours à Simbâlawayn un fond de commerce (70 000 LE), elle y a ouvert un institut de beauté prestigieux où elle apprête les futurs mariés.

Aujourd'hui, Salah al-Nabawi contrôle son propre sous-réseau de distribution, soit une chaine d'une vingtaine de revendeurs dans le Delta et désormais la métropole, qu'il a progressivement constitué au fur et à mesure de la diffusion du touk-touk. Aux tournées bi-mensuelles de Samuel, qui venait personnellement chercher son argent. A cette première période, incertaine et grisante, des sacs remplis de petites coupures et des relations de face à face, se substitue les virements bancaires et les transactions anonymes. En août 2006, Salah informatise sa comptabilité, les petits cahiers existent toujours, mais leur contenu est systématiquement saisi, grâce à un logiciel dédié aux petites entreprises du touk-touk développé à Mansûra par un étudiant opportuniste qui a suivi l'expansion de la technologie indienne et des entrepreneurs. Aujourd'hui, Samuel ne déplace plus, une perte inutile de temps, Nabawi se rend en voiture dans la seule banque de Simbâlawayn, il ne fait jamais la queue aux guichets, il est accueilli à bras ouvert dans le bureau du directeur. Dès son arrivée, les employés s'activent pour comptabiliser les liasses, soit les recettes hebdomadaires de l'un des commerçants les plus en vue de la ville. Une visibilité qui l'oblige à négocier avec l'administration chargée du recouvrement de l'impôt sur ses revenus accumulés depuis 2002.

En définitive, toutes ses tentatives de diversification de ses sources d'approvisionnement ont échoué. Par prudence, Salah ne risque pas sur le marché indien. Il a désormais trop à perdre. Les négociations avec Nayan, dont les pièces de seconde catégorie ne conviennent pas à sa façon « technicienne » de réparer et d'entretenir les touk-touk, n'ont jamais abouti. Il a bien essayé de travailler avec Mittal, cet indien immigré en Égypte, qui a pignon sur rue au Caire. En vain. La marge de l'importateur est trop importante. La clientèle du commerçant indien se

restreint aux nouveaux venus sur le marché, qui n'y connaissent pas grand-chose et ne se sentent pas de faire le voyage en Inde. Salah qui exige la qualité originale pour les pièces détachés a rejoint les franchisés de Citi, qui poursuit l'implantation d'un réseau agréée de concessionnaires : Fakûs, Faraskûr, Imbaba, Minyâ

Réseau de distribution de Salah al-Nabawi (sub-dealers)			
	Gouvernorat	**Localité**	**Sous-distributeurs**
	Daqahliyya	**al-Sinbillawîn**	Hisham
1			Mohammad Gamal
2			Mohammad Tarifa
3			Mohammad Awad
4			Reda ala
5			Islam
6		**Bilqâs**	Mohammad Badrawi
7		**Shirbîn**	al-Mandhûb
8	al-Buhayra	**Kûm Hamâda**	Abd al-Aziz Kamal al-'ain
9		**al-Mahmûdiyya**	Mohammad Farag
10		**Shubrâ Khît**	
11	al-Minûfiyya	**Sirs al-Layyâna**	Salah Dahab
12			Mahmud Rashad
13	al-Iskandariyya	**al-'Amriyya**	Ahmad Diab
14	al-Qalyûbiyya	**Shibîn al-Qanâtir**	Mahmoud
15			Nasser
16	al-Qâhira	**Imbaba**	Yasser Galal
17			Cheikh Khaled
18			Rifaat Rifai
19	Gîza	**al-Hawâmdiyya**	Adel Madani
20	al-Fayyûm	**Sanûris**	Ahmed
21		**Tâmya**	Wael

VII.GENÈSE D'UNE ACTIVITÉ PARA-LÉGALE DE TRANSPORT

Cette partie analyse l'émergence d'un nouveau mode de transport. J'y décris comment de nouveaux transporteurs s'emparent de la machine indienne, explorent et inventent des arrangements inédits face à un État central qui s'effrite en province. La prolifération de rickshaw à moteur dans les chefs-lieux compose un mode de transport qui répond de manière innovante à une demande muette de mobilité sur son segment le plus lucratif. Les transporteurs, ces jeunes chauffeurs pionniers de l'exploitation commerciale du mini-taxi deviennent un maillon stratégique de la chaîne d'importation, le pivot de la demande.

Entre les tâtonnements et les toutes premières reprises, émerge à Simbâlawayn puis à Bilqâs une nouvelle offre de transport qui dessine les contours encore flous d'une alliance d'entrepreneurs (marchands, jeunes transporteurs et garagistes). L'arrivée en ville du triporteur indien marque le début pratique d'un travail d'adaptation : trois opérations inaugurent l'invasion des petites villes. Il s'agit pour ces pionniers, d'abord de prendre en compte l'existant, les forces en présence, à savoir les transports collectifs en circulation, et la concurrence d'un tiers sur un même itinéraire, puis d'apprécier collectivement l'attitude à venir des autorités, enfin de prendre en considération la réaction de citadins qu'il faut (encore) persuader « de monter », mais aussi celle d'éventuels opposants au nouveau service.

L'arrivée du rickshaw à moteur dans les petites villes du Delta, tout en élargissant l'accès à la motorisation, participe de l'extension des usages automobiles dans les marges urbaines de l'Égypte. Je voudrais poursuivre, à ce moment de l'introduction d'un nouveau véhicule, l'exploration à chaud d'associations qui permettent la transposition d'un modèle « constructeur-pouvoirs-publics-usagers », et observer comment le rickshaw automobile transforme à partir des petites villes du Delta le système de circulation provincial. Toute innovation suppose un environnement favorable. Si elle réussit, c'est qu'elle est capable de satisfaire une demande, une aspiration et une propension au mouvement dans le cas précis du rickshaw à moteur. Cette ethnographie de la diffusion d'une technologie du déplacement ne saurait mépriser l'étude du système local de transport, ni ne pourrait ignorer la délégation à des infrastructures ou les médiations techniques que suppose la mobilité quotidienne. J'entends par système de circulation, la combinaison, à un moment donné des éléments suivants : nature et taux de motorisation, densités urbaines et rurales, configuration et état de

la voirie, organisation du partage de l'espace, état du parc automobile et des véhicules impliqués sur la chaussée ; réglementation et moyens mis en œuvre pour la faire respecter ; représentations plus ou moins partagées des « conduites » (en tant que pratiques et normes sociales) légitimes et non-légitimes. Aussi, je m'attacherai à mettre en évidence les mécanismes élémentaires d'ajustements réciproques de l'objet technique et de son environnement : un environnement urbanisé, sous-équipé, concurrentiel et non réglementé dans le cas du transport en rickshaw. Dans cette ethnographie, la petite ville de province est l'échelon géographique de mes observations et de la propagation en marche de la machine indienne.

En quête de terrain : Le rickshaw ou la possibilité d'une enquête

Fatigué par la route, et surtout par son dernier tronçon entre Mansûra et Bilqâs, une départementale sans éclairage ni repères au sol. Dans la pénombre des phares de la Lada Niva les bords de route restent invisibles. D'imprévisibles dos-d'âne agacent et retardent la fin du voyage. Ralentir pourtant est la condition d'une circulation nocturne et multiforme sans heurts. Un fronton illuminé, un terre-plein fleuri et des lignes blanches signalent l'arrivée. Les entrées de villes en Égypte marquent une nette séparation avec le monde rural alentour… C'est jour férié, c'est la fête du prophète. La ville est déglinguée. Un vaste chantier, la chaussée sans asphalte est défoncée par divers travaux de raccordement et de drainage sanitaire, financée par la banque mondiale et le Ministère du développement local.

Je suis parti pour la première fois dans le Delta au mois de mars 2004. Pendant un an, je retournais à Bilqâs, un chef-lieu de 95 000 habitants (recensement de 2006), à une quinzaine de kilomètres au nord-est de Mansûra. Je me suis retrouvé dans ce gros bourg par l'entremise d'Adel, c'était l'ami d'amis, un cheikh de mosquée de Madinât Nasr. Curieux et disponible, toujours prompte à lier d'utiles relations, il était là pour m'aider. Originaire de la région, il me présenta à ses amis restés sur place et finalement me coopta au sein d'une association informelle d'habitants. Avant d'arriver dans ces petites villes introuvables du Delta, je ne savais rien de l'existence du rickshaw indien en Égypte.

Des Frères Musulmans et des déchets

L'enquête de terrain était dans une impasse. Je me débattais alors avec les sensibilités locales exacerbées autour de la question délicate de la gestion des ordures. En la matière, la fragilité et l'étroitesse des bases économiques des petites villes, le déficit des compétences techniques

et administratives sapent quotidiennement la crédibilité des institutions locales. A Bilqâs, l'ordure est omniprésente. Le service de collecte est rudimentaire. Le dispositif, artisanal, consiste en une chaîne de bennes collectives éventrées et dispersées à quelques embranchements de la ville. Les points de ramassage parce qu'insuffisants et inadaptés deviennent des points d'agglomération d'immondices. Une quinzaine de fonctionnaires de la ville tentent de contenir à la pelle les tas les plus importants qui jonchent les rues. Deux camions à bennes, sous-dimensionnés et hors d'âge assurent alternativement, faute de maintenance, le transport d'une partie du rebut quotidien de la vie urbaine vers une décharge de 100 feddans[336] à la limite de l'agglomération en direction de Shirbîn. L'ordure est un enjeu politique local. Les Frères musulmans, qui ne disent pas leur nom, contestent la compétence de l'équipe municipale sur la question du traitement des déchets. Au sein du groupe de militants « frères », la propreté urbaine c'est l'affaire d'Ayman. En dépit de ses sympathies, cet ingénieur-agronome, qui contrôle dans les coopératives de la région, en amont des centres de tests d'Alexandrie, la qualité de la production du coton, est encarté au Parti national démocratique (PND). A ce titre, il siège au conseil populaire de Bilqâs, où il mène depuis pratiquement une dizaine d'années, une controverse sur la capacité des autorités désignées à gérer le chef-lieu. Lors du tremblement de terre de 1992, les Frères musulmans ont donné à voir dans les décombres (et depuis sur les friches de l'État), l'efficacité de leur organisation en situation de crise. La catastrophe a réactualisé de manière spectaculaire la tradition caritative des Frères musulmans, qui interviennent à partir des mosquées proposant toute sorte de services à la population. En marges des élections législatives, les deux cadres d'intervention de la confrérie demeurent la mosquée (actualisation de fonctions traditionnelles) et les syndicats (médecins et ingénieurs). Ayman milite pour la propreté de sa ville, pour laquelle, habitants et commerçants s'acquittent d'une taxe spécifique. Dans ce contexte, les citadins ordinaires ne peuvent être rendus responsables d'actions polluantes pour lesquelles il n'existe pas d'initiatives publiques en mesure de les aider à améliorer les conditions de leur environnement. Entre désarroi structurel et compétences pratiques de ses habitants, la propreté relève d'un engagement manifeste des citadins, d'une mobilisation de la population, à une échelle modeste, au niveau de la ruelle, afin d'organiser l'évacuation des ordures ou de nettoyer les espaces intermédiaires. Une gestion limitée qui témoigne d'une tentative d'habitants délaissés pour d'obtenir leur part des bienfaits de la ville.

[336] 1feddan = 0,42 hectares

Sans véritablement comprendre, ce qui se passe au moment où cela se passe, mes « amis » m'enrôlent dans la contestation, en arrangeant la rencontre avec le président du conseil de la ville. Sans le savoir, je pouvais observer le réseau d'implication d'une cellule Frères dans la gestion des affaires locales. Un activisme caractérisé par son opacité. Ignorant sur le coup, il s'agissait d'une situation paradoxale, d'observation par inadvertance. Le passage d'Adel à Bilqâs suscitait toute sorte de visites dont j'étais le spectateur. Le bureau d'Oussama connaît la fréquentation et l'activité des grands jours. Des jours rares, j'allais m'en apercevoir dans l'emploi du temps d'Oussama. Je partageais le quotidien de militants : des avocats, un comptable, un instituteur, un pharmacien, un agronome, un épicier, un contremaître... C'est aux détours des conversations, que je devinais les principes de ce que l'on appelle la « culture frère musulman » (*al-thaqâfa al-ikhwâniyya*) : des règles régissent les relations entre individus, le rapport à l'organisation, le sens de la discipline. Je pouvais être là parce que je m'intéressais aux ordures et non à la confrérie. Dans cette organisation pyramidale, la chaîne de commandement est respectée en toutes circonstances. Rien ne se passe, sans en référer à son responsable hiérarchique. Que sait-on avec certitude des mécanismes de prise de décision au sein de la confrérie ? « Que les décisions sont prises par le bureau de guidance, qui a beaucoup d'attributions, et qui voit son importance croître du fait que, vues les contraintes de la clandestinité et de l'illégalité, il est difficile, voire impossible, de réunir en assemblée le *majlis al-shûrâ* (l'assemblée consultative) du mouvement, répond Tewfik Aclimendos[337]. En passant donc, j'apprenais qu'une cellule de base se compose de personnes et de compétences mobilisables, *à tout moment*. En 2005, les experts et les sources sécuritaires estimaient de 100 000 ou de 500 000 les militants Frères Musulmans. A Bilqâs, pour ceux que je connaissais, des relations amicales et militantes s'étaient nouées à l'occasion d'une expérience migratoire commune. La plupart d'entre eux s'étaient rencontrés en Arabie Saoudite où affinités politique et régionale ont cimenté le groupe des amitiés durables. Localement, les cellules (*usar*) doivent suivre avec assiduité les prêches du vendredi, se réunir dans les mosquées, et y organiser des leçons de *fiqh* (de jurisprudence islamique), ouvertes à tous. L'essentiel de l'activité se résume à la *dawaa* signifiant littéralement « l'appel », ce terme renvoie, selon les contextes, au militantisme, au travail de prosélytisme ou au message religieux. Les amis d'Adel commanditent aussi de petits projets, sous forme d'aide financière personnalisée. Récemment, le groupe pouvait s'enorgueillir d'avoir aidé une veuve à acquérir un four à cuire du poisson.

[337] ACLIMENDOS 2006

L'arrivée d'Onyx à Bilqâs ?

Pour le réseau aussi amical que discret d'Adel, ma venue à Bilqâs est une aubaine. De ma préoccupation toute scientifique (*'ilmi*) pour les déchets, et de mes antécédents alexandrins[338], mes interlocuteurs ne retiennent que des applications potentielles de mon expertise aux problèmes de la municipalité. La présence experte d'un étranger donne un avantage à Ayman dans la joute politique qui l'oppose à l'exécutif de la ville. Le porte-parole facilite donc mon enquête en arrangeant un rendez-vous officiel avec le président du conseil de la ville. Il ne viendra pas et je serai accompagné d'Adel et d'Oussama (le comptable). La rencontre a lieu dans son bureau, une pièce vaste, meublée chichement de chaises alignées, de son bureau imposant et d'un portait du *raïs*. La photo du sexagénaire nous sourit. Pas lui. L'homme est nouveau à Bilqâs, il a été parachuté de Gîza. Autant dire que sa nomination dans région n'est pas une promotion. Seules les carrières prospères de l'arrière-pays assurent une rente de compensation au chef de ce district agricole et excentré. L'homme silencieux nous invite d'un geste à nous présenter. Tandis que je tends une lettre bilingue à en-tête du Cedej, signé par son directeur (Alain Roussillon)[339], Adel se fait l'interprète enthousiaste des mes intentions de recherche. Le ton est déférent, on nous sert le thé. Le responsable toujours silencieux me relance du regard. Je me présente brièvement et insiste sur l'objet de l'étude, volontairement flou pour avoir un maximum de latitude, en une phrase que je bafouille mon projet, « *al-tahawwulât al-iqtisâdiyya wa al-igtimâ'iyya li l-mudun al-saghîra* » : les changements économiques et sociales dans les petites villes. L'homme de petite taille se lève furieux, et gronde : « de quels changements parle t-il ! Qui c'est celui- là ! Où est l'expert étranger dont on m'a parlé ! Où est son autorisation ! ». Je ne comprends pas, je regarde Adel, hagard, qui tente de lever le malentendu. Tapant de la paume sur le bureau, l'homme coupe court, ne veut rien savoir, il appelle ses sbires et nous congédie. Le thé est encore chaud.

Le secrétaire qui a permis ce rendez-vous est dépité : « vous avez tout fait à l'envers, c'est vraiment n'importe quoi ! *Al-tahawwulât* … ». Ayman m'avait introduit comme un expert de la propreté urbaine, employé d'Onyx, cette fameuse multinationale française, dont tout le monde parle depuis le succès de son intervention à Alexandrie. J'étais même un interlocuteur de son ambitieux gouverneur, le très respecté Abdel Salam Mahjoub… Au-delà de la singularité de l'expérience de terrain, il y a toujours des choses qui reviennent, y compris et surtout les erreurs du terrain, les difficultés d'entrer, la façon dont certaines portes se ferment

[338] TASTEVIN 2003
[339] *Cf.* ANNEXES

et d'autres s'ouvrent. Il y a là des processus qu'il est possible de connaître, qui se retrouvent et qui permettent de comprendre ce qui s'est joué sur le terrain, c'est-à-dire de savoir qui nous a pris pour un allié et qui a considéré que surtout il ne fallait pas qu'un étranger vienne regarder ce qui se passait. Pour Florence Weber, c'est « cette connaissance des processus liés à l'arrivée d'un observateur extérieur qui nous permet de ne pas être complètement manipulés par les enquêtés. Un des grands risques de l'enquête ethnographique, c'est précisément d'être manipulé par certains qui veulent diriger notre regard et nos interprétations. »

Rencontre impromptue

J'étais comme banni. Comment continuer une enquête sur la gestion municipale, en dehors de ses services ? L'investigation ethnographique dans ces petites villes oubliées me semblait vouée à l'échec. En tout cas, le projet de recherche qui avait justifié un financement était tout bonnement infaisable. Mais c'était sans compter sur une rencontre, une rencontre qui bouleverse le cours d'une vie (d'une thèse dans mon cas). « Il a changé ma vie ! ». En montant pour la première fois dans un autorickshaw, j'entrai dans un autre monde. A l'ambiance de déliquescence qu'entretenaient ici les discours pessimistes de mes interlocuteurs *barbus* ou là-bas, les analyses omniscientes du Caire sur une province éternelle, se substituait l'enthousiasme du changement en train de se faire. Au dysfonctionnement généralisé d'un pays d'« arriérés » (*mûtakhallif*), on pouvait enfin opposer quelque chose qui marche dans l'arrière-pays. Ce n'est pas seulement l'environnement discursif qui basculait, mais les conditions même d'une interférence étrangère (la mienne). S'intéresser à ce qui ne marche pas (les ordures) dans un endroit qui n'intéresse personne (une petite ville du Delta) est injustifiable. Ou justifie le rejet d'une présence inquisitrice. Je ne pouvais rien voir parce que j'étais mal vu. Mais en montant dans ce rickshaw, le cadre se déplace. La curiosité devient bienveillante, l'observation d'emblée acceptable et ma personne acceptée au-delà d'un cercle qui m'aura pratiquement fait bannir de la ville. Malgré eux.

Quand je monte la première fois, c'est déjà dans l'idée de m'affranchir de mes connaissances sur place. Je souhaite avoir un autre aperçu de la ville, je me rends compte que je suis encore incapable de m'orienter dans le lacis de l'agglomération. Dans le delta, l'irrigation pérenne a non seulement posé les fondements de l'extension urbaine mais aussi entraîné un changement radical dans la morphologie des villes. Ces dernières comme les villages, étaient au temps de l'inondation contraintes d'êtres bâties sur des collines artificielles : le *kûm* donnait à la ville une configuration globalement circulaire, au bâti très dense et au tracé labyrinthique. Je

décide donc me déplacer en rickshaw afin de prendre enfin mes propres repères dans la ville et d'en savoir plus sur cet étrange triporteur.

En ce premier août 2004, il est huit heures du matin, nous sortons avec Adel de la *lokanda*, la petite impasse donne sur la rue du marché, une rue en terre battue envahie chaque jour par de petits étales qui revendent principalement des légumes de la petite production vivrière. L'étal compose le débouché d'un circuit court de commercialisation d'une agriculture locale de subsistance. Haricots, *bamia*, tomates disputent l'axe commerçant aux revendeurs de poissons (*samak bûlti* ou *burrî)* qui pour la plupart proviennent des fermes piscicoles du lac Manzalâ, mais aussi de quelques pêcheurs du coin, qui complètent leurs revenus en vendant au marché leurs plus belles prises, souvent des sandres qu'ils ont attrapé dans le Nil à coté de Shirbîn (branche de Damiette). Pour prendre un touk-touk, nous nous dirigeons, machinalement vers *l'asphalt* et le *midân* Ghattab, un carrefour de l'agglomération. Véritable goulet d'étranglement qui oblige, camions, camionnette, microbus, voitures, charrettes et même les triporteurs à ralentir. Comme il nous le dira plus tard, Maher nous a vu arriver de loin. Ce qui n'est pas mon cas, il nous fonce littéralement dessus, sûr de sa conduite, il braque au dernier instant et nous invite, tout sourire, à monter dans son touk-touk. Le jeune chauffeur est affable, il a bien compris, en me scrutant dans son triple rétroviseur, que nous n'étions pas du coin. Nous souhaitons découvrir avec lui la ville, toute la ville. Nous paierons, qu'il ne s'inquiète pas.

Cette visite guidée permet d'esquisser la toponymie de Bilqâs, à défaut encore de se repérer, cette première indexation ambulante des noms de lieux offre autant de prises dans la géographie alambiquée de la localité. Les toponymies rappellent les deux moteurs de l'urbanisation en Égypte : l'agglomération et l'administration. Émergent les noms de terroirs et des anciens noyaux villageois qui ses sont progressivement agrégés par extension du bâti et les hauts lieux de l'encadrement administratif. Dans les chefs-lieux, le paysage urbain est peu hiérarchisé, le repérage d'un édifice particulier est difficile. En l'absence de visibilité et de lisibilité des territoires des bourgs, je (re)découvre la ville au ras du trois-roues. Je remarque que ce foisonnement de banquettes aussi disponibles que mobiles offre une médiation nouvelle et renforce l'accessibilité de l'agglomération et de ses lieux d'échanges.

Dans le centre-ville	Sur la route de Gamassa (direction Shirbîn)	Sur la Route de Mansûra	Sur la route de Satamûni
Mahkama al-Qadima Mathfi st. Midan Ghatab Masna st Midan Mahatta Taftish al-Zi'ari Bank Masr (Ma'taf Shirbin)	Souq al-Mawashi Hezbet Hamra 'ard Abu Tagî Hezbet al-Zini	Antara / Mazlan Hezbet abu atia Al-Saha	Herbet al-Gad / Sobbki Awlad omar

Encadré 3- - Repères toponymiques de Bilqâs

Cette première déambulation nous permet d'entrevoir toute l'activité induite par l'utilisation du rickshaw, mais surtout, entre commentaires à propos d'une petite ville sans qualités et conversation sur le métier, de mieux connaître notre chauffeur, l'un des premiers à Bilqâs : Mohammad Maher a 22 ans. Il est un chauffeur propriétaire de son véhicule depuis presque 3 ans. Au début (2002-2003), il pouvait gagner 100 LE par jour, de 40 à 50 LE ces derniers temps (fin 2004-2005). Cette rentabilité s'est aussi maintenue au prix de conditions de travail très dures et pénibles (j'allais m'en rendre compte par moi-même).

Il est l'aîné et le seul garçon, il a obtenu un report de trois ans pour l'armée, au motif de soutien de famille : « Mes parents ont besoin de moi ici, je ne peux donc pas émigrer »[340]. L'obligation du service militaire est pour les jeunes hommes, d'une durée inversement proportionnelle au niveau d'étude : de trois ans pour ceux qui n'ont pas atteint le secondaire, de deux ans pour ceux qui l'ont atteint et d'un an pour ceux qui atteignent l'enseignement supérieur. La préoccupation actuelle de Maher est son mariage. Grâce au touk-touk que son père lui a acheté, et ses revenus qui paraissent faramineux à Adel, Maher assume financièrement la préparation de son mariage, laquelle consiste principalement dans la supervision de la construction pas à pas d'un nouvel étage pour son appartement du petit immeuble familial. Le père, qui a émigré en Irak, tient un *dûkan*, une épicerie papeterie, à proximité d'une école sur la route de Tahrzi (le long du petit canal), où nous nous rendons. Imperceptiblement, j'étais en train de basculer dans le monde du touk-touk.

[340] Conversation avec Maher dans son rickshaw du 01 aout 2004

Un objet flottant

Depuis cette première fois, je ne suis plus redescendu du triporteur. Finalement, cette période de flottement (2004), qui n'avait encore rien d'une méthode, a eu le mérite d'orienter mon attention vers un objet inédit, dont j'allais pouvoir observer la mise en contexte[341]. En m'intéressant à l'autorickshaw, je pouvais suivre comment cet objet était en train de se contextualiser en traquant de petits réseaux, ces filaments hétérogènes attachant l'innovation à quelques personnes qui semblaient décider de son à-venir. Tout en conservant de bons rapports avec mes interlocuteurs « barbus », la vie locale d'une cellule frère ayant fortement intéressé mes collègues politologues, ces derniers m'avaient pourtant mené au *clash* avec l'autorité politique de la ville, je choisissais de séparer nos affaires (on a vu comment leur confusion avait abouti à une remise en cause de ma présence) et comme d'autres, j'étais en train d'associer progressivement (2004-2007) et sans le savoir le sort de mon enquête à celui de l'innovation indienne.

L'introduction de l'autorickshaw dans les petites villes du Delta a rendu possible, l'observation *in situ* de la mise en place d'un service paralégale de transport ou comment de nouveaux transporteurs pouvaient explorer et inventer des arrangements inédits face à un État central qui s'effrite en province. Je rencontrais sans difficulté ces opérateurs. De jeunes chauffeurs (comme Maher), ces pionniers de l'exploitation commerciale d'un mini-taxi composaient un maillon stratégique de la chaîne d'importation : le pivot d'une demande en train de se révéler. C'est en empruntant systématiquement l'autorickshaw que se déployait la méthode : « (…) à rester en toute circonstance vacant et disponible, à ne pas mobiliser l'attention sur un objet précis, mais à la laisser « flotter » afin que les informations la pénètrent sans filtre, sans a priori, jusqu'à ce que des points de repères, des convergences, apparaissent et que l'on parvienne alors à découvrir des règles sous-jacentes »[342]. Soit « l'observation flottante » de tout un travail d'adaptation « d'entrepreneurs sans entreprises »[343] pour imposer un nouveau mode de transport.

Accompagner ces chauffeurs était l'occasion d'interroger ces niches professionnelles, ces nouveaux métiers urbains de service dans lesquelles se déploie une activité qui n'est ni encadrée par des institutions étatiques et son système de protection contractuel ni par des institutions corporatives et sa tradition de cooptation informelle. L'exploitation économique

[341] LATOUR 1992
[342] PETONNET 1979
[343] GRANOVETTER 1973

du nouveau service, son organisation segmentée, nous pouvions la comprendre à partir de l'ethnographie des pratiques quotidiennes du « boulot », dans un contexte où les cadres formels du travail salarié, du travail indépendant, du travail familial ne sont pas fixé par la loi.

Mais où se poser pour observer des faits significatifs ? Et décrire les conditions de travail et ses relations asymétriques, les critères de recrutement, les modalités pratiques de la confiance. Cette question pratique s'est réglée progressivement. En deux temps : le temps de se faire accepter ou la méthode exploratoire (questionnaire) et le temps du compagnonnage ou la méthode ambulatoire (observation…). Dans les deux cas, le point de vue est embarqué. Le poste d'observation est au cœur de la nouvelle activité de transport : dans la cabine en mouvement du touk-touk. C'était le début de ce que j'appelais « l'opération de *douk-douk* » (la désignation du triporteur à moteur n'était pas encore stabilisée). Elle consiste alors en deux étapes : l'élaboration d'un questionnaire simple et sa passation plus complexe. En-deçà et au-delà et de toute ambition quantitative (pour obtenir un taux de sondage 1/10, il aurait fallu passer 150 questionnaires), il s'agissait, au tournant d'une enquête qui commençait, en sortant finalement des ornières amicales de mon « parrain » de terrain, de donner à ma présence fragile (ou contestée) une consistance de « chercheur ». Rudimentaire, ce questionnaire avait une fonction phatique, comme une hésitation pour établir la communication. Soit tout un travail de présentation de ma personne et d'explications concernant mon travail universitaire qu'assumait parfaitement à mes cotés Adel. Pour les chauffeurs « le temps c'est de l'argent », l'adage aura déterminé les conditions de notre interférence, soit la passation en binôme, le temps d'un trajet aux antipodes de l'agglomération.

D'abord, nous étions embarqués comme passagers. Le temps d'une course payée, sur la banquette arrière, Adel explique et questionne : « Êtes-vous le propriétaire ? Combien l'avez-vous acheté ? ». Je note réponses et commentaires, doutes et précisions. Et, je relance en aparté : « comment t'es venu l'idée de te lancer dans cette affaire ? ». Adel consigne le récit bref de discussions entre amis et les résultats des petites enquêtes de chacun. La décision semble se prendre sur le mode « puisque ça marche pour les autres, pourquoi pas pour moi ? ». Je risque une question sur le financement (crédit, prêt, tontine, magot,…). Pas d'esquive. Quand le chauffeur loue le triporteur, j'essaye d'entrevoir les arrangements en vigueur avec les propriétaires, les modalités concrètes de l'activité, des revenus qu'elle génère et de leur répartition.

Encadré 4 - Questionnaire exploratoire auprès des chauffeurs

<table>
<tr><td colspan="2">1- Êtes-vous propriétaire ou locataire de votre véhicule ?</td></tr>
<tr><td>Propriétaire exploitant
2. Combien avez-vous acheté votre véhicule ?
3. Quand ?
4. Combien votre touk-touk vous rapporte-il par jour ?
5. Quelles sont vos horaires de travail ?</td><td>Locataire exploitant
2. Depuis combien de temps êtes-vous chauffeur ?
3. Combien gagnez-vous par jour ?
4. Quelles sont vos horaires de travail ?</td></tr>
<tr><td colspan="2">6. Quels problèmes rencontrez-vous ?
7. Êtes-vous satisfait de votre travail ?</td></tr>
<tr><td colspan="2">8. Quel âge avez-vous ?
9. Quel est votre dernier diplôme
10. Êtes-vous marié ?</td></tr>
</table>

En fin de course, au moment de régler, Adel essaye toujours d'en savoir plus sur notre interlocuteur. Ce premier questionnaire rapide avait pour but de susciter des entretiens, après le boulot, dans le bureau, calme et central, d'Oussama le comptable. Un seul chauffeur s'est présenté. Un jeune vêtu à « l'afghane », barbe longue et *qamîs*. Il fréquentait la mosquée de la rue Palestine, dont les prêches sont animés une fois par mois par Cheikh Hassan, une figure nationale du wahhabisme. Pas d'entretien à proprement dit, mais face au prosélyte mon cheikh Adel désamorce la confrontation : « Non, je ne suis pas converti, ni en voie de conversion ». « J'apprends et me familiarise à son contact avec la culture islamique ». « Il est mon tuteur ». Pour la première fois, l'ambiguïté de notre relation devenait explicite. J'apprendrais seulement que le touk appartient à une association caritative (*gamaa'a*) de ladite mosquée. J'ai visiblement le même âge que le chauffeur. La rencontre se termine par une question résignée : « mais que ferais-tu à ma place ? ». Ma réponse, un rien populiste conclut la conversation : « à ta place, sûrement la même chose… ». Si nos questions ne susciteront pas d'entretiens, ce premier bilan confirme cette envie de parler que nous avions décelée chez Maher. Une inclinaison teintée de méfiance, mais sans aucune hostilité, nous pouvions envisager une investigation de plus longue haleine dans ce monde en gestation des transporteurs. Bousculés par l'épisode du *maglîs*, des manifestations étudiantes à Mansûra, puis les vagues d'arrestations des cadres et des jeunes militants « Frères Musulman » qui s'en

suit, achèvent de fragiliser nos attaches dans la région. Un étudiant a été tué à Talkhâ, je dois encore quitter la ville à la fin du mois d'août. Les contrôles systématiques aux entrées de Bilqâs (pendant ces opérations massives de police, les chicanes aux abords des villes se transforment en *check point*), nous obligent à dévier notre itinéraire par les champs.

Une interruption contrainte, qui au-delà de nos maladresses, rappelle crûment la difficulté structurelle de l'enquête de terrain en Égypte. Il avait été difficile de trouver Bilqâs, il semblait encore plus délicat d'y retourner. Je décidais de me faire oublier quelques semaines, pendant lesquelles, je prolongeais ma découverte de l'autorickshaw par des incursions dans le delta. De Dikirnis à Fakûs (al-Sharqiyya), de Samannûd (al-Gharbiyya) à Mutûbas (Kafr al-Shaykh), je pus me rendre compte de l'importance de la diffusion de l'innovation indienne. Chemin faisant, je notais de ville en ville qu'il était définitivement plus facile d'arriver dans un chef-lieu en touk-touk. Si les contours de l'étude ethnographique en cours tendaient encore à confiner ses prétentions aux frontières des mondes quotidiens que je pouvais observer, ces détours élargissaient en passant l'horizon des cas rencontrés.

La grande différence entre le Delta et la vallée du Nil, réside dans l'autonomie des déplacements. La police n'effectue pas de tri sécuritaire. Si circuler en voiture ne pose pas de problème, la sédentarisation prolongée expose autrement au contrôle policier. C'est pourquoi, ne voulant pas me résoudre à un engagement par éclipse sur le terrain, où plutôt ne sachant pas encore comment en tirer parti, je profitais du Caire pour tenter de légaliser cette enquête de terrain. L'épisode du *maglîs*, la fuite par les champs, rappelle crûment l'instabilité des présences indiscrètes et la vulnérabilité des attaches locales. L'enquête pour laquelle j'avais obtenu un financement est tout bonnement infaisable. Pour autant, l'exploration flottante sur le terrain de Bilqâs a été une véritable expérience. Je m'apercevais un peu naïvement en côtoyant ses habitants à quel point, ces petites villes étaient un point noir de la recherche urbaine en Égypte. Enfin et surtout, ce flottement initial est à l'origine d'une découverte : le rickshaw. Une rencontre d'autant plus passionnante, qu'elle se faisait à deux. Nous formions avec Adel un duo qui expliquait en partie comment je me suis retrouvé dans le coin.

La question du questionnaire

De retour au Caire, le cours de ma recherche avait bifurqué, il suivait désormais la piste du rickshaw :

> « En deux mots, la méthode est un peu expérimentale (pour moi en tout cas) : pour le volet histoire sociale du Toc Toc, les protagonistes sont toujours en vie et en activité, je procède donc par entretiens,

> depuis les jeunes pionniers jusqu'aux vieux cochers. Pour prendre la mesure de la petite économie du Toc Toc, je suis en train d'élaborer avec l'aide précieuse de François un questionnaire, à l'attention des propriétaires exploitants ou des locataires exploitants. Lors de mon dernier séjour, nous avons pu faire passer (le temps d'une course à chaque fois) une dizaine, d'un premier questionnaire rapide, qui avait pour but de susciter des entretiens. Cela a très bien marché, d'où l'idée d'en faire un questionnaire exploitable qui nous renseigne principalement sur les revenus de l'activité et les aires desservies. Quant aux usages du service, c'est l'observation en situation de tout ce qui se passe autour du Toc Toc qui l'emporte. »[344]

J'imaginais alors ce questionnaire pour me mettre le pied à l'étrier… établir un terrain d'entente avec l'interviewé, je voulais m'orienter vers une formule narrative de l'entretien. Je voulais laisser aux chauffeurs interviewés le temps la place et le temps de raconter leur propre histoire, d'offrir leur propre récit tout en affichant ostensiblement ma position de chercheur. Instaurer un dialogue au prix de la neutralité, de la fiabilité, de la reproductibilité et souvent de la représentativité… L'enjeu méthodologique était ailleurs.

Sans revenir sur les limites de la méthode[345], je voulais me servir de cet alibi, pour faire accepter ma présence. Un questionnaire, c'est une affaire sérieuse, écrit et circonscrit, il peut être traduit et circuler facilement de bureau en bureau. Vérifications et validations faites, je pourrais obtenir une autorisation, un tampon, et retourner sans craintes à Bilqâs, … Ce questionnaire serait en quelque sorte un cheval de Troie administratif. Restait à savoir à qui demander, à trouver le premier bureau, le bon relais pour que la requête ne s'égare et ait une chance d'aboutir. En 2005, le Cedej n'était plus dans les représentations bureaucratiques, cette obscure officine étrangère, autrement dit dans la presse, un nid d'espion. Le Centre de recherche (Mae/Cnrs) et son observatoire urbain est depuis une quinzaine d'années devenu un acteur reconnu du champ scientifique égyptien. Pour autant, ce n'étaient pas ses réseaux académiques, qui pourraient soutenir officiellement le questionnaire d'un étranger. En revanche, le projet pouvait intéresser un autre partenaire du Cedej : le Capmas (*Central Agency for Mobilization and Statistics*), le questionnaire pouvait les convaincre non pas par ses qualités intrinsèques, mais à la faveur de circonstances exceptionnelles : la publication du Cédérom « Un siècle de recensements », que l'on présentait alors comme une nouvelle

[344] Extrait d'un émail envoyé à J-C Depaule à l'automne 2004
[345] BURAWOY 2003, p.436

« Description de l□Égypte »[346]. Cette publication était l'occasion de célébrer dix ans de coopération entre des institutions françaises et égyptiennes :

- Dix ans de recherche (1993-2003), soixante personnes mobilisées directement dans le projet. Plus d'un million d'euros investis par le Ministère des affaires étrangères, le CNRS et le Capmas.
- 8,5 millions de données statistiques saisies, soit le contenu de 280 volumes imprimés rassemblés, ou 5000 pages disponibles sur un seul support de quelques grammes.
- 5 600 entités géo-administratives localisées et minutieusement cartographiées (villes, villages, quartiers de villes) avec leur hiérarchie administrative.
- Le premier document présentant une translitération latine rigoureuse des toponymes arabes et un codage historique permettant de suivre toutes les modifications territoriales intervenues depuis 1882.

Encadré 5 – Cédérom « Un siècle de Recensements »

La fabrication du cédérom était le résultat tangible d'une collaboration étroite entre les équipes de l'Observatoire urbain du Caire contemporain et le Centre de Système d'information géographique du Capmas. C'est donc par les petites mains que remonta le questionnaire dans l'euphorie de l'événement. Le responsable du Centre égyptien est secrétaire d'État et le président du Capmas est un Général (*liwâ'*). L'agence de statistiques égyptiennes est au cœur de l'appareil militaro-administratif qui gouverne le pays. La version arabe du questionnaire est reprise par les services du Capmas et remise aux bons soins de la Sûreté d'État (*amn al-dawla*), qui domine l'organigramme des services de sécurité. C'est elle qui en dernière instance veille aux ingérences étrangères, en délimite l'étroit périmètre et octroie théoriquement les autorisations. Huit semaines plus tard, la décision emprunte le chemin inverse et tombe sans appel : pas d'autorisation pour le questionnaire !

Pour sortir d'une impasse (toute théorique), nos relations du Capmas proposent un compromis : Ce n'est pas moi qui passerait le dit questionnaire, mais des employés de l'antenne locale du Capmas à Mansûra. Bien sûr, je pourrais les accompagner sans intervenir directement dans l'opération. Je dois réfléchir à cette proposition… En voulant, à tout prix, formaliser ma présence dans les petites villes du delta, j'étais en train de définitivement m'en couper. J'allais introduire le loup dans la bergerie. En effet, comment imaginer accompagner ou même être accompagné par des fonctionnaires pour prendre la mesure, par questionnaire, des revenus d'une activité paralégale de transport ?

[346] Lettre de l'OUCC, n°6

Institutionnaliser ma démarche ethnographique, c'était marcher à l'envers, c'était ne rien comprendre à la négociation permanente de l'acceptabilité légale d'une activité sociale comme *chercher* dans mon cas. Je voulais régler une fois pour toute avec un tampon la question de l'engagement et des effets de pouvoir. Il n'en sera rien. Du questionnaire, il ne restera qu'une formidable préparation pour conquérir une place à coté du chauffeur. Passer de l'autre coté, du coté passager (questionnaire), à coté du chauffeur (observateur embarqué). Un point d'observation ambulant pour faire l'ethnographie d'un métier, les frontières entre économie domestique et économie officielle, pour dessiner les contours et détours d'une économie locale de la mobilité bousculée par l'innovation indienne. Dès son introduction, le rickshaw s'attache un groupe, « les jeunes », même si les contours d'un tel collectif restent évanescents, la catégorie politique « jeunes diplômés » a été reprise par les promoteurs de la machine indienne. Retournement discursif et subversion de la performation, le touk-touk tient sa promesse ; il réalise ce que Moubarak prétendait faire depuis deux décennies, donner un travail aux jeunes entrant sur le marché du travail. C'est toute l'ironie de sa prohibition.

La motorisation conflictuelle des petites villes

Dès sa première importation au tournant du siècle dans la ville de Simbâlawayn, le destin égyptien de la machine indienne est marqué du sceau de l'irrégularité. Un double conflit signe son apparition dans les petites villes du Delta. Aucune mention d'un véhicule à trois roues n'existant dans le code de la route égyptien, l'Office de la circulation (*al-murûr*), soit la police en charge de la sécurité routière, interdit d'emblée la circulation du triporteur à moteur. Alors que son commerce prospère, son utilisation serait juridiquement impossible : sans permis ni immatriculation, le touk-touk relève de la catégorie des objets roulant non identifiés. Il est donc classé dangereux et son usage est proscrit. Comment se fait-il qu'un engin dérivé de la moto et si proche de la voiture, soit repoussé aux marges de la légalité ? Dangereux, il ne l'est pas seulement pour la sécurité routière, il l'est aussi, rappelons-nous, pour les tenants historiques de l'offre de transport dans les chefs-lieux. Là où elle exerce, la corporation des fiacres, à la différence du nouveau service, est encadrée par la municipalité : licence pour le véhicule, permis et assurance pour le cocher. Les *hantûr* s'opposent donc frontalement au rickshaw.

Au fil de cette histoire en train de se faire, nous allons comprendre comment le trois-roues frappé d'une interdiction de circuler s'est imposé dans les territoires relégués de la République. Il s'agit d'observer comment l'objet se contextualise, de rencontrer les acteurs de

la normalisation d'une activité para-légale de transport, soit des personnes connues avec lesquelles on peut s'entretenir. Il s'agit de suivre les médiateurs et porte-paroles de l'innovation, mais aussi les rumeurs, les faits divers, les controverses publiques qui s'attachent à sa diffusion, soit des coupures de presse que l'on peut consulter. Je vais suivre le fil de personnes et des justifications qui décident du destin égyptien de l'autorickshaw pour reconstituer la trame d'une négociation entre citadins, qui se sont massivement emparées du touk-touk et pouvoirs publics dont « la légitimité se joue dans la gestion de la circulation, en particulier lorsque celle-ci paraît menacer l'ordre social »[347]. Dans ce chapitre[348], je poursuis le projet de restituer cette co-évolution de l'objet et de sa société, cette construction lente, patiente, incertaine par laquelle s'édifie une économie du touk-touk liant des utilisateurs, des distributeurs, des chauffeurs, des réparateurs, des réputations, et désormais des règlementations.

Et pourtant il roule !

A la fin des années 1990, la sécurité routière s'impose comme une priorité des politiques publiques en Égypte. Il faut dire que l'ampleur de l'hécatombe sur les routes est alors préoccupante. En 1998, les statistiques égyptiennes dénombrent 6 000 victimes de la route dans le pays pour une population de 60 millions d'habitants et un parc automobile d'un peu moins de trois millions de véhicules immatriculés, toutes catégories confondues, motos comprises[349]. Fin 1998, le gouvernement montre qu'il se saisit de la question en déposant en un projet de loi ayant explicitement pour but de mettre fin « à l'augmentation alarmante des accidents de la route et à résoudre les problèmes de trafic ». L'idée de plus en plus répandue de risque routier devient un instrument incontournable de la gestion de la circulation, tant dans les discours que dans les pratiques techno-bureaucratiques. L'application des amendements de la loi prévoit le renforcement des prérogatives policières : la verbalisation systématique et exponentielle et le redéploiement massif d'une présence dissuasive. La loi, votée au Parlement le 5 décembre 1999 après de nombreux débats, entre en vigueur le premier janvier 2000. Sa mise en application donne lieu à un impressionnant déploiement des forces

[347] ABECASSIS 2008

[348] Ce chapitre a été l'objet d'une contribution à un programme de recherche (ACI/ENS), sous la direction de Frédéric Abécassis, des « conduites urbaines » à la sécurité routière : Jalons pour une histoire de la construction sociale du risque routier en France et en Égypte (mai 2008).Il reprend en partie l'intervention de la conférence T2M, Paris et Marne-la-Vallée, ENPC, (28 septembre - 1 octobre 2006). « The car-possession conflicts in the small Nile Delta cities (2000-2005) », Fourth Annual Conference of the International Association for the History of Transport, Traffic & Mobility, École nationale des ponts et chaussées (ENPC)

[349] D'après les statistiques de la Direction générale de la circulation, 6 000 personnes sont tuées et 30 000 sont blessées dans des accidents de la route en Égypte chaque année.

de l'ordre en ville et sur les routes (radars, patrouilles volantes et barrages filtrants,…), en application d'une loi essentiellement répressive. Les tarifs des contraventions sont multipliés par vingt, aussi bien pour les stationnements que pour les excès de vitesse ; l'usage du klaxon devient prohibé en ville, l'examen du permis de conduire plus sélectif (on passe de 78% de succès à la première tentative à 19%). Un an de sursis est donné pour sanctionner le port de la ceinture de sécurité, qui devient obligatoire en janvier 2001, et pour l'usage du téléphone portable en voiture. La mise en application de ces dernières mesures entraîne une spéculation sur les casques de moto et les ceintures de sécurité, qui passent en quelques jours de 35 Livres égyptiennes à plus de 200 LE.

Deux ans après l'entrée en vigueur de cette loi sur la circulation, le ministère de l'Intérieur commande des études sur les causes des accidents de la route. Celles-ci attestent que « le facteur humain est en cause dans 70,5% des cas », devant la défaillance technique (22,5%), les aléas climatiques, pluie ou brouillard, (4,5%), et très loin devant l'état des routes (2,5%)[350]. La mise en avant de la responsabilité individuelle, que ce soit celle du conducteur ou du propriétaire qui maintient en circulation un véhicule défectueux, annonce le développement de nouvelles procédures de vérification des matériels roulant.

Avec l'intensification de la circulation, la sécurité routière devient la clef de voûte de tout un dispositif discursif qui légitime et autorise l'application de programmes visant à transformer l'espace social de la route, mettant en jeu sa police, des experts et, dans une certaine mesure, ses usagers. Dans ce cadre répressif, où s'annonce des mesures très strictes de contrôle technique de l'automobile visant à éliminer de la circulation des unités plus anciennes et donc la partie la plus fragile économiquement des usagers (voitures personnelles ou taxi), qu'émerge un type inédit de véhicule loin des grands axes, dans un chef-lieu de la province de la Daqahliyya.

Le déplacement de la ligne de front

Alors qu'il n'existe toujours pas dans les textes, le rickshaw à moteur est, comme on l'a vu, partout dans les rues de Simbâlawayn. En dépit de résolutions centralisées, l'irruption du rickshaw dans la desserte marchande de la ville oblige les autorités locales envers un service qu'elles ne pouvaient garantir. La rue ne serait pas un bien physique mais un bien intangible à définir en fonction de la circulation et des besoins de déplacement de la population. La

[350] AHRAM HEBDO,

corporation des *hantûr* est déboutée de l'espace municipal de transport, qui devient finalement libre d'accès. Un débordement citadin d'autant mieux consenti qu'en définitive, selon la maxime « qui consomme paie », les habitants financent des services urbains qui n'existeraient pas autrement. La logique de l'ajustement s'est imposée comme principe universel d'accès à la ville, aussi petite soit-elle.

A Simbâlawayn, la confrontation physique du cheval et du rickshaw ne polarise plus les rejets, mais toutes les résistances ne se transforment pas pour autant en adhésion ; le ralliement massif des cochers déplace seulement la ligne de front de l'innovation. Après les altercations, les rixes, les sabotages, les entrepreneurs du rickshaw doivent faire face à l'hostilité de la force publique. En matière de transport, les opérateurs privés sont soumis à la régulation de l'Office de la circulation et de la municipalité. Ils gèrent respectivement les autorisations de circuler et l'imposition de l'activité de portage. Identification du véhicule et taxation de l'activité déterminent la légalité du transport de personnes[351]. En théorie, l'immatriculation d'un taxi (*ugra*) renvoie à deux catégories distinctes, les taxis urbains individuels (type berline) et les services collectifs (tout type de véhicule). Mais l'homologation de la machine indienne est problématique. Les autorités commencent par octroyer des permis temporaires avant de refuser de les renouveler. Les attributions sont aléatoires. Des propriétaires tentent alors d'enregistrer leur tripoteur comme une voiture particulière (*mallâkî*), certains réussissent à convaincre le fonctionnaire en charge des plaques minéralogiques (*al-mohandis al-fannî*), d'autres refuse catégoriquement de reconnaître le véhicule.

D'une classification à l'autre, le traitement administratif de l'hybride indien est instable. Dans son port d'arrivée, la marchandise est dédouanée comme une voiture, mais quand elle roule en ville, la marchandise-rickshaw évolue en motocycle. Dans la nomenclature des douanes, le trois-roue est assimilé à une auto, dans celle du *murûr* à une moto. Un type de véhicule pour lequel, il est formellement interdit, qu'il soit à deux ou trois roues, de transporter des personnes. D'un point de vue légal, l'exploitation commerciale du touk-touk relève donc d'un usage privé détourné. Ghassan Kabbani directeur général de Citi, à l'origine de la première importation[352], désigne un problème de « sémantique bureaucratique »[353]. Dans l'attente d'un

[351] TRAFFIC LAW, n°155, 1999
[352] *Cf. infra*, la joute inaugurale avec le ministère de l'investissement pour classer et déterminer des droits de douanes du véhicule indien.

règlement, l'immatriculation du trois-roues dépend de l'humeur de l'officier responsable (*mazâg al-zâbet*). La plupart des machines roulantes ne sont donc ni identifiées ni reconnues. On ne saurait déduire de la circulation frauduleuse des rickshaw que l'activité se déroule en totale illégalité. Les possibilités de transgression sont à la mesure de la dispersion des démarches nécessaires pour « être en règle ». De nombreuses formes de transport, si elles ne sont pas autorisées explicitement par la loi ou par la réglementation, sont de fait tolérées par les autorités. L'exploitation du nouveau dispositif s'appuie sur des normes extra-légales et ouvre une vaste négociation informelle.

A Simbâlawayn, les fonctionnaires en poste aux entrées et aux principaux carrefours de l'agglomération contrôlent le transport des biens et des personnes, ils encadrent l'usage de l'innovation dans cette zone interlope entre un formalisme exacerbé (respect de toute la réglementation au prix d'une rigidité rédhibitoire) et une illégalité qui bannirait les nouveaux transporteurs. A son apparition au cours de l'année 2000, la police applique une contravention de 20 LE, soit en réalité une ponction de la main à la main de 10 LE, supervisée par les officiers. Mais ces arrangements décentralisés, source de revenus complémentaires, n'engagent pas toute la hiérarchie policière. L'Office de la circulation (*al-murûr*) tente de résister à l'invasion de l'autorickshaw. Elle décide d'alourdir systématiquement les charges d'exploitation de micro-entreprises informelles de transports qui naissent en multipliant contraventions, confiscations, arrestations et procès en comparution directe devant le parquet. A Simbâlawayn comme plus tard au Caire, la verbalisation apparaît comme le plus sûr moyen de limiter le nombre de véhicules à trois roues en circulation.

Dans ces premiers temps incertains, la pérennité du service ou le sort de l'innovation dépend des alliances qu'elle permet et des intérêts qu'elle mobilise. Il s'agit, pour ses promoteurs, de construire un environnement favorable à la réception et la diffusion du rickshaw à moteur. La gestion de l'innovation commence avec la confrontation des divers discours d'accusation, qui gouvernent localement les décisions stratégiques de son approbation. « Que fait l'État ? Combien de personnes vivent grâce au touk-touk ? », s'interroge Hassan Abû Zayd, dans son magasin de Simbâlawayn, « la machine indienne remplit les caisses de l'État, sans qu'il ne

[353] « Although the port authorities classify tukt-tuk as cars, traffic authorities classify them as motorcycles and are, therefore, not permitted to transport people commercially. It is a bureaucratized semantics problem that we expect should be resolved in the near future ». BELTONE FINANCIAL 2007, p.35

donne en retour. Il ne faut pas oublier que l'État prélève 5 000 LE sur chaque véhicule que l'on importe », martèle-t-il dénonçant la répression de son utilisation :

> « Notre code de la route prévoit et autorise toute sorte de véhicule motorisé ou non, du vélo à l'autobus en passant par les side-cars mais rien pour un triporteur motorisé. Les pouvoirs publics pourraient légaliser l'autorickshaw. N'est-ce pas le rôle du *mudîr amn al-murûr* ? Pourquoi, le directeur de l'office de la circulation n'encadre t-il pas le nouveau service ? » (Entretien avec Abû Zayd, 15 août 2005)

A l'origine du premier rickshaw en circulation, Abû Zayd, ce négociant qui a tout risqué sur l'innovation indienne[354], poursuit seul une croisade qu'il juge citoyenne. Dans un rôle d'expert que légitime sa formation d'ingénieur, il adresse un dossier au directeur régional de l'Office de la circulation (*mudîr amn al-murûr*), et des gouverneurs des provinces limitrophes de la Daqahliyya et de la Sharqiyya[355]. A l'encontre des accusations de nocivité et de la menace de relégation de la technologie indienne, il met en forme sa justification technique. La campagne de l'entrepreneur consiste à convaincre ses interlocuteurs institutionnels en détachant le nouveau mini-taxi du secteur informel du transport auquel une forte insécurité routière est attribuée.

Dans son raisonnement, le rickshaw marque une rupture technologique avec l'existant. Des fourgonnettes équipées de planche de bois en guise de banquette[356] sont autorisées, alors que ce mode est un défi pour la sécurité de ses passagers s'insurge Hassan, dans ses lettres. Photographies à l'appui, il développe son argument comparatif. D'abord, ces véhicules sont systématiquement surchargés et roulent trop vite. Ensuite, leur état défectueux, dû à la fois à l'âge et au mauvais entretien et réglage des moteurs, conduit à des taux d'émission élevés de CO_2. A l'insécurité s'ajoute donc la pollution atmosphérique. S'il met en cause la vétusté des moyens de transports, il dénonce les effets délétères de leur renouvellement, la conduite dangereuse et imprévisible qu'induit le remboursement des traites chez des chauffeurs acculés. Il en veut pour preuve ses propres calculs. La valeur d'achat d'une fourgonnette neuve s'estime à 120 000 L.E.Achetée à crédit, les mensualités s'élèvent, d'après ses calculs, entre 3500 (prêt de 36 mois) et 5000 LE (prêt de 24 mois). Dans ces conditions, la seule

[354] *Cf.* « Abû Zayd le précurseur »
[355] Ce qui suit s'inspire des commentaires d'Hassan, lors d'une présentation orale de son dossier, dans ses appartements du Caire en présence de sa femme Rokia. Finalement, je n'obtiendrai jamais la copie promise dudit dossier.
[356] Ces pick-up coréens ont été spécialement importés et recarrossés sur place à bas prix pour pouvoir transporter des passagers

possibilité de rembourser de tels emprunts, c'est de maximiser les rotations, d'où les excès de vitesse, et la capacité (surcharges illustrées par une grappe de passagers debout à l'arrière d'un pick-up). Quel contraste avec le rickshaw à moteur, dont la vitesse et la capacité maximale sont limitées à 50 km/h et trois personnes par la nature même du véhicule : « A plein, ses 600 kg sont autrement moins autrement abrasifs pour les revêtements que ces fourgonnettes », enchaine Hassan. S'agissant de la pollution, « la consommation du touk-touk est largement inférieure (25 km par litre) à celle des fourgonnettes (5 km par litre)[357] », poursuit-t-il. Dix fois moins chère et cinq fois moins polluante, la technologie indienne propose une solution durable en matière de transport. Enfin, dans un ultime retournement des externalités, la relégation abusive de l'autorickshaw génère pour la collectivité un manque à gagner. « En légalisant la circulation de l'autorickshaw, on pourrait taxer cette nouvelle activité de transport, remplir les caisses vides des collectivités locales, entretenir la voirie… », conclut Abû Zayd dans une lettre restée sans réponse depuis 2002. Porte parole autoproclamé, l'entrepreneur est isolé en dépit de sa réussite commerciale. La justification technicienne de l'innovation ne porte pas.

La composition d'une arène locale

L'instabilité structurelle de l'économie du rickshaw qui lie utilisateurs, transporteurs, distributeurs et le constructeur, incite localement toute une activité de compromission. Dans les chefs-lieux de district, c'est l'invasion, et non la reconnaissance administrative, qui devient source du droit du transporteur, ou du moins est à l'origine d'un processus d'intégration juridique de la nouvelle donne modale. La tolérance ne vaut reconnaissance que lorsqu'elle s'installe dans le temps. Dans le cas du touk-touk, la mise en forme de sa réglementation est un processus qui oscille entre expérimentations tout azimut et injonctions contradictoires. Les transporteurs ont recours à des arrangements au coup par coup, mais les protections clientélistes demeurent précaires. En reléguant l'exploitation commerciale dans l'illégalité, l'État s'assure le monopole de certaines médiations. Aussi leur faut-il négocier à tous les étages de l'administration, la reconnaissance de l'utilité publique du nouveau moyen de transport. En amont, la proximité supposée[358] des familles dirigeantes du pays et de la firme GB Auto (Ghabbour) permet des pressions toutes amicales pour légaliser la machine

[357] La consommation rapportée au nombre de passagers transportés relativise cet écart.
[358] Pour son fournisseur indien, cette proximité avec le pouvoir peut-être synonyme de lobbying efficace, en tout cas d'une bonne compréhension des arcanes du monde politique égyptien

indienne[359]. En aval, municipalités et intermédiaires de la filière forgent compromis locaux et procédures *ad hoc*, soit tout un travail collectif de socialisation de l'objet technique. La construction du marché exige de maîtriser l'incertitude bureaucratique. C'est pourquoi, les tenants du trois roues, recrute un véritable porte parole, une cumularde inattendue.

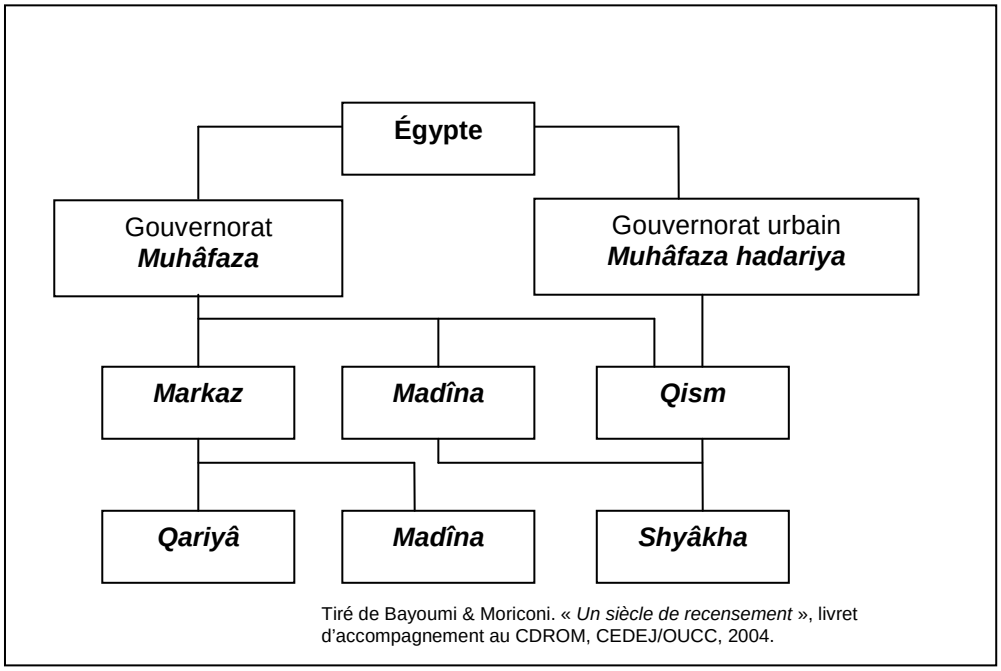
A Simbâlawayn, une femme est au cœur de cette négociation, le pivot d'un processus fragile d'intéressement à l'innovation indienne. Fonctionnaire dans l'administration municipale, élue au Conseil populaire de sa ville, Nahad s'engage d'emblée dans la promotion du triporteur. Par sa position, elle défend publiquement les intérêts de la nouvelle profession au sein du *maglîs*, quand il s'agit de négocier, avec la police, la possibilité même d'exercer le métier, et avec les autorités locales quand il s'agit de trouver un compromis qui assure la continuité du service à l'échelle de la ville. Parce qu'elle prend fait et cause pour ceux que le touk-touk fait vivre, les gens l'appellent Zaynab touk-touk[360].

> « Comment la police peut-elle arrêter ces jeunes ? Les menotter pour les emmener au commissariat ? Cette situation inacceptable, j'en ai parlé, cela a donné lieu à une polémique au sein du *maglis al-mahalli*. Menotter un jeune diplômé, qui ne pense qu'à travailler, ça ne se fait pas, un point c'est tout. La justification de l'arrestation, conduite sans permis, ne tient pas ! De quel permis parlez-vous, rien n'est prévu (pour les trois-roues). Dés le départ, je me suis présentée pour leur venir en aide. Le touk-touk ce n'est pas rien. Il fait manger des familles. Pourquoi s'en prendre à ces jeunes, à nos jeunes ? » (Entretien avec Zaynab, du 19 janvier 2006)

L'apparition conflictuelle d'un mini-taxi indien dans l'espace local encourage des prises de position publiques face à la nouveauté. A Simbâlawayn, le changement prend la forme d'un véhicule hybride dont l'usage suscite la résistance des autorités, mais aussi l'agrégation de groupes qui n'avaient pas d'existence à priori, qui « se coagulent autour d'une proposition d'innovation »[361]. Le rickshaw et ses représentants prennent place sur une arène locale. Le touk-touk met en relation des groupes localisés, des propriétaires, des jeunes chauffeurs, des commerçants avec les pouvoirs publics. Or la contextualisation réglementaire de l'innovation indienne est justement au cœur d'une rupture entre la ville officielle et l'agglomération.

[359] Travail d'alcôve au résultat retentissant, si j'en crois le programme présidentiel (*cf.* exergue) et le témoignage de l'un des ses protagonistes. L'influence du groupe Ghabbour, en faveur de la légalisation est l'objet d'un article documenté : « Moubarak vante les mérites du touk-touk. Gamal le récupère à son profit. Le Ministère de l'Intérieur le reconnait », publié le 22/11/2007, dans les pages « enquêtes » du quotidien d'opposition al-Badîl.
[360] Candidate malheureuse, elle n'a pas été élue, en dépit du succès du triporteur, lors des dernières élections législatives en 2005.
[361] DE SARDAN (1995)

Dans le système administratif égyptien, les villes sont sous contrôle. Le chef-lieu est directement géré au niveau du district. La collectivité territoriale prend alors le nom de *markaz wa madina.* Le chef-lieu de district et aussi, pour ne pas dire le maire, le chef de la ville. L'exécutif associe les deux entités, tandis qu'il existe deux conseils populaires séparés pour le district et la ville. Les villes « noyées » dans leur hinterland rural n'ont qu'une très faible marge de manœuvre, car ce niveau administratif ne dispose que de peu d'employés et d'un budget très réduit. Aucun pouvoir n'est délégué localement, le chef de district et l'assemblée élue n'ont qu'un rôle consultatif, les décisions étant toujours prises par l'appareil administratif. Huit ministères ont des délégations déconcentrées à l'échelle des districts : éducation, santé, agriculture, affaires sociales, logement, main-d'œuvre, transport. C'est par leur intermédiaire que les politiques locales sont pilotées selon les directives du Caire.



Tiré de Bayoumi & Moriconi. « *Un siècle de recensement* », livret d'accompagnement au CDROM, CEDEJ/OUCC, 2004.

Figure 19- Organigramme du découpage territorial de l'Égypte

Le gouvernorat reste la principale instance de gestion locale, il contrôle largement les faits et gestes des districts reproduisant le poids centralisé de la capitale à l'échelle du pays. Le président de la République nomme par décret les gouverneurs; le premier Ministre nomme chaque président des conseils exécutifs de *markaz*, de *qism* et de *madîna* ; le gouverneur nomme les chefs de village (*'umda*)[362]. Les membres des conseils exécutifs sont nommés par

[362] Les maires de village, les '*umda* étaient jusqu'en 1994 élus au suffrage direct. La figure du '*umda* est particulièrement importante dans la vie politique locale. La procédure relève d'un ensemble de mesures de contrôle politique, social et sécuritaire mises en œuvre par le gouvernement égyptien au regard des violences qui agitent les provinces égyptiennes. La même année, toutes les mosquées privées qui avaient jusqu'alors proliféré

les tutelles ministérielles dont ils sont les relais locaux..Sauf exception, les gouverneurs, personnalités incarnant par excellence l'exécutif, sont des généraux de l'armée. Les membres des conseils populaires locaux, comme Zaynab, sont élus au suffrage direct pour un mandat de cinq ans. Les membres élus de chaque Conseil populaire de *markaz* désignent un président qui siège au conseil exécutif de gouvernorat, aux côtés des représentants des ministères.

Si les arrestations des premiers chauffeurs indignent Zaynab, l'arrivée du touk-touk divise les représentants du Conseil populaire de Simbâlawayn qui s'emparent publiquement de la question. Au sein du *maglîs*, les uns mettent en exergue les avantages économiques de la nouveauté, certains notables comptent parmi les premiers clients de Zaynab. Ils défendent le touk-touk, qui propose une prestation nouvelle aux habitants de la ville et la dignité d'un travail à ceux qui l'exploitent. Les autres, sceptiques, dénoncent l'importation de problèmes d'insécurité routière et de délinquance juvénile (drogue, alcool, incivilités), liés à l'usage du rickshaw. Les dialectiques d'acceptation et de refus mobilisent des catégories ambivalentes. L'innovation s'attache une jeunesse désœuvrée, qu'elle constitue en groupe social. Actif ou subversif ? L'irruption bruyante de jeunes chauffeurs dans l'espace public des petites villes bouscule les civilités en vigueur et polarise les débats du Conseil populaire. Finalement, la décision d'attribuer un permis au triporteur est votée par seize voix contre sept (une abstention)[363]. L'impulsion de Zaynab, les médiations du *maglîs* et l'appui technique du responsable des permis dessinent les contours d'un compromis municipal. A l'interface entre pesanteur structurelle et action des acteurs sociaux, le jeu des contraintes et des capacités d'initiative se bricolent des solutions localisées :

> « Si on interdit l'exploitation du touk-touk, pourquoi autorise-t-on son importation ? La machine n'était-elle pas dédouanée ? Pourquoi s'en prendre violemment aux gens d'ici, aux jeunes à qui profite le touk-touk ? C'est en amont, que le problème doit être réglé. On doit légiférer, établir un permis, l'âge minimum requis serait de 18 et non 20 ans comme pour le permis voiture. Actuellement, la législation du touk-touk est à la discrétion des gouvernorats, nous réclamons des lois nationales qui s'appliquent sur tout le territoire » (Entretien avec Zaynab, *ibid.,)*

Le député, de concert avec le président du conseil de la ville et le responsable de la circulation, entérine un système *ad hoc* qui fonde au sein du département des

dans tout le pays, sont placées sous le contrôle de l'État, ainsi que sont interdits les clubs d'entraînement de karaté privés qui avaient fleuri autour de ces mêmes mosquées.

[363] Au sujet des débats, Zaynab a conservé en vrac des coupures de presse, des lettres, des notes, des comptes-rendus, des brouillons d'interventions. Elle nous a mis à disposition ses archives personnelles.

immatriculations une section inédite en charge de l'enregistrement des touk-touk. L'enjeu étant pour les autorités compétentes de pouvoir identifier, en cas d'accident, le propriétaire du touk-touk. Volontaire, celui-ci peut faire (ou non) enregistrer sa machine au bureau des permis du conseil de ville, qui lui remet alors une plaque et son numéro. Provisoire, cette immatriculation n'est pas officiellement reconnue par la police. Ce compromis civil n'a pas force de loi, sa mise en application repose sur la bonne volonté des transporteurs, de la municipalité et de la police. A ce titre, le numéro ne donne aucune idée du nombre de véhicules en circulation dans la ville, car tous sont loin de suivre la nouvelle règle du jeu. Le ralliement des autorités municipales vis-à-vis d'un service qu'elles ne peuvent pas assurer elles-mêmes, instaure une chaîne de médiation, la possibilité d'un compromis local dans le conflit qui oppose les transporteurs à la police. L'enregistrement permet l'application du principe de responsabilité et suscite la bienveillance de la maréchaussée qui s'engage tacitement à ne pas compromettre l'activité « enregistrée ». La mobilisation de structures, de dispositifs sociaux habiles, ambivalents et ajustables s'intercalent entre le transporteur et l'ordre établi.



Photo 30 - Plaque n° 421 à Simbâlawayn

Mais l'arrangement n'engage que les responsables de Simbâlawayn. La dérogation s'accommode mal de la diffusion de l'innovation. Le transport de personnes en touk-touk reste prohibé. A destination des édiles rencontrés dans chaque ville, Zaynab déploie une rhétorique volontariste qui a déjà fait ses preuves à Simbâlawayn. La justification d'un projet qui allie esprit d'initiative et modernité, s'impose d'elle-même en période de crise : avec ses machines insolites, elle vient en aide à une jeunesse désœuvrée, à ses diplômés en particulier, à qui elle propose honnêtement de survenir à leurs besoins, de manière à endiguer dans l'intérêt général, le chômage[364]. Simbâlawayn, ville ordinaire, para-légale et sous-équipée, ses habitants délaissés adhèrent majoritairement au rickshaw à moteur. Des pionniers qui travaillent pour Zaynab, envahissent les chefs-lieux les uns après les autres. En marge de son discours, au plus fort d'un conflit récurrent avec les *hantûr* et le *murûr*, elle mobilise stratégiquement une relation au sein du Ministère de l'Intérieur. Elle a dans sa famille un général (*liwâ'*), qui patronne sa représentation commerciale. Son parrain ordonne régulièrement par téléphone à l'officier local de police de veiller sur les premiers tricycles motorisés en circulation. La famille élargie *'â'iliyya*) demeure une ressource qui protège des comportements imprévisibles de l'autorité. Les médiations institutionnelles de Zaynab jouent de l'opportunisme et des clientélismes pour favoriser les apparitions de l'innovation indienne. Le transport en touk-touk ne se développe pas, sous la forme de concentration des unités, mais par leur démultiplication. Si l'invasion du trois-roues inaugure la motorisation massive des petites villes, la densification de la circulation dans un environnement urbain structurellement dégradé augmente les accidents. A l'insécurité routière, Zaynab rétorque toujours le bonheur de travailler des démunis.

[364] Les alliés de l'innovation indienne performent en quelque sorte, l'idée popularisée par Mohammed Yunus et Hernando de Soto, entre autres, que toute personne pauvre est un entrepreneur par nature. Selon de Soto, les pauvres restent pauvres parce qu'ils n'ont pas de titre de propriété pour leur maison (qui est souvent le seul bien de valeur en leur possession) et ne peuvent donc pas servir pour garantir un emprunt. Cette conviction a ouvert un large espace de manœuvre aux capitalistes et aux financiers en matière de lutte contre la pauvreté. L'idée d'un programme gagnant-gagnant, où l'on empoche de l'argent tout en aidant un jeune diplômé par exemple à découvrir l'entrepreneur qui sommeil en lui, est séduisante aussi bien pour les capitalistes (quoi de mieux que du bien en le faisant bien ?) que pour les hommes politiques, à qui elle fait miroiter la possibilité d'éradiquer la pauvreté à peu de frais. (Duflo, 2010). Les ruses du marché sont puissantes conclut Éric Denis, dans un article décryptant l'action de l'Institut for Liberty and Democracy (ILD) dans le paysage de la réhabilitation urbaine expérimentale en Égypte : « Les acteurs dominants arrivent ainsi dans l'action, avec l'appui de lobbyistes comme H. de Soto, à incorporer dans une perspective hégémonique les réformes visant à renforcer les capacités des plus démunis. L'intervention de H. de Soto a contribué à transformer selon la logique de « l'empowerment » les capacités de survie et d'adaptation du citoyen ordinaire (pauvre) en celles d'un entrepreneur dynamique plein d'initiatives » (Denis, 2008)

La gestion disputée des transports urbains

Confrontation, négociation, rejet, détournement, accommodation, subversion, compromis, transactions ….Les chefs-lieux de districts composent une arène où se négocie la nouvelle donne modale. Parce que les transports urbains font l'objet d'une gestion décentralisée au niveau des gouvernorats, les réactions des pouvoirs publics demeurent imprévisibles : « L'absence d'un échelon démocratique municipal signe la méfiance envers tout pouvoir local, quel qu'il soit. La décentralisation en Égypte est loin d'être effective, elle est avant tout d'ordre technique, plutôt que politique. Il s'agit davantage d'une déconcentration des pouvoirs que d'une réelle gestion locale », analyse Delphine Pagès[365]. En province, le cadre institutionnel des transports urbains se caractérise par une multiplicité d'intervenants, avec des responsabilités souvent mal identifiées, et une absence de coordination. L'innovation suscite parfois une répression tout azimut. Même la police judiciaire semble s'y mettre. Zaynab s'insurge contre le zèle de ses officiers (*zâbet al-mabâhis*) :

> « Arrêter un touk-touk en circulation dans la ville ne relève pas de leurs fonctions. Le chauffeur est-il en possession de sa carte d'identité ? Oui, alors il est règle vis-à-vis de l'officier. De quoi se mêle t-il, et pourquoi l'arrête-t-il ? » (Entretien avec Zaynab, *ibid.,)*

Chaque entité, qu'elle soit policière ou administrative, tente de résoudre les problèmes au coup par coup, avec des interférences, voire des contradictions, entre les différents niveaux administratifs (local, régional, national). L'absence de coordination conduit souvent à des mesures mal adaptées qui précipitent, retardent, détournent ou empêchent l'arrivée du mini-taxi. D'un lieu à l'autre, d'un moment à l'autre, les contraventions fluctuent, varient à la « tête du client ». Cet amalgame de « sous-réglementations » et de « sur-réglementations », favorise les interprétations antinomiques de la part des fonctionnaires en charge de leur application et « crée un terreau fertile pour l'arbitraire et la corruption »[366]. A Samannûd (Muhâfazat al-Gharbiyya), la police du trafic refuse toujours de délivrer un permis au touk-touk. Pourtant, le Conseil de la ville prélève 120 LE par véhicule, attribue un numéro et fournit une plaque minéralogique « on n'a réussi à immatriculer que soixante-cinq véhicules sur un total de quatre mille », déplorent conjointement le vice-président du conseil local et le président du comité transport, tout en assurant qu'ils n'ont « rien gardé pour le conseil », que les sommes

[365] PAGES-EL KAROUI, 2008, p.95

[366] « La sur-réglementation désigne à la fois l'intervention d'une multitude d'autorités administratives dont les fonctions se chevauchent et l'existence d'un foisonnement de réglementations parfois contradictoires, tandis que la sous-réglementation concerne l'absence d'aménagements réglementaires dans certains domaines » (gobe, 1999)

collectées (120 x 65 propriétaires) ont été reversées au Centre des jeunes (*markaz shabâb*) de la ville[367]. La taxation des transports est l'une des principales sources de revenus pour les collectivités locales, même si l'essentiel de la contribution fiscale des services de transport est redirigé vers le gouvernorat[368]. Dans le gouvernorat de la Daqahliyya, le prélèvement de la *karta* dans les terminaux, soit 5% du revenu total du trajet, génère mensuellement près de 4,5 millions de LE. Les déplacements quotidiens en Égypte représentent donc un enjeu financier important qui provoque des rivalités entre les différents acteurs locaux de sa régulation.

Risque autoritaire et de libération *ad hoc*

Ifrâg. Dans le cas du rickshaw, l'utilisateur commet automatiquement quatre infractions : défaut d'immatriculation, défaut de permis, défaut d'assurance, stationnement gênant. En cas d'arrestation, les règlements de la main à la main persistants ordonnent majoritairement l'usage litigieux du triporteur. Cette tolérance à l'égard du nouveau mode de transport entretient sa vulnérabilité. N'importe où, n'importe quand, les autorités peuvent suspendre les indulgences. Dans les villes, face à l'augmentation exponentielle du parc de trois-roues en circulation, les parquets (*ni'âba*) persistent dans la répression et multiplient les décisions confiscatoires.

> « Comment fait-il (notre jeune) ? Pour qui travaille t-il ? Entretien t-il son ménage ou les autorités ? Si le jeune en question a acheté son touk-touk à crédit, comment fait-il pour s'en sortir ? Son créancier peut se retourner contre et lui faire un procès. Un procès pour un jeune étudiant, c'est une infamie ! » (Entretien avec Zaynab, du 19 janvier 2005)

Le touk-touk peut être immobilisé pendant dix jours, le manque à gagner doublant l'amende. En l'absence de carte grise et d'immatriculation nationale se sont les papiers liés à la transaction commerciale, soit le contrat de vente, qui justifie de la propriété du véhicule (et finalement garantit le crédit consenti) et autorise le dit propriétaire à régulariser l'infraction. De nombreux chauffeurs ont l'humiliation de la saisie. En décembre 2004, à Bilqâs, Ibrahim conduit depuis maintenant une année son propre véhicule. Cette première année d'exploitation s'achève par une mise en fourrière de son outil de travail qui remet tout en cause. Ibrahim regrette, il s'y est mal pris, et se reproche de ne pas avoir tout simplement payé. Il faut dire que l'officier n'exigeait rien de moins que la totalité d'une recette journalière

[367] AL-KARAMA, « Il envahit les routes du Delta, mais la loi refuse de reconnaître le touk-touk », article publié le 14 mars 2006

[368] 70% selon les enquêtes de Delphine Pagès… d'où peut-être, le peu d'empressement des collectivités de fiscaliser la nouvelle activité

(60 L.E)[369]. Sale journée, une crevaison, peu de clients, l'arrestation qui tourne mal… pour tout propriétaire commence alors une délicate opération d'affranchissement.

Si le triporteur est mis en fourrière, sa libération (*ifrâg*) engage une procédure « patte blanche ». Ibrahim est d'abord dans l'obligation de se rendre à la direction locale de la Circulation, à Shirbîn à une dizaine de kilomètres de la fourrière. En effet, les fonctionnaires de police du parquet (*ni'âba*) de Bilqâs, qui exercent l'action publique pour les infractions de la route exigent systématiquement un « récépissé des amendes ». Au moment de payer sa contravention, le chauffeur doit s'acquitter d'un éventuel passif et régler toutes ses infractions (conducteur contribuable). Il doit ensuite prouver la légalité de l'entrée de son triporteur sur le territoire national.

Ce touk-touk est-il en règle avec les douanes ? La plupart du temps, le propriétaire retourne chez son revendeur, qui aura fait les démarches nécessaires. Le commerçant se doit de récupérer auprès de l'Office régional des entrées à Mansûra (le certificat de dédouanement de tous les véhicules qu'il aura vendus à cette période. Le document liste les numéros de châssis et de moteur, parmi lesquels celui du véhicule séquestré. Fort de la quittance de ses contraventions, du contrat de vente (nom de l'acquéreur, numéros de châssis et moteur) et du certificat de dédouanement, le propriétaire peut prétendre à la libération de son actif. Il existe bien quelques raccourcis, quelques interventions « divines » pour débloquer la situation « à meilleur compte », mais encore faut-il en avoir les moyens relationnels ou financiers. Finalement, Ibrahim aura consacré une semaine à temps complet pour obtenir les pièces nécessaires, trouver l'argent pour s'acquitter des contraventions (460 LE) et enfin récupérer son véhicule. Dans ses démarches, il a pu s'appuyer sur la réputation de son nom, les économies de son père et les relations bienveillantes d'un oncle, commissaire au compte au Gouvernorat. Soit tout un capital d'autochtonie, qui lui donne dans sa ville natale quelques garanties contre l'expropriation. Hassan, comme d'autres chauffeurs de Bilqâs, tentera l'aventure d'Imbâba[370], comme d'autres il en est revenu :

> « C'était facile, le problème là-bas, c'est la police. Tu sais le touk-touk, pour un jeune comme moi, pas encore marié c'est bien. Une vraie opportunité et cette opportunité je l'ai prise. Mais là-bas, difficile de s'arranger, quand tu n'es pas du coin, quand t'es un étranger quoi… seul le

[369] En 2006, la rashwa peut s'élever jusqu'à 100 LE
[370] *Cf.* « Comment le touk-touk s'est-il faufilé dans les faubourgs du Caire »

> gars du coin (*ibn al-balad*) sait comment y faire, comment s'y prendre. Moi, je ne savais même pas où était le commissariat. La police est partout, partout, elle t'arrête… Même ici, elle peut t'empêcher de travailler mais ici tu sais comment faire pour régler le problème. Là-bas tu es loin de la police…tu ne sais pas comment l'atteindre, tu ne sais pas à qui demander un coup de main. Quand j'étais là-bas, la police a confisqué mon touk-touk. A la fourrière, sur la route d'Alexandrie, il m'a fallu plus d'un mois pour le faire sortir. » (Entretien avec Mohammad Hassan, dans son garage à Bilqâs, août 2006)

Le marché du touk-touk se développe, via les essais et les erreurs, à travers les actions quotidiennes de ses participants. Des routines s'installent un peu plus à chaque confiscation. Ainsi, la dé-séquestration du bien incombe au distributeur. La procédure instaure une solidarité fonctionnelle entre distributeurs et transporteurs. Le commerce paradoxal du tripoteur exige un service après-vente administratif, soit toute une gamme de petits appuis qui permettent au touk-touk de sortir de l'ornière bureaucratique. En effet, que ce soit le revendeur, ou le consommateur, l'un comme l'autre achète et vend, en toute connaissance de cause, une machine dont l'usage proscrit est toléré. Aussi, les participants de marché conçoivent les moyens de « traiter » de leurs affaires. Un bon revendeur aura une maîtrise relative de la chaîne policière, depuis le *qism* jusqu'à la plus haute autorité du trafic au Caire. Chaque « libération » étant une occasion d'enrôler ou d'entretenir ses relations au sein de l'institution. Autant de complices, qui lui permettent d'avoir le bon tampon, d'être et de rester informé du sort d'un numéro de châssis, de savoir quand et où intervenir, de se déplacer au Caire, à la Direction générale de la circulation, en personne si nécessaire. Autant de compétences « lubrifiantes » en constante évolution qui adaptent un service après-vente et participent à la réputation commerciale, non seulement d'un revendeur digne de confiance, mais par extension à l'ensemble du réseau de distribution qui se met progressivement en place dans un environnement non stabilisé.

Si le rickshaw circule dans un vide juridique, il transporte une série d'accords partagés sur lesquels s'appuient les protagonistes lors de leurs transactions. Simbâlawayn puis Bilqâs servent, par le bas, de modèle. Au fur et à mesure de la diffusion du triporteur, les conventions indigènes s'exportent dans d'autres petites villes. Lorsque les premiers autorickshaw arrivent en 2005 à Hawâmdiyya[371], au sud du Caire, des représentants du conseil local, remontent la filière pour rencontrer leurs homologues du Delta, qui depuis quatre années ont développé une

[371] L'arrivée du touk-touk à Hawâmdiyya (115 376 habitants) préfigure l'invasion périphérique du grand Caire l'année suivante (*cf. infra*)

expertise dans la gestion municipale du nouveau mode. Ainsi, les procédures, les vignettes, les plaques minéralogiques, le formulaire d'enregistrement, cette trace écrite de l'accord qui engage les autorités de la voirie, se déplace de la même manière que le véhicule et ses pièces de rechanges. Si les autocollants révèlent sur les pare-brise des continuités discrètes entre les districts, les promoteurs du triporteur, comme Abû Zayd, déplorent l'incohérence des décisions de l'administration :

> « Actuellement, il n'y a pas d'harmonisation, les autorisations dépendent des directions régionales des *murûr*. En Sharqiyya, le triporteur est autorisé, à Kafr al-Shaykh aussi, puis le gouverneur s'est rétracté. Dans les provinces de Buhayra et de Suhâg, l'interdiction est drastique… Généralement, cela dépend des relations des acteurs économiques engagés dans les bureaucraties locales » (Entretien en mars 2006)

Les réseaux de la régulation publique

Pour les experts de Ghabbour, « le marché de l'autorickshaw contient un potentiel de croissance beaucoup plus important, mais qui est actuellement entravé par les problèmes d'autorisation auquel le produit doit faire face. Des problèmes qui devraient être, espérons-le rapidement résolus »[372]. L'État n'a-t-il pas la responsabilité d'établir et de maintenir un environnement dans lequel les marchés peuvent fonctionner efficacement ? demande Samuel[373]. Légaliste, le directeur commercial multiplie les rencontres de courtoisie avec des gouverneurs hésitants. Dans la province d'al-Sharqiyya, des autorisations exceptionnelles ont été délivrées, puis retirées. Une nomination dans de gouvernorat de Buhayra est l'occasion de sensibiliser le nouveau satrape à cette question. Dans le Gouvernorat du Nord-Sinaï, le Conseil exécutif du Gouvernorat, présidé par le gouverneur Sa'îd Qutb, s'approprie l'innovation. La tentative d'implantation prend la forme d'une expérience spectaculaire à al-'Arish, dans le centre de la capitale du Gouvernorat : une exposition est organisée conjointement par le Gouvernorat et la société importatrice, des facilités de crédit sont ostensiblement accordées à de jeunes investisseurs par Fonds de développement social[374]. En dépit d'une collaboration exemplaire, la décision du Gouverneur de doter chaque localité d'une flotte de quinze touk-touk est finalement suspendue à la mise en place d'une

[372] The market for autorickshaw is showing room for larger growth but will currently be capped by the licensing problems that the product is facing and that will be solved, hopefully shortly; despite that, tuk-tuk sales are booming and people are currently using them for passenger transport in villages and rural areas. (Beltone Financial, 2007)
[373] Entretien avec Samuel dans les bureaux de Citi, en janvier 2005
[374] AL-AKHBAR, juin 2004.

réglementation spécifique, éloignant la perspective d'une commande publique d'autorickshaw.

Controversée, interdite, reléguée ou mise à l'épreuve par les bureaucraties provinciales, l'innovation voit pourtant apparaître publiquement des soutiens d'importance. La maîtrise des coûts de transactions n'est pas une tâche dévolue qu'aux seuls entrepreneurs, c'est aussi l'affaire des politiques publiques. En amont des collectivités locales, Ghabbour tente d'influencer les centres de gestion, qui orientent l'économie comme dans ce cas la législation. L'État contribue pour une part décisive à la construction du marché en attribuant des ressources, lois, règlements, dont on peut observer la genèse dans les arrangements locaux. Les conditions d'accès juridique (règlementation, permis,…) à l'offre qui permettent de satisfaire la demande de transport dépendent de réseaux politiques au sommet de l'Etat. Les relations interpersonnelles d'influence aboutissent au Caire. Des déclarations publiques dévoilent l'intensité du travail effectué dans les couloirs de la Présidence. Le vice-ministre du Transport récemment nommé (janvier 2005) s'empare du problème. Atef Labib estime que la question des licences sera bientôt résolue. Deux décrets[375] renforcent l'autorité ministérielle sur le secteur des transports publics, incluant pour la première fois les touk-touk en 2005. Il envisage la création d'un organisme de régulation des transports de personnes, y compris celle de l'activité du mini-taxi. Atef Labib, fait part de son sentiment dans la presse économique : « si nous laissons régner le chaos, il va se propager »[376]. Le nouveau responsable des transports insiste : « une réglementation est absolument nécessaire, si l'on veut éviter de répéter la même erreur que lors de l'essor du microbus, dans les années 1990 »[377]. Le ministère se préparerait donc à délivrer des licences d'exploitation pour le rickshaw à moteur. La question de leur agrément devient une priorité gouvernementale. Cette autorisation administrative doit permettre, pour une durée déterminée, d'exercer une activité de transport « qui générera des revenus fiscaux pour l'État, tout en offrant un emploi légitime aux jeunes »[378], reprenant le discours de ses défenseurs. En revanche, le projet de loi envisage d'améliorer la sécurité du véhicule.

[375] Décret 141/2005 et 142/2005
[376] "if we let chaos reign it will spread", déclare-t-il dans Business Monthly, la revue mensuelle de l'influente chambre de commerce des États-Unis en Égypte.
[377] BUSINESS MONTHLY "Asian Innovation Making Inroads", Mars 2005
[378] Ibid.,

Toute l'étendue du capital social et l'accès privilégié aux ressources étatiques de la famille Ghabbour se confirme lors de la publication du programme électoral du candidat Hosni Moubarak[379]. Alors qu'il brigue en septembre 2005 un cinquième mandat présidentiel de six ans, son programme met à l'honneur l'innovation indienne, objet d'un harcèlement policier systématique. Au chapitre des transports, le touk-touk figure en tête des propositions du Parti National Démocratique et devient un levier privilégié du développement local[380].Selon Ghassan Kabbani, directeur général de Citi, l'adhésion présidentielle au rickshaw s'est jouée lors d'une foire annuelle qui met à l'honneur l'industrie égyptienne. Une anecdote qu'il aime raconter :

> « Fidèle à sa devise[381], le groupe Ghabbour expose chaque année un panel des véhicules qu'il assemble dans ses usines : Camions, bus, voitures, engins de construction sont alignés. Cette année Raouf a insisté pour exposer un touk-touk en bout de stand. Lors de sa visite, le touk-touk interpelle notre *Raïs*. « Qu'est-ce que c'est ? » demande-t-il amusé. « Ca président, c'est

[379] A propos de la nature particulière des relations entre la bureaucratie et les hommes d'affaires, je renvoie le lecteur aux travaux de politologues. Si Éric Gobe mobilise le concept de crony capitalism (le « capitalisme des copains ») pour analyser le développement du secteur privé en Égypte. Timothy Mitchell préfère utiliser le concept de « capitalisme indiscipliné » qui selon lui, rend mieux compte de l'incapacité qui couvre également une absence de volonté de l'État en Égypte, comme dans d'autres pays en développement, à assujettir la bourgeoisie d'affaires aux lois et aux régulations qu'il a lui-même mis en place. En 2005, sous l'influence de Gamal Moubarak, les affairistes prennent à l'occasion d'un remaniement du gouvernement ostensiblement le pouvoir.
Des acteurs privés prennent le contrôle ministériel de leur secteur d'activité respectif. Atef Labib est l'homme de confiance du nouveau Ministre des transports, Mohammad Mansour. Le groupe Mansour, parmi les plus riches d'Égypte, emploie près de 40.000 personnes, lorsque son dirigeant est nommé en janvier 2005. Depuis l'infitâh, le groupe familial est devenu l'agent commercial d'un large éventail de sociétés américaines, en introduisant un certain nombre de « marques » sur le marché égyptien. (Caterpillar, Chevrolet, General Motor, Marlboro, Merit and LM, Philip Morris McDonald, mais aussi les supermarchés Metro). Lors de ce remaniement, Ahmed al-Maghraby (cousin de Mansour), grand promoteur immobilier devient Ministre de l'habitat, Zuhair Garana, magnat de l'hôtellerie, Ministre du tourisme (son cousin aussi), Amin Abaza Ministre de l'Agriculture, Hatem El Gabaly Ministre de la santé, et Rachid Mohamed Rachid est nommé Ministre du commerce et de l'industrie.
Au sommet de l'État, les équipes dirigeantes changent. Dans les cabinets ministériels, des collaborateurs d'un nouveau type apparaissent. Le recrutement de jeunes diplômés polyglottes, formés dans les écoles de management des universités anglo-saxonnes (MBA), débauchés des entreprises ou revenus de l'étranger se systématise. Ce sont eux qui prennent en charge la coordination de la restructuration de l'administration publique, l'accélération des privatisations et de la réforme d'inspiration néo-libérale. Dans le secteur du transport, le cabinet prend le contrôle du budget des transports et de la répartition de l'investissement public : modernisation des moyens de transports et de gestion (les coopératives) deviennent une priorité. Au sein du ministère, cette jeune garde « sûre d'elle-même » et de ses appuis compose un conseil parallèle. Une sorte de diwan fantôme se met en place à la marge de l'organigramme administratif et court-circuite les routines de « prise de décision ». Les cadres polyglottes deviennent les intermédiaires incontournables entre le ministre et les grandes organisations internationales. Ces nouveaux gestionnaires de la manne publique (taxation, régulation du système de transport) mènent une subversion discrète de la bureaucratie. Entre eux, ils s'appellent les marin's. Autant de nominations, qui marquent une rupture au sommet de l'État entre la vieille élite de militaires nationaliste et les marin's en civil du néo-libéralisme… .Une sécession qui rétrospectivement sera fatale à la famille dirigeante.
[380] Alfred n'en revient toujours pas derrière son comptoir quand il me remet une photocopie de l'article.
[381] « Everything on wheels »

> l'avenir du transport dans nos campagnes ! » répond alors Raouf » (Entretien dans le nouveau showroom de Citi, en juin 2006)

Les pressions concertées, ce travail de compromission à tous les niveaux hiérarchiques de l'appareil administratif, consiste à choisir des intermédiaires qui vont mettre en œuvre des orientations réglementaires de plus en plus stratégiques pour le groupe GB Auto. Moubarak est-il pour autant un bon porte-parole ? Les relations d'influence de Ghabbour au niveau du cabinet présidentiel, des distributeurs au niveau des gouvernorats, de Zaynab dans les markâz, si elles ne suspendent pas le risque de confiscation, elles participent de l'aménagement itératif d'un cadre réglementaire, plus favorable à l'usage du rickshaw.

Le rickshaw circule au milieu de contradictions. Le Président approuve, le ministre de l'Investissement encourage l'installation d'usines d'assemblage de véhicules, dont le ministre de l'Intérieur se refuse toujours à admettre l'existence. Dans les districts, les collectivités locales attribuent aux touk-touk des plaques minéralogiques, d'autres prélèvent une taxe, mais ne peuvent rien quand la police les arrête. Surenchère populiste et éditorial polémique accompagnent l'apparition du triporteur dans les rues du Grand Caire. La presse partisane s'aperçoit que ce mode innovant de transport ne résulte d'aucune décision ou politique publique. Le touk-touk est encore moins sorti de l'imagination d'experts ou de chercheurs, mais d'initiatives populaires des confins qui se sont frayés un chemin en pleine crise jusqu'au Caire. D'ailleurs, l'innovation indienne n'existe que par son arrivée dans la capitale. L'autorickshaw pénètre l'espace des controverses publiques : interviews, tribunes, brèves et reportages magnifient le « génie populaire » ou dénoncent un énième débordement citadin. La mise en intrigue de l'innovation oscille entre délinquance juvénile, insécurité routière, congestion et *'ashwâ'iyyât.* L'être technique vit d'association et de transformation. Tour à tour, mode de transport collectif, particulier, rural, urbain, propre, polluant, inorganisé, adapté, dangereux, rassurant, le rickshaw se complique en absorbant les conflits de l'environnement métropolitain.

La bataille du Caire ou les controverses publiques du touk-touk

En 2006, le touk-touk opère loin de la corniche. Il reste confiné à l'intérieur (*nizâm dâkhilî*) des quartiers, assurant la desserte de part et d'autre du périphérique entre le quartier et les villages satellites. A l'opposé, la corniche sur les bords du Nil compose une limite, au seuil de la capitale. La police contrôle systématiquement les grandes artères, les ponts, mais opère par incursion dans les quartiers, des opérations coup de poing redoutées. Si elle a tendance à

fermer les yeux à la périphérie, les accords en vigueur ne se transportent pas au centre. En arrivant au Caire, des dizaines de touk-touk sont mis en fourrière : « Pourquoi donc nous demander un *shahadet bayânât* (certificat où sont inscrits les numéros du moteur et du châssis), et si l'engin n'a pas de permis, pourquoi donc l'Etat autorise-t-il son importation ? » s'interroge après tant d'autres, un chauffeur propriétaire de son touk-touk[382]. Pour sortir l'innovation de l'ornière bureaucratique, l'hybride se transforme encore : « les touk-touk sont importés en Égypte pour un usage strictement personnel »[383] officialise Ahmed Assem, porte-parole de l'Office de la Circulation au Caire. Il il concède une utilisation particulière du rickshaw, pour des conducteurs âgés de plus de 18 ans. Les automobilistes sans permis ou trop jeunes sont passibles d'amendes pouvant aller jusqu'à 500 L.E et/ou une peine d'emprisonnement de trois mois. L'utilisation d'un rickshaw à des fins commerciales (taxis ou messagerie) serait passible d'une amende rédhibitoire de 1500 LE, se doublant de la saisie du véhicule. En arrivant dans la métropole, l'Office de la Circulation reconnait le véhicule et semble autoriser son usage privé. Comme une moto ? Comme une voiture ? Le rickshaw à moteur pourrait-il devenir la mini-voiture des pauvres ?

Atef Labib, vice-ministre des transports qui défend la légalisation provinciale du mode, compte au Caire parmi les sceptiques. Le touk-touk ne peut être une solution de transport public dans la capitale : « ce que nous devons résoudre au Caire, c'est le problème de la congestion de la circulation ». Les touk-touk n'y ont pas leur place[384]. En 1998, dans une journée, un cairote se déplaçait en moyenne 1,42 fois, contre 0,8 en 1973[385]. Ces vingt dernières années, le nombre de déplacements motorisés augmentait de 195 %, entrainant la multiplication des unités roulantes. Un déplacement sur deux s'effectue dans les transports en commun[386], les transports collectifs privés, soit 40 000 taxis et 25 000 microbus jouent un rôle considérable dans les mouvements quotidiens. Particulièrement dangereux, les microbus et les petits vans collectifs répondent encore majoritairement aux besoins de mobilité. Un déplacement motorisé sur trois s'effectue en microbus. Il représente après la marche à pied le

[382] AHRAM HEBDO, « Les tours de passe-passe du toc-toc », semaine du 29 novembre à 3 décembre 2006, n°638
[383] BUSINESS MONTHLY, "tuk-tuks pound on city gates", novembre 2006.
[384] D'autres lui en font une, dans une vision radicale du renouvellement de la capitale. Ainsi, le « Projet de la capitale égyptienne » consiste à transformer la région du centre-ville en une zone touristique fermée et autonome : « Certaines artères principales du centre-ville seront toutes transformées en rues piétonnes […] des moyens de transport internes seront fournis, tels que le touk-touk, pour faciliter le transport d'une rue à l'autre. explique Madbouli.
[385] Entre 1973 et 1998, le nombre de déplacements quotidiens est passé de 6,4 millions à 18,9 millions. (*cf.* BARGE, 1998)
[386] Si la ville peut être définie par le couple « densité plus mixité », la mégapole se caractérise par l'intensité de la circulation.

premier mode de locomotion, circulant dans les zones qui ne sont pas desservies par le secteur public. Désigné par les autorités comme un des principaux facteurs de congestion, il est l'objet d'une discrimination policière systématique. La politique de transport est un cercle vicieux dans lequel la détérioration de la qualité du transport public favorise l'usage du véhicule privé et vice-versa. Au Caire, l'augmentation du parc automobile entraine une diminution constante de la vitesse en ville, la lenteur ne réduit pas pour autant la capacité mortifère de la route. Dans l'agglomération, la vitesse moyenne est de 10 km/h, de huit morts et soixante blessés chaque jour[387]. Il y aurait aujourd'hui prés de deux millions de véhicules en circulation au Caire.

La voiture, c'est le paradigme de l'asphyxie. Pour le Dr Ahmad Aboul-Saoud, responsable du secteur de la qualité de l'air au sein de l'Agence Égyptienne pour les Affaires de l'Environnement (AEAE), le nombre croissant de voitures privées et l'état lamentable du transport en commun pèsent sur l'atmosphère du Grand Caire (Le Caire, Gîza, Qalyûbiyya, 6 Octobre et Hélouan). Les émissions nocives des pots d'échappement nuisent gravement à la santé des citoyens. Mais qu'en est-il du CO2 des pauvres ? Selon les études du Centre national pour les recherches scientifiques, « une moto fume dix fois plus qu'une voiture »[388]. Mi-moto, mais surtout mi-voiture, l'indétermination de la technologie indienne l'expose à des contrôles antipollution dans le cadre de loi sur l'environnement (n°4/1994).Le rickshaw peut-être arrêté comme une voiture pour un test de pollution, de conformité à la norme environnementale (amende de 50 à 200 LE). Les détracteurs du touk-touk redoutent une véritable catastrophe écologique. Les tenants du « transport durable », planificateurs, experts, dont les projets-pilotes sont financés par le Programme des Nations-Unies pour le Développement (PNUD) ou le Fonds pour l'Environnement Mondial (FEM) s'inquiètent de la prolifération des unités et de leurs émissions. Les théories ambiantes associent le rickshaw à la fumée « des terribles motos Jawa », elles aussi d'origine indienne. Pourtant la motorisation Bajaj, à quatre-temps, respecte en 2006, les normes environnementales nationales : « le touk-

387 « La circulation automobile est une catastrophe sanitaire » déclare un rapport de l'Onu. Un carnage (citation de la métaphysique des tsunamis), un million de morts sur les routes. Les deux tiers sont des piétons, de cyclistes ou de passagers. Statistiquement, « les personnes qui dans leur vie n'ont jamais possédé de voiture courent un grave danger ». D'après, l'Oms, le coût des morts sur la voie publique est pratiquement équivalent au double de l'aide au développement. La circulation automobile devrait être la principale cause de décès des pauvres en 2020.

388 AHRAM HEBDO, « toc-toc ? Méfiance ! », semaine du 23 au 29 Août 2006, n°624

touk est propre », admet le même Ahmad Aboul-Saoud, se référant à une étude effectuée par son agence[389].

En l'absence de réglementation spécifique du touk-touk, chaque controverse redéfinit le périmètre de ses usages. Si l'importateur s'interroge depuis le début sur la possibilité pour le rickshaw de devenir un objet de consommation individuelle, il mise sur l'utilité sociale de l'objet qu'il vend. La solvabilité de sa clientèle dépend d'une utilisation commerciale toujours prohibée, la rentabilité d'un usage risqué conditionne celle de la distribution de l'utilitaire. Alors que la conformité légale de l'objet se négocie, il se méfie des forces centripètes qui l'attirent sur les bords de la métropole. Il redoute que les affrontements publics ne fragilisent les compromis locaux. Publiquement, Kabbani soutient que « le rickshaw n'est pas fait pour le Caire. Utiliser le touk-touk comme moyen de transport au Caire où les autobus, le métro et les microbus sont partout, ce n'est tout simplement faisable »[390]. Ses véhicules à trois-roues seraient plus efficaces à la campagne où leur manœuvrabilité inégalée, s'adaptent parfaitement à l'état de la voirie. « L'avantage du touk-touk, c'est qu'il peut circuler avec aisance dans les rues non pavées des bourgs et des villages, tout en assurant tranquillité et sécurité à ses passagers »[391]. Or, c'est justement par les bords anciennement agricoles de Gîza, en creux des villages urbains limitrophes, que survient le rickshaw à moteur. La perspective d'un envahissement du Caire polarise le débat sur la prohibition du mini-taxi. Ses porte-paroles craignent que son implantation marginale ne marque du sceau du rejet l'innovation indienne. Autoriser ce mini-taxi ouvrirait une brèche, signifierait la possibilité de voir un jour ces touk-touk circuler dans les rues de la capitale, où un contrôle, un îlotage plus strict de la police semble jusqu'à maintenant avoir découragé cette « opération illégale »[392].

Imbâba, ce n'est pas tout à fait Le Caire, c'est « autre chose ». Le touk-touk est issu de cette frange de la société égyptienne qui échapperait totalement à l'administration et à l'encadrement des pouvoirs publics. Les *'ashwaiyyât* symbolisent et territorialisent l'essor du touk-touk, qui n'est pas, à priori, intégré à l'économie nationale, du moins à sa comptabilité. L'illégalité serait donc devenue totale, et ceux que les médias ont appelé les habitants de « la société de l'informel », une catégorie dont les contours se définissent davantage en termes d'exclusion qu'en termes d'exploitation, apparaissent régulièrement comme menaçant la

389 AHRAM HEBDO, *ibid.*,
390 BUSINESS MONTHLY, "Asian Innovation Making Inroads", Mars 2005
391 BUSINESS MONTHLY, ibid.,
392 AL-JAMAHIR, « Le touk-touk a dépassé les limites », 12/10/2005

stabilité de l'État : « une ville de province reste totalement sous-équipée, et le pouvoir ne sera pas immédiatement contesté, l'intervention policière suffira à maintenir l'ordre. Mais qu'au Caire, le peuple arrive à exprimer son mécontentement dans la rue, à déborder l'îlotage policier et c'est le pouvoir central, directement, qui se voit en péril »[393]. En arrivant à et par Imbâba, la technologie se pare de connotations négatives, des valeurs chaotique des lieux, englobant avec eux leurs habitants, reléguant leurs activités.

Chaque apparition de l'innovation indienne suscite l'adhésion mais à l'inverse, sa massification amplifie les rejets. La multiplication des faits divers impliquant de jeunes chauffeurs servent de tribunes dans la presse aux détracteurs du triporteur. Homicides, disparitions, accidents, l'actualité dramatise son usage. Dans le rickshaw, la promiscuité avec un chauffeur inconnu est source de fantasmes (on l'a vu) et d'un sentiment d'insécurité attisé par les récits de crimes : « Dans la région d'Ezbet al-Matar à Imbaba, un chauffeur de touk-touk a kidnappé deux filles, alors qu'elles voulaient simplement rentrer chez elles, il les a emmenées chez ses amis. Sous la menace de brûlures et de mort, ils les ont violées pendant plusieurs heures ». Le rickshaw à moteur est une cabine individuelle, les craintes d'agression liées à l'isolement exigent désormais une négociation de la protection des usagers. La question de la sécurité intrinsèque et aléatoire du mode est posée à chaque agression. « L'affaire d'une fille-mère âgée de onze ans a secoué l'opinion publique » [394], la victime nommée Hind accuse un chauffeur de touk-touk de l'avoir violée en pleine journée dans son quartier d'al-Khoussous, à Qalyûbiyya. Près de Shubra « une dame qui a emprunté un touk-touk a été enlevée et violée par le chauffeur et trois de ses amis »[395]. L'utilisation de touk-touk dans les crimes sexuels est systématiquement relevée ou dénoncée : « Les violeurs s'en tirent en partie parce que leurs véhicules sont anonymes »[396]. Autant de délits associés à l'exploitation de véhicules non-enregistrés qui ont motivé la décision de Sahar, une habitante de Kafr Thurmus dans le district de Faysal (Gîza), de boycotter ce moyen de transport : « Je l'ai vu de mes propres yeux » dit-elle. « Un touk-touk filait, nous avons entendu une dame crier, son sac à main avait été arraché par le conducteur »[397]

[393] DENIS 1999
[394] AHRAM HEBDO, « Hind et Mohamad, une histoire sans fin », semaine du 1er au 7 août 2007, numéro 673
[395] AL-WAFD, « Les crimes du touk-touk… loin des regards. Enlèvements, vols, assassinats et viols », 29/11/2007
[396] AHRAM WEEKLY, novembre 2007, n°870
[397] RUZ AL-YUSUF « Une bande de chauffeurs de touk-touk terrorise et vole les sacs à main des filles à Gîza », 02/12/2007

Si les Cairotes se sentent moins en sécurité en rickshaw que dans les autres transports publics où l'usager ne se retrouve pas seul face à un conducteur qu'il ne connait pas, les conducteurs représentent également des cibles faciles pour des agresseurs qui les amènent dans des zones isolées pour les dépouiller : « Un accident bizarre a eu lieu dans qism al-Warrak. Un chauffeur âgé de 26 ans, habitant la rue al-Basrawy à Imbaba, a laissé son touk-touk à un collégien âgé de 14 ans pour qu'il travaille jusqu'à 23h. Mais son remplaçant n'est pas rentré comme prévu. Le chauffeur s'est mis à chercher partout. Quelques jours plus tard, il a vu son touk-touk, mais il était conduit par un autre garçon. Avec l'aide des passants il a pu l'arrêter. A la station de police, le garçon a avoué qu'il est sorti de sa maison le matin ayant l'intention de voler un touk-touk. Il s'est dirigé vers la rue al-Kawmeya al'Arabia, il a hélé un touk touk et il a demandé à son chauffeur de l'emmener dans une région agricole près d'Ezbet al-Mofti. Soudainement, il a étranglé le chauffeur, il a jeté son corps et il a pris son touk-touk »[398]

La rhétorique volontariste des premiers porte-paroles de l'innovation, reprise par ses défenseurs, est battue en brèche par la représentation de fait-divers qui accablent les chauffeurs. Le touk-touk devient un lieu privilégié de (re)mise en scène des maux de la jeunesse (*mashâkil al-shabâb*). Rappelons que le soutien initial de jeunes diplômés, à la marge des programmes qui lui sont consacrés, a transformé chaque autorickshaw en entreprise individuelle de transport. Dans le compromis égyptien, la technologie est d'emblée attachée à l'imaginaire du *self made man*, à la réussite. En enrôlant massivement les *khirtî* qui passent leurs journées au café à « tuer le temps », ne cherchant plus de travail et vivant d'expédients plus ou moins légaux, le touk-touk a permis un retournement provincial des représentations. A l'image d'une génération perdue, aux comportements déviants et dangereux, occidentalisés, sans repères culturels ou religieux, aux pratiques et comportements sexuels contraires à la bonne morale, tel le mariage *'urfî*, enclins aux violences familiales et à la consommation de stupéfiants, Zaynab et ses alliés opposent depuis le début une génération touk-touk (*gîl al-tûk-tûk*), entreprenante et honnête. Mais face au risque d'agression, les vertus du rickshaw se retournent encore.

En dépit du ralliement des nouveaux cadres du régime, le triporteur à moteur demeure un objet controversé en raison de coûts apparents jugés insupportables. Accidents, pollution, insécurité viennent s'opposer à des avantages appréciés par les usagers dans leur mobilité

[398] AL-WAKAE AL-ARABIYA, « Nouveau meurtre », 15/11/2006

quotidienne. Une partie des rejets tient au fait que cette forme n'est toujours pas organisée par la puissance publique. Pourtant, le rickshaw innove par sa souplesse : transport de point à point, sans correspondance et sans arrêt aux stations intermédiaires, il propose aux usagers une solution technique, assurant la finesse de la desserte et limitant la quantité d'effort pénible à fournir pour se déplacer. Dans la métropole, cette forme hybride de « transport public individuel » compense en fin de parcours, la fatigue nerveuse éprouvée dans le métro ou le bus, par les compressions physiquement épuisantes dans des enceintes inconfortables, par des attentes irritantes dues aux ruptures de charge. Lors des trajets terminaux, le rickshaw propose aux stations de métro de Gîza, une correspondance immédiate et étend aux quartiers périphériques de la ville la possibilité de se soustraire, à bon prix, à la mixité des voyages en commun. L'isolement a ses risques et ses avantages. L'économie du transport collectif se fonde en partie sur la réduction consentie de « l'espace personnel » de ses passagers. Dans les bus (de tout gabarit) ou dans le métro, le seul moyen d'adapter l'offre insuffisante de places à la demande de transport, c'est la compressibilité des corps en mouvement. Un rapport élastique qui suppose une tolérance aux contacts particulièrement éprouvante pour l'usager-femme. Au quotidien, le transport en commun expose les femmes aux présomptions et à l'offense. « Zeth se pencha vers elle pour éloigner son épaule du corps dur cherchant à se glisser sous son aisselle, elle fit une moue de dégoût pour ce comportement et pour la gente masculine en général (...) Zeth partageait son attention entre le contrôle des mouvements d'Amgad, et la protection de son postérieur des contacts fortuits volontaires »[399] raconte le romancier Sonallah Ibrahim dans cette chronique de la vie d'une femme ordinaire confrontée aux difficultés quotidiennes. La promiscuité et la diversité des populations de voyageurs incitent ceux qui ont les moyens, à l'automobilité. La famille d'Ahmad Sami possède cinq voitures. Un véhicule pour chaque membre : les parents, et les trois filles. « J'ai acheté toutes ces voitures, car au Caire, il n'y a pas d'autres alternatives. Je ne veux pas voir mes filles malmenées dans les transports en commun qui sont inhumains et n'ont pas d'horaires fixes. Je ne veux pas non plus que mes filles ratent leurs cours à l'université », explique Ahmad Sami[400]. Selon lui, le métro souterrain est un moyen de transport que ses filles pourraient utiliser, si le réseau desservait le quartier de Madinât Nasr.

Prendre le bus est une épreuve. L'autobus, véritable pigeon des villes par sa robustesse et son adaptabilité à tous climats, a connu diverses variations de longueur, de largeur, de hauteur, de

[399] SONALLAH 1993, p.169-170
[400] AHRAM HEBDO, « Un projet ambitieux », semaine du 13 au 19 avril 2011, n°866

confort et d'accessibilité. Le bus, tout comme l'automobile d'ailleurs, n'est pas en tant que tel un système de transport, mais le support d'une variété extrêmement large de systèmes possibles. Le véhicule lui-même offre déjà un spectre qui va du micro au méga à deux ou trois caisses. Dans l'agglomération du Grand Caire, 2 500 autobus transportent près de cinq millions de passagers[401]. Pour autant, il s'adapte mal à une gestion discriminée des flux. Quand les stratégies d'évitements ne suffisent plus, que la souplesse des corps s'épuise, que l'exaspération du public féminin des transports devient un problème public, les responsables de la *Cairo Traffic Authority*, tentent de réagir. A Héliopolis, ils expérimentent sur certaines lignes de bus et de tramways des solutions de transport en commun séparés. Plusieurs véhicules strictement réservés aux femmes circulent sur les lignes « 203 » entre Shubra al-Khayma et Bûlâq et « 305 » entre la Gare centrale et l'université d'Ain Chams. Dans la pratique, les rotations de *l'otobis* sont imprévisibles et par conséquent, l'usage exclusif d'un bus par et pour les femmes est impraticable. Comment repérer l'autobus dans le temps et dans l'espace ?

A l'usage, il s'avère plus facile de consacrer un espace aux femmes dans le tramway parmi un ensemble de voitures. Sur le chemin de fer urbain, la circulation des trains est cadencée, la voiture des femmes systématiquement disponible. Les contraintes sont d'un autre ordre. Les contrôleurs intéressés à la vente des tickets[402], s'opposent au projet. L'attribution exclusive d'une voiture qui, de fait, se remplit de femmes seulement aux heures de pointes (soit deux fois par jour) représente un manque à gagner considérable. En dépit d'une compensation concédée à la corporation, les usagers-femmes, assumant le surcoût de la tranquillité (ticket à 25 piastres contre 15 dans une voiture de seconde classe), l'exploitation du tramway ne permet pas une séparation sexuée des déplacements. Finalement, c'est dans le tout nouveau métro (1990) que la voiture des femmes se contextualise. Contrairement au bus et même au tramway, qui ne distingue que deux états du voyageur, soit « dans le véhicule », soit « dans la ville », le métro introduit un tiers-état. Ce mode de déplacement, importé dans une agglomération où existe une longue tradition de transports privés et publics de toutes sortes, constitue une innovation de taille dans l'existence quotidienne des Cairotes, une innovation technique et, selon ses promoteurs et ses gestionnaires, un dispositif massif devant assurer

[401] Il souffre de la concurrence de sa version miniaturisée (de 9 à 15 places) et privatisée (25 000 unités). Un déplacement motorisé sur trois s'effectue en microbus. Le microbus représente après la marche à pied le premier mode de locomotion des cairotes.
[402] Une commission de sept piastres par livre égyptienne.

efficacement des flux en disciplinant ses usagers[403]. Avec le métro, les ségrégationnistes ont un allié de taille. Il achève une négociation jalonnée de tentatives avortées. Ce chemin de fer à traction électrique partiellement souterrain, avec ses couloirs, ses portillons, ses tickets magnétiques, sa gestion et son personnel *ad hoc* instaure un compromis entre mélange des genres et promiscuité des corps en mouvement. Si le métro et ses rames sont mixtes, ils obtiennent les moyens de préserver l'honneur des femmes dans les deux voitures de tête de train qui deviennent réglementairement interdite aux hommes. Cette enceinte revient de droit aux femmes de façon permanente, et s'étend à la deuxième voiture entre et 6 et 22 heures. Avec l'extension du réseau (en 1998), l'espace-temps non-mixte du transport des femmes se rétrécit. Sur la nouvelle ligne, une seule voiture leur est destinée, jusqu'à 17h. L'éthique du débit prévalant aux heures de pointe sur le respect des bonnes mœurs.

Statistiquement rester chez soi est plus dangereux pour une femme que de sortir[404], mais dans la capitale, le harcèlement sexuel dans les transports contraint à des arbitrages de genre dans le choix des moyens de déplacement. Certains dispositifs de mobilité offrent de meilleures prises aux tactiques féminines d'évitement. Pour de nombreuses femmes, cette cabine à trois-roues protège des attouchements associant les qualités automobiles (intimité) et les avantages du transport en commun (le faible coût). Comme dans les petites villes de province, le rickshaw se contextualise, en s'attachant la mobilité des femmes. Cette banquette roulante et bâchée ne permet-elle pas une séparation personnalisée des déplacements à un plus grand nombre ?

[403] *Cf*. Le métro du Caire, à paraitre

[404] Plusieurs sources s'entendaient sur la nature grave de la violence conjugale en Égypte (HRW déc. 2004; AFROL s.d.a; Freedom House 23 août 2004; Country Reports 2004 28 févr. 2005, sect. 5). Même si le gouvernement d'Égypte ne conserve pas de statistiques détaillées sur la violence faite aux femmes et si, à la fin de 2004, le dernier sondage effectué sur la question remontait à 1995, de nombreuses sources mentionnaient qu'environ le tiers des femmes égyptiennes mariées étaient victimes de violence conjugale (AI 5 mars 2004; HRW déc. 2004; Measure DHS nov. 2004; AFROL s.d.a; Women's Enews 26 févr. 2004). Selon une enquête menée en 2003 par le Centre d'affaires juridiques pour femmes égyptiennes (Center for Egyptian Women's Legal Affairs), environ deux tiers des femmes vivant en milieu urbain et 30 p. 100 des femmes vivant en milieu rural auraient été victimes de violence conjugale (Country Reports 2004 28 févr. 2005, sect. 5). L'organisation Human Rights Watch (HRW) estime que les auteurs d'actes de violence contre des femmes et des filles demeurent souvent impunis par les autorités égyptiennes (13 janv. 2005). Le Women's Human Rights Net, site Internet créé en 1997 pour fournir en anglais, en français et en espagnol de l'information sur les droits des femmes (WHR Net s.d.), indiquait qu'une enquête menée sur une période de trois mois avait conclu que la violence conjugale était la cause de 28 p. 100 des visites effectuées par les femmes dans les unités de traumatologie à Alexandrie (ibid. avr. 2003).

Reconnaitre, encadrer, réglementer

Le rickshaw à moteur est un objet controversé en raison de coûts apparents jugés insupportables. Accidents et pollution viennent s'opposer à des avantages appréciés par les usagers dans leur mobilité quotidienne. Une partie des jugements négatifs peut être attribuée au fait que cette forme n'est pas organisée par la puissance publique. Il est d'ailleurs remarquable de constater que cette forme ne résulte d'aucune décision ou politique. Elle est encore moins sortie de l'imagination d'experts ou de chercheurs, mais d'initiatives populaires qui se sont frayées un chemin dans un contexte de crise.

Depuis son apparition à Simbâlawayn, l'attitude observée des pouvoirs publics dans les villes étudiées hésite entre ignorance, indifférence et tolérance. A Bilqâs (100 000 habitants), le phénomène considéré comme temporaire est sous-estimé et en fait toléré pour sa contribution à résoudre certains problèmes de mobilités. A l'exception des métropoles régionales où la réglementation plus stricte et les oppositions locales des chauffeurs de taxi et des lignes municipales de transport public (*servis*), en empêchent la pénétration, d'autres municipalités oscillent entre diabolisation et répression. A Shirbîn (46 000 habitants), le conseil de la ville prend la mesure de cette nouvelle forme de transport qui concurrence d'autres plus classiques (*hantûr*). Le chef de district dénonce ses nuisances et invoque son caractère illégal pour le bannir provisoirement de sa juridiction. Les mesures de répression mises en place localement retardent seulement l'invasion. Shirbîn, voisine de Bilqâs, n'est touchée que tardivement par le touk-touk (2005) débordée par ses marges qui l'ont adopté quelques mois auparavant. Médiateurs et porte-paroles de l'innovation ont raison des résistances locales. Devant l'impasse d'une politique répressive et en l'absence d'alternative, les autorités admettent l'utilité de cette forme de transport. Si elle n'est pas autorisée explicitement par la loi ou par la réglementation, elle est de fait tolérée et reconnue comme faisant partie du système local de transport. Mais cette tolérance administrative n'établit qu'une sorte d'état d'exception qui procure aux transporteurs suffisamment de stabilité pour poursuivre leur activité. La procédure reste précaire, suspendue à une autorisation définitive du ministère de l'Intérieur, qui lui-même attend que les débats au parlement statuent sur un amendement de loi proposé par des députés du Parti national démocratique. Un processus incertain où l'intégration juridique de l'autorickshaw dépend toujours de l'appréciation des gouverneurs. Un pouvoir discrétionnaire en matière de gestion urbaine qui fait toujours le jeu de la prohibition.



Photo 31- Adlî Hussein, gouverneur du gouvernorat de Qalyûbiyya

Le gouverneur de Qalyûbiyya

En effet, seul le gouverneur de Qalyûbiyya[405], en 2005, a officiellement autorisé la circulation des touk-touk :

> « J'ai une formation de magistrat, il est de ma responsabilité de trouver des solutions dans le cadre de la loi. Dans le cas du touk-touk, il y a deux manières d'envisager le problème : premièrement, pas de texte de loi, pas de touk-touk ! C'est le choix de la majorité de mes collègues. Deuxièmement, ce que la loi n'interdit pas elle l'autorise ! J'ai opté pour la deuxième option ! »[406]

Pragmatique, le gouverneur est un civil, il n'appartient pas au sérail militaire, mais à la nouvelle garde du Parti présidentiel[407]. Par Accointances et bienveillance de la famille régnante, il est le premier gouverneur à s'emparer de l'innovation (dans le cadre précisément du programme présidentiel). Il faut dire que les citoyens de son gouvernorat achètent massivement ce type inédit de véhicule et l'utilisent comme moyen de transport dans les

[405] A l'exception notable de la capitale du gouvernorat Banhâ et Shubrâ al-Khaymâ (qui appartient à l'agglomération du Grand Caire)
[406] Entretien avec le gouverneur de Qalyûbiyya dans son bureau le 25 janvier 2007
[407] C'est un proche de Gamal, le fils et héritier politique du Président.

villages et les petites villes. Il y aurait en 2007, d'après ses services, plus de 5 000 unités immatriculées:

> « Depuis deux ans que ces milliers de touk-touk circulent en toute légalité dans mon gouvernorat, rien ni personne n'à trouvé à redire, ni le Président, ni le Premier Ministre, ni le ministre de l'Intérieur »[408]

Le Gouverneur cherche aujourd'hui à coller à l'image du *city manager*. Des critères d'hygiène, de sécurité et de liberté de circulation circonscrivent le bien public dont il serait le garant[409]. De son point de vue, les touk-touk génèrent dans le transport une concurrence saine. Ce mini-taxi propose au plus grand nombre un service de courses personnalisées. Mais avec la multiplication des touk-touk en circulation, des problèmes se sont posés auxquels il a fallu faire face. Des contentieux entre automobilistes et chauffeurs principalement, lors d'accidents provoqués par des véhicules, qui n'étaient pas (encore) immatriculés, dont il était difficile de retrouver les responsables : « ils peuvent vous accrocher avec leur touk-touk et s'enfuir, parce que juridiquement parlant, ils n'existent même pas. Vous pouvez, soit donner au conducteur une leçon de conduite, ou le laisser partir… »[410]. En province le contentieux devient administratif. A Mahalla al-Kubrâ (dans le gouvernorat de la Gharbiyya), Hamdî al-Dasûqî, président de l'association du développement social de la ville, conteste l'utilisation de la technologie indienne. Le plaignant justifie dans la presse le rôle de son association, elle se doit de protéger le citoyen, or le touk-touk à Mahalla est à l'origine de plusieurs accidents et délits graves, « circulant sans permis et sans plaque minéralogique, il est impossible d'identifier les coupables »[411]. Il veut mettre fin à l'impunité « la plus totale », et dénonce la responsabilité de l'État dans la situation. Il soumet le litige qui l'oppose aux ministres des Finances et de l'Intérieur, auprès du Conseil d'État. Il demande publiquement à la cour de trancher, d'émettre un avis juridique favorable à l'interdiction de son importation.

---

[408] Entretien avec le gouverneur, *ibid.,*

[409] En 2006, le même gouverneur s'est illustré lors l'épidémie de grippe aviaire, par sa gestion médiatique de la « la guerre aux poulets ». A l'époque, il rapporte l'endémisation du virus dans le pays au comportement malveillant des femmes : « Les femmes ont caché les poulets sous les lits ». Il réitère ses propos, encore plus explicitement, dans un entretien : « L'État n'est pas responsable de ce qu'ont causé ceux qui ont caché le poulet sous les lits » (Uktûbar, 9 avril 2006). La guerre aux poulets a donc été aussi une guerre aux pauvres et, parmi eux, une guerre aux femmes analysent Matthieu Fintz et Sylla Thierno Youla , « Les guerres de la grippe aviaire en Égypte », Égypte/Monde arabe , Figures de la santé en Égypte. URL : http://ema.revues.org/index1780.html.

[410] Ahram Weekly, "Small and practical it may be, but the tuk-tuk remains illegal: Nahed Nassr takes a controversial ride", publié en novembre 2007. http://weekly.ahram.org.eg/2007/870/fe1.htm

[411] Rûz Al Yûsuf, « Un procès pour interdire l'importation du touk-touk », publié le 27/11/2007

« A ce moment, il y avait une contradiction : L'État autorise l'importation d'un véhicule, mais pas son utilisation » analyse le Gouverneur[412], qui s'empare de la question. En tant que Gouverneur, il est aussi de son devoir de régler les problèmes :

> « Mon rôle est de trouver, de proposer des solutions viables. Je suis juriste, les solutions, je les cherche dans la loi, si je ne trouve rien, je consulte la jurisprudence civile ou islamique, dans la *chari'a*, si je ne trouve toujours pas. Je fais appel à l'entendement, au bon sens »[413]

De proche en proche, une réglementation spécifique se constitue. Le gouverneur entérine les procédures en vigueur et délègue sa responsabilité aux services techniques des villes qui émettent désormais une carte grise. Dans la pratique, les conseils municipaux se sont substitués à la Police (Office de la circulation) pour combler le vide juridique dans lequel circule le trois-roues. Dans l'attente d'une législation, l'arsenal communal s'affine. Après les élections législatives (2005), un nouveau compromis « civil », voit le jour et se diffuse au sein des districts. Âgé à *minima* de 20 ans, le chauffeur, pour être en règle, doit posséder un permis de conduire motocycle et la toute nouvelle carte grise. Son véhicule doit présenter l'immatriculation de manière visible à l'arrière (le numéro orne à la peinture blanche, l'arrière du véhicule), l'avant se contentant d'une vignette sur le pare-brise. Le volontarisme de la municipalité, en matière de régulation s'affiche sur un autocollant à l'effigie de l'administration locale.

[412] Entretien avec le Gouverneur, *ibid.*,)
[413] Entretien avec le Gouverneur, *ibid.*,



Photo 32- Un chauffeur en règle « Conseil de la ville de Shubrâ al-Khayma n°2355 –quartier Est »

Deux interdictions majeures balisent l'aire d'influence du nouveau mode : la circulation sur les voies rapides et l'entrée dans la capitale du gouvernorat. Les règles d'exploitation se multiplient, il est désormais interdit de monter à deux à l'avant[414]. Dans cette configuration provisoire, le touk-touk est désormais taxé lors de son enregistrement à raison de 100 L.E par an, son exploitation commerciale, encadrée dans certaines zones, n'est pas encore fiscalisée. Elle relève toujours d'usage privé détourné.

Jurisprudence de l'usage et anticipation : à partir des fuites des fonctionnaires du ministère de l'Intérieur, les autorités locales pilotent à vue la mise aux normes du triporteur indien. Un début de codification tente d'endiguer le niveau sonore de la nouvelle activité, les sonos embarquées sont progressivement proscrites. La personnalisation en vigueur du rickshaw serait en sursis, toutes sortes d'équipements, de perfectionnements bricolés sont menacés : la sonorisation, l'illumination et la consolidation artisanales de l'habitacle, soit toute une culture de la customisation attachée au rickshaw. Même si le Ministère l'Industrie souhaite monter en série certaines de ces adaptions, il ne cache pas, par exemple, sa volonté à l'avenir d'exiger la fermeture de l'habitacle du rickshaw. Comme une voiture, il devra être muni de véritables portes, et non de chaînes, de filets ou de bâches rabattables, cousues mains, pour protéger ses

[414] Prescription anodine qui aurait bouleversé le mode opératoire de l'enquête : suivre les chauffeurs dans leur tournée assis côte à côte, à l'avant justement.

passagers (principe de précaution). Si cette rumeur persistante inquiète le constructeur indien, qui n'assemble pas (encore) de modèle à portière, elle conforte la concurrence chinoise, qui sans s'être imposée sur le marché, propose un touk-touk conforme au cahier des charges en cours d'élaboration.

Ainsi, la stabilisation des arrangements combine, aux différents échelons de l'administration, un double mouvement d'homologation et de normalisation. Alors que les campagnes de confiscation s'intensifient dans les périphéries de la capitale, le gouvernorat de Qalyûbiyya qui appartient pourtant en partie à l'agglomération du grand Caire, apparaît comme le laboratoire *in vivo*, de l'acceptation de l'innovation.

> « Une fois immatriculé, le touk-touk existe, officiellement, en tout cas il est reconnu par moi », conclut pragmatique le Gouverneur

Les alliés de l'innovation espèrent un aménagement national des contraintes qui s'exercent sur son utilisation. Dans l'attente de la promulgation d'une loi, le sort des usagers est collectivement suspendu à la versatilité des représentants de l'exécutif[415]. Dans le gouvernorat de Banî Swayf, Monsieur Ahmed Zaki, Gouverneur, (re)prend des mesures drastiques d'interdiction[416], des dizaines de jeunes diplômés débiteurs se retrouvent sous la menace de toutes sortes de moyens légaux, amiables et/ou judiciaires, pour obtenir le recouvrement d'impayés. Du jour au lendemain, les jeunes chauffeurs ne sont plus solvables, ils demandent à leurs députés d'intervenir auprès du gouverneur. En vain. Dans le gouvernorat limitrophe de Minyâ, les touk-touk circulent sans contraintes, en toute impunité, du point de vue des chauffeurs de taxi qui dénoncent la concurrence déloyale d'un mode inorganisé. Dans le gouvernorat d'al-Gharbiyya, à Ziftâ, quarante chauffeurs de taxi ou de microbus tentent une opération « escargot » pour protester contre le laxisme de l'Office de la circulation. La manifestation est dispersée par la force[417]. Les revirements s'accumulent, s'annulent, désorientent les acteurs du transport. Le mois de novembre 2007 commence par les réjouissances du 9ème Congrès national du PND, qui se félicite du succès du touk-touk. Conformément au programme du Président Hosni Moubarak, le Congrès confirme dans sa déclaration finale « qu'un amendement serait apporté au code de la route pour mettre un terme

[415] La cartographie des décisions contradictoires donnerait des indications précieuses aux politologues sur les rapports de force au sein de l'exécutif…
[416] AL-NABAA AL-WATANI du 03/12/2006
[417] AL-BADÎL, du 19/09/2007

à l'illégalité du touk-touk »[418]. Dans la foulée, une campagne de saisie sans précédent a lieu le 8 novembre 2007 où « plus de 1000 touk-touk sont confisqués et placés dans la fourrière sur la route désertique Le Caire – Alexandrie ». Au même moment, à Mahalla al-Kubrâ, le Gouverneur d'al-Gharbiyya met en œuvre la jurisprudence touk-touk de son homologue de Qalyûbiyya. Plus de 200 chauffeurs de taxi manifestent en face du siège du PND, pour protester contre la reconnaissance du rickshaw[419]. Le 16 novembre, des milliers de chauffeurs de touk-touk se rassemblent devant le siège du gouvernorat de Gîza pour manifester leur colère contre son zélateur, Fathi Saad. Le 21, sans préavis, le gouverneur de Minûfiyya se rallie aux partisans de la prohibition, « ébranlant la vie de milliers de citoyens qui ont perdu leur seul gagne-pain »[420]. Les mêmes préoccupations publiques de santé morale ou physique justifient les proscriptions.

Le contexte du rickshaw se construit au fur et à mesure, de manière non linéaire. Si les communes n'ont que très peu investi le champ des transports urbains, l'adaptation du cadre législatif débute dans les conseils populaires des chefs-lieux de markâz, au plus prés de l'apparition de l'innovation. A vocation consultative, c'est dans cette arène locale que ses participants imaginent certaines pièces de la conception du marché de l'autorickshaw et font l'acquisition d'une capacité de gestion, de régulation dans le domaine du transport. Les bricolages successifs à travers les interactions quotidiennes composent une jurisprudence civile qui s'attache à l'innovation dans sa diffusion. Un compromis précaire dont la finalité est d'instaurer les conditions de viabilité d'un marché du rickshaw ou du moins, de contenir à un niveau supportable pour ses participants, les coûts de transactions liés au risque autoritaire. Le flou qu'entretiennent les autorités égyptiennes autour des relations d'affaires permet de répondre aux différentes situations perçues comme menaçantes par le pouvoir. Les règles du jeu varient selon les circonstances « entre le critère de légalité et celui de l'allégeance, le passage d'un registre à l'autre permettant au pouvoir politique de garder le contrôle du champ économique, nonobstant sa régulation supposée par les lois du marché »[421].

Dans un deuxième mouvement, la construction d'un contexte favorable à l'usage égyptien du rickshaw à moteur est l'objet de médiations au sommet de l'Etat, qui autorise une reprise officielle de l'innovation. Dans la juridiction de Qalyûbiyya, une expérimentation recadre

[418] AL-MASR AL-YÛM, 04/11/2007
[419] AL-AHRAM, 14/11/2007
[420] AHRAM HEBDO, 21 /11/2007
[421] CAMAU, GEISSER 2003, p. 61

après coup le débordement provincial de l'autorickshaw. Le gouverneur entérine sous la supervision du ministère de l'intérieur et de l'industrie, les orientations, les moyens trouvés, les procédures *ad hoc* mobilisés dans ses districts. Les détours de l'autorickshaw dessinent, dans l'anarchie d'initiatives locales les contours du projet de loi.

VIII.LE SYSTÈME PROVINCIAL DE CIRCULATION

Le rickshaw à moteur opère dans les villes qu'il a conquises une véritable révolution dans les mobilités de proximité de ses habitants. Loin de l'anecdote provinciale, plus de cent cinquante mille véhicules circulent en toute illégalité et répondent de manière originale aux attentes d'une population délaissée par les pouvoirs publics. Il inaugure, à cette échelle, la motorisation du transport assuré auparavant par calèche. Le touk-touk propose une prestation nouvelle à des citadins marginalisés et la dignité d'un travail à ceux qui l'exploitent. Service autoproduit et autonome, il intervient dans la vie d'une majorité de citadins des petites villes et des bourgs périurbains, à qui il offre la possibilité d'une mobilité jamais connue.

S'il est la cause de la disparition des *hantûr*, le rickshaw à moteur contribue à la redéfinition des territoires de ces villes en assurant la continuité de l'agglomération. Il transforme le chef-lieu en véritable plaque tournante du système de transport. Sur les friches de l'État, se déploie toute une activité qui participe désormais au brouillage des limites morphologiques et sociales de la ville et la campagne. C'est toute la relation du chef-lieu et de son arrière pays qui en est transformée tout comme la vie quotidienne de ses habitants. De nouveaux réseaux marchands transnationaux, en investissant des territoires périphériques, relient les filières licites et illicites de l'économie urbaine. Or, le succès de l'innovation est le fruit de cette double intrication, de la ville et de la campagne, de l'économie légale et informelle. Comment le rickshaw fait-il bouger l'économie et les métriques des petites villes ?

Si le transport est la condition de toutes les mobilités, la mobilité est un élément de l'ensemble des immobilisations, soit une infrastructure stable du mouvement. Le rickshaw à moteur est une machine proprement urbaine. Il a suivi, plus qu'il n'a précédé, des techniques de transport apparemment plus récentes. Les rickshaw ont besoin de chaussée pavée qui ont été construites pour les voitures, les bus, les camions. En province, le système de transport repose sur des infrastructures routières de qualité. A l'échelle nationale, un réseau de voies rapides entretenues dessert les principales capitales de gouvernorat et en aval, les routes du réseau régional sont asphaltées et plutôt en bon état (40 % des chaussées sont goudronnées en moyenne). Depuis les années 1970, de lourds efforts ont été entrepris pour améliorer la desserte des communes rurales. Les routes qui mènent aux chefs-lieux d'unité locale sont toutes bitumées à quelques exceptions près. L'amélioration du réseau routier local a été un

facteur essentiel du désenclavement des villages, même s'il reste beaucoup à faire tant pour l'asphaltage de nouvelles routes que l'entretien des autres.

Entre les agglomérations, le réseau de transport collectif est aussi souple qu'efficace, l'accessibilité au cœur du système et repose sur son extrême diffusion toutes les échelles du territoire. Ce n'est plus la distance qui compte mais le temps de parcours. La modernisation des transports et l'extension continue du parc compressent l'espace-temps des mobilités. La noria de microbus et de taxis collectifs permet une véritable irrigation de tout le Delta, où chaque village jouit d'une offre de transport en commun quasi-instantanée. Pourtant, le système de transport reste localement très segmenté. L'organisation quotidienne des trajets est calquée sur la hiérarchie urbaine. A chaque tronçon correspond un mode et une station. Le parc automobile en circulation s'adapte à la rentabilité des segments parcourus[422] : un pick-up bâché dessert plus souvent le village, tandis que des microbus, des Peugeot 504 « saloon », soit le modèle break à sept places, assurent les liaisons inter-villes entre les capitales de gouvernorat et le Caire.

Quel que soit leur mode, les transports collectifs égyptiens se distinguent par leur coût d'utilisation, qui reste abordable pour la majorité de la population. Dans le Delta, la rentabilité du transport s'appuie sur plusieurs facteurs de productions : sur les fortes densités de populations, les faibles distances entre les localités et un carburant bon marché (l'Égypte étant un pays producteur de pétrole et l'essence un produit subventionné par le gouvernement.) La prééminence des transports collectifs dans les déplacements quotidiens entre les différentes localités du Delta rappelle la faiblesse structurelle de la motorisation des ménages. En dépit de discours publics récurrents, de l'engorgement, de la pollution de l'air et des nuisances à l'environnement, l'automobile demeure un bien inaccessible au plus grand nombre, et la condition majoritaire reste celle de piéton ou de passager de transports en commun. L'Égypte, avec dix-huit voitures pour mille habitants, reste un pays peu motorisé au vu des comparaisons internationales (quatre-cent pour mille en France, mais seulement deux pour mille en Inde), même si son parc connaît une forte croissance (neuf pour mille en 1990). Les gouvernorats du Caire, de Gizâ et d'Alexandrie concentrent 80 % du parc national, la Daqahliyya est en dessous de la moyenne nationale avec des taux de motorisation voisins de sept voitures pour mille habitants. Ici aussi la progression est forte. A Mansûra et dans sa

[422] PAGÈS 2008

région, le nombre de voitures particulières a augmenté de moitié entre 1991 (19 049) et 1995 (29 168). La mobilité, aisée pour accéder en ville, est en revanche plus compliquée à l'intérieur de l'agglomération. Les villes secondaires du Delta connaissent de graves problèmes de congestion en dépit d'un faible taux de motorisation, lequel ne cesse pourtant d'augmenter

Ainsi, depuis le début des années 1990, les transports privés captent une part croissante des remises des émigrés égyptiens, l'investissement dans les transports collectifs devient une forme très populaire d'entreprenariat. Le microbus (modèle *Hiace* de Toyota) accompagne l'affirmation de l'échelon inférieur de l'armature urbaine. Le transport, ce secteur d'activité en forte croissance montre la vigueur des contraintes économiques dans la province égyptienne. Bourgs en souffrance, les chefs lieux de district scellent l'inégale importance de l'intervention administrative dans l'aménagement et la gestion territoriale. Pourtant, ce déni d'en haut ne saurait dissimuler la vitalité de ces espaces urbains. De nouveaux transporteurs explorent et proposent sur les friches de l'État, des arrangements inédits. Dans un contexte marqué par l'instabilité, la dérégulation du marché du travail et la crise du logement, les ménages investissent ces petites localités marginalisées : « la réactivation des ressources locales, de compétences, la valorisation d'un capital ordinairement familial, fondent cette stratégie du rester sur place »[423], installant durablement dans les petites villes une demande qu'il s'agit de satisfaire. Pour ses habitants, entre maximisation foncière des gains d'une migration et participation à l'économie locale de services, les bourgs deviennent cette « ville familière », où convergent les possibilités d'existence de la personne et « d'un minimum social vital »[424]. Les recompositions de la localité et l'explosion contemporaine des mobilités révèlent une tension entre la métropolisation de l'activité, soit la concentration extrême de l'effort industriel autour de la capitale, et la micro-urbanisation diffuse, soit le redéploiement centrifuge des populations dans les petites villes. Les possibilités de travailler s'éloignant des opportunités de travailler, les logistiques du quotidien se complexifient.

Simbâlawayn, chef lieu de district de 86 786 habitants en 2006 contre 72 824 habitants en 1996, date de l'avant-dernière borne censitaire de 1996, est bordé par une voie expresse qui relie Mansûra (à 20 km) à Zagazig (à 40 km), respectivement capitale des gouvernorats de Daqahliyya et al-Sharqiyya. Héritage de l'aménagement colonial du Delta, la ville conserve

[423] DENIS 2004
[424] AGIER 1999

une gare ferroviaire. La qualité du réseau secondaire permet une bonne desserte des villages et de petites villes de taille similaire dans ses alentours (Dikirnis, al-Matariyya, Mît Ghamr, Fakûs,…). Mais quand on arrive en ville, le revêtement et l'entretien de la voirie publique disparaissent : Si un ruban d'asphalte, prolongement du réseau secondaire, ceinture le plus souvent les petites agglomérations et si quelques « pénétrantes » sont régulièrement bitumées, le reste du réseau urbain est délabré, quand la chaussée des petites villes n'est pas défoncée par la succession de chantiers non planifiés. L'insuffisante largeur des rues, la mauvaise qualité du revêtement, les goulets d'étranglement, l'absence de parking, le non-respect des règles entrainent localement la viscosité du trafic. La voirie urbaine n'est pas adaptée à recevoir une intense circulation et les transports collectifs à l'intérieur des chefs-lieux ont été pendant longtemps négligés.

Comme on l'a vu, les moyens de transport s'adaptent à la rentabilité des segments parcourus : de vieilles fourgonnettes desservent le village, tandis que microbus et Peugeot 504 « *saloon* », assurent les liaisons au sommet de la hiérarchie urbaine, entre les capitales de gouvernorat et le Caire. Dans les chefs lieux de district, l'offre publique (restreinte) et privée (foisonnante) de transport respecte ce découpage fonctionnel et s'organise autour de stations le plus souvent dédiées à chaque ligne (Capitale, gouvernorat, district), disséminées dans, et maintenant de plus en plus, à la périphérie des agglomérations. La petite ville est devenue une plateforme de correspondance avec ses gares (*mahatta*), ses lignes (*khatt*) et ses stations (*maw'if*),mais aussi un nœud de circulations de plus en plus complexe et particulièrement un point de rupture de charge d'un transit quotidien de passagers. Si toute une économie du passage (des cafés, des garages, des restaurants, …) s'installe aux abords des gares routières, celles-ci restent éloignées en ville les unes des autres. La segmentation du système permet la coexistence profitable d'une multitude de véhicules, mais impose aux usagers un transbordement pénible et couteux en temps. Dans de nombreux trajets, le détour nécessaire par le chef-lieu relativise l'accélération du transport. Les passagers assurent en marchant l'intégration artisanale des différents modes. La logistique verticale des itinéraires ralentit des parcours circulaires. La productivité de la rotation oblige, en effet, le chauffeur à démarrer à plein : à la correspondance à pied s'ajoute l'attente aléatoire du départ.

En ville, pour de nombreux citadins, la mobilité quotidienne s'effectue en totalité à pied. Si le développement des chefs-lieux semble chaotique, ils conservent une taille humaine. A Simbâlawayn ou Bilqâs, d'un bout à l'autre de la ville, l'extension maximale de

l'agglomération est de trois kilomètres, soit une distance équivalente à une demi-heure de marche à pied. Dans les déplacements de proximité, la marche est omniprésente, soit en tant que mode unique, soit comme mode secondaire : pour atteindre un transport collectif, pour avoir une correspondance d'une station de bus l'autre, ou pour assurer des trajets terminaux. Si la marche reste le moyen de locomotion dominant, marcher est un exercice contraint, pénible et parfois périlleux. La quasi-totalité des déplacements pédestres s'effectue dans des conditions peu favorables : absence ou encombrement des trottoirs, déversement des eaux usées et des ordures, manque d'éclairage, et pendant l'hivernage, inondations et boue dégradant l'espace de la rue. En matière de transports collectifs, certains chefs-lieux de district coordonnent un *servis* municipal, soit plusieurs lignes de minibus qui circulent sur les rues principales, mais l'essentiel de l'offre transport mécanisé en ville repose encore sur la calèche.

A Simbâlawayn ou Bilqâs, l'innovation reprise par de jeunes chauffeurs ne contente pas seulement « ceux qui ne peuvent plus marcher » (les personnes âgées ou malades), mais tout ceux, et ils sont nombreux, qui « n'en peuvent plus de marcher », ou désirent marcher « plus vite » et en on les moyens. L'autorickshaw répond à une demande immédiate de mobilité sur sa distance la plus avantageuse (> 5 km).

Dans les petites villes du Delta, le travail de contextualisation d'un objet roulant inédit s'assimile à un travail de modernisation de ses services urbains. Le touk-touk constitue une rupture, il modifie profondément les conditions locales d'utilisation du transport. Le nouveau mode intègre dans sa configuration initiale, le tricycle motorisé qu'il associe au téléphone portable (qui arrive en même temps), à un système de course de porte à porte à tarif unique. Le succès commercial de la formule en personnalisant les déplacements est immédiat et s'accompagne d'un double changement technologique : le moteur et le marchepied. Ces deux éléments consacrent à ses débuts l'usage de l'autorickshaw. Le passage de la traction hippomobile à la traction automobile s'attache une clientèle délaissée et pressée de *commuter* (qui habite ici, mais travaille ailleurs) tandis que le châssis surbaissé du triporteur persuade la clientèle féminine de son utilisation : l'ergonomie rustique de l'autorickshaw permet un accès sans embarras (« pudique ») à sa banquette arrière. L'arrivée du touk-touk à Simbâlawayn, tout en précipitant la déchéance des calèches, inaugure le renouvellement du service et son irrésistible expansion. L'accélération des courses répond à l'accélération des rythmes de vie.

Au-delà du « coup » de Mohammad Ali [425]pour imposer le dispositif innovant sur le marché intérieur des villes, les rotations plus nombreuses permettent une baisse effective du coût du transport. Le nouveau service *à une livre*, sur un segment intra urbain très emprunté, relève pour les nouveaux transporteurs, d'un équilibre réaliste entre le pouvoir d'achat (estimé) des habitants, le prix de l'essence et de l'entretien, la marge bénéficiaire et les mensualités pour rembourser le véhicule. La rentabilité du nouveau métier signe inexorablement la « petite mort » du fiacre. La reconversion massive et systématique des cochers précipite l'invasion de Simbâlawayn, puis Bilqâs.

Le cheval et la petite ville

L'introduction du rickshaw à moteur s'inscrit dans une histoire locale du transport. Si la compétition entre les formes d'énergie a été tranchée au XIXème siècle en Europe, la force animale conserve toute son importance à la fin du XXème siècle à la ville comme à la campagne. La motorisation conflictuelle du transport urbain est l'occasion de poser les jalons d'une histoire des chefs-lieux, de Bilqâs en particulier. Idéalement, il faudrait repenser l'urbanité sur le temps long, à partir de la mobilité ; attirer l'attention sur les transformations provinciales du transport (ses modes, ses usages, ses métiers) ; documenter une histoire égyptienne du cheval moteur[426]. Cette modeste incursion signale, plus qu'elle n'entreprend un travail de recherche qui reste à faire, afin d'éclairer sur un temps plus court comment l'innovation indienne s'est contextualisée dans le paysage urbain du Delta après le retournement des cochers.

Pays, bourgs et cités

La présence généralisée et persistante du cheval dans les villes intermédiaires signale des temporalités divergentes : l'inégale coïncidence des temps du changement conserve au territoire ses irrégularités. Des aspérités qu'ont explorées Gislaine Alleaume et Éric Denis. Leur analyse de la distribution de l'activité dans les provinces et de la polarisation urbaine montre qu'il existait encore dans les années vingt des configurations régionales actives et très contrastées : toute une mosaïque de pays jalonne alors le territoire utile de 1'Égypte. Des spécialisations locales héritées, parfois réduites à l'état de simples traces, jouent encore un rôle majeur dans l'articulation entre la ville et la campagne. Cette géographie des traces à l'échelle des pays, des bourgs et des cités combine une description de l'aménagement du

[425] *Cf. infra* « Mohammad Ali le transporteur »
[426] Voir les travaux de Daniel Roche

territoire et explique en partie les fortunes diverses des villes de province. Elle nous permet surtout dans ce panorama de l'Égypte urbaine à l'aube du XXème siècle de repérer le destin particulier de « Bilqâs », simple village promu par la multiplication des grands domaines cotonniers ». En effet, l'intervention de la puissance publique dans la gestion et l'aménagement du territoire a généré l'apparition de nouvelles infrastructures et de nouvelles spécialisations régionales, mais elle a aussi renforcé des hiérarchies préexistantes, rendant ainsi plus complexe la carte de 1'Égypte urbaine. Dans leur article, ils montrent que depuis le milieu du XIXème siècle, 1'État a encouragé, par l'aménagement hydraulique et les dévolutions foncières, la conquête ou la reconquête des marges du pays. C'est dans ces zones de bonification que se sont multipliés les grands domaines, appelés à devenir les meilleurs instruments de la capitalisation et de l'industrialisation de la production agricole. Ils expliquent, entre autres conséquences, que cette politique a favorisé la formation de nouveaux centres de peuplement et la promotion de bourgs ou de villages jusqu'alors délaissés. En effet, l'analyse de la distribution sur le territoire des rentiers, vivant principalement des loyers de la terre, laisse apparaitre une géographie nouvelle :

> « L'archétype des agglomérations nouvelles créées ou développées dans ces zones de bonification peut être fourni par la ville de Bilqâs *(nous soulignons),* au nord-ouest de Mansûra. Placée au cœur d'un immense territoire communal (350 km2) entièrement dévolu à la culture du coton, cette bourgade ne compte que 19 000 habitants agglomérés pour une population communale de 31 000 : plus de 60 % de ses habitants vivent dans les exploitations agricoles qui entourent la cité et l'agriculture reste, de très loin, le premier secteur d'emploi. »[427]

L'artificialisation antique et continue du Delta connaît une extension significative avec la suppression de l'inondation. Elle inaugure la mise en place d'un réseau routier à l'échelle régionale qui aurait supposé, avant la construction du barrage par Mohamad Ali, des aménagements complexes pour franchir les innombrables voies d'eau. Autrefois, les habitants pour se déplacer empruntaient localement des chemin-digues : des chaussées de terre battue qui longeaient chaque canal et qu'ils entretenaient chaque année en y ajoutant la boue provenant du curage des canaux. A la faveur de la bonification, le transport terrestre à supplanté le transport fluvial pour les communications interrégionales : « la priorité a d'abord été donnée aux chemins de fer dont les débuts, au milieu du XIXème, furent précoces pour un pays non européen et coïncidèrent grossièrement avec la suppression des bassins d'inondation. Le réseau ferroviaire fut bâti autour de l'axe Le Caire-Alexandrie par Banhâ et

[427] ALLEAUME, DENIS 1998

Tantâ »[428]. Les autres lignes comme celle entre Kafr al-Shaykh, Bilqâs et Shirbîn étaient autant de rameaux drainant vers les deux métropoles les produits de l'intérieur (le coton principalement) et qui diffusaient les produits destinés à être redistribués entre les villes et même les villages du Delta. L'expansion coloniale des chemins de fer renforçait localement l'utilité logistique des chevaux. Pendant que trains et bateaux transportaient les marchandises sur de longues distances, fardiers, haquets, et tombereaux utilisant des chevaux, des mulets ou des ânes étaient de plus en plus nécessaires sur les distances plus courtes. *L'ʿarabeyya karro karro* (de l'italien *carro*) sont engagés de manière prédominante dans le transport urbain des marchandises.

L'Égypte, à la fin du XIXème siècle, était tout à fait comparable à un autre delta, les Pays-Bas : les surfaces cultivées étaient équivalentes, de même que le nombre d'habitants. Les deux pays se classaient ainsi parmi les espaces habités les plus denses du monde, dépassés seulement par le Japon[429]. Le Delta du Nil offrait de multiples exemples de ces « villes de citadins des champs » chères à Weber. Bilqâs a donné son nom au markaz, elle a été officiellement promulguée chef-lieu en 1892. Elle disputait, à sa voisine Shirbîn, son statut administratif et les dotations de l'État. Ces fonctions administratives, politiques et judiciaires, imposaient alors des cavaleries plus nombreuses dans les villes nouvellement promues : chevaux des voyageurs, des postes, des autorités, voitures des citadins et des ruraux, montures des habitants, répondaient à la demande et concouraient à la restructuration de l'espace et de ses pratiques. Toujours à Bilqâs :

> « (..) En marge du tertre sur lequel était installé le village originel, se développe, le long des grands axes routiers, un urbanisme plus citadin. Dans cette partie basse subsistaient encore, il y a quelques années, des « palais » construits par ces cultivateurs enrichis, qui étalaient sur leurs façades les cornes d'abondance, guirlandes et statues de plâtre d'une architecture à l'italienne tenue pour le signe de la réussite bourgeoise »[430].

Depuis le début du siècle, l'Égypte a connu une forte accélération de sa croissance démographique : sa population a plus que sextuplé entre 1897 et 1997. Son urbanisation a été plus rapide encore : dans le même temps, la part de la population vivant dans des agglomérations de plus de 10 000 habitants est passée de 18% à 56%. Et le nombre de ces agglomérations a été multiplié par dix, passant de 43 en 1897 à 463 en 1986. Accroissement du réseau des villes, densification de son maillage, augmentation de la population citadine,

[428] PAGÈS 2008, p. 161
[429] DENIS 2002
[430] ALLEAUME, DENIS 1998

accélération de la circulation et des échanges commerciaux : « les rapports entre les chevaux et la ville sont très révélateurs d'une association entre les animaux et les hommes à la suite d'une exceptionnelle concentration dans l'espace dictée par les besoins du développement urbain »[431]

Le cheval accompagne l'urbanisation. Si Shirbîn absorbe administrativement Bilqâs en 1897, la cité se distingue de son arrière-pays par la diversité de ses activités. Le relevé de ces activités spécifiquement urbaines donne deux types d'indicateurs : des activités rares liées aux fonctions de gestion et d'encadrement (administration publique, éducation, santé, justice, banque, etc.) ; et des services de proximité liés à des formes de la sociabilité urbaine (épiciers, boulangers, quincailliers, cafetiers) : soit toute une économie citadine, consommatrice, productrice, redistributrice, qui avait besoin de l'énergie animale. Une multitude de charrettes assurait le mouvement des choses : les charretiers chargeant et déchargeant composaient en ville l'essentiel un trafic animal de marchandises.

Tableau 16 - Services de proximités et fonctions rares à Bilqâs (recensement de 1917)

Population	Épicier	Boulanger	Cafetier	Quincaillier	Enseignant privé	Banquier	Médecin
26, 000	3,7	0,4	1	0,2	1	0,5	0,8
	Pour 1000						

Le train jouait alors un rôle incontournable dans la desserte locale. Au réseau national de transport (de marchandises essentiellement), s'ajoutaient de petits trains privés à voie étroite d'intérêt local. Le train a été longtemps utilisé dans le Delta. Dans les années 1930, le géographe Lozach insistait sur l'ouverture au monde apportée à l'arrière-pays grâce au chemin de fer et sur la complémentarité offerte par les lignes privées à voie étroite : « elles complètent le réseau gouvernemental » - écrivait-il -, en pénétrant dans les campagnes isolées, qu'elles font entrer, dans une certaine mesure, dans le mouvement économique et même intellectuel mondial »[432]. A Bilqâs, les voyageurs étaient accueillis à la gare par une nuée de calèches (*ʿarabeyya hantûr*). Choisir pour achever son voyage, un équipage et son attelage parmi l'ensemble des voitures et des chevaux, était alors un geste d'urbanité et contribuait aux relations de sociabilité qui faisaient affluer les hommes en temps normal (présence des tribunaux, des bureaux, rencontre des corps, et des États) comme en temps exceptionnel (fêtes, jubilés, cérémonies). Tandis que les premières automobiles apparaissaient, les

[431] ROCHE 2008, p. 57
[432] LOZACH 1935, p. 147

observateurs anticipaient déjà la contribution de nouveauté à la transformation du monde rural : « la circulation automobile apporte en effet un élément nouveau de vie aux villages jusque là repliés sur eux-mêmes. Elle permet des relations extrêmement commodes, elle peut être le principe d'un rajeunissement complet de la vie rurale. Aujourd'hui le fellah se déplace, va jusqu'au markaz, jusqu'à la capitale de la province, il prend contact avec une existence qui lui était étrangère il y a peu d'année »[433]

Bilqâs, avec sa gare, ses écoles, ses banques et ses palais devient officiellement une ville en 1948. C'est un pacha, un grand propriétaire de la région qui décrète la reconnaissance administrative de la cité. Mohammad Fouad Saragaldine pacha, alors ministre de l'Intérieur du roi Farouk, promulgue la création d'un nouveau markaz à Bilqâs composé de 22 villages appartenant tous à la juridiction de Shirbîn. Bilqâs devient un chef-lieu au détriment de sa voisine : fractionnement des fonctions et permutation des statuts sont un principe de la hiérarchisation et de la compétition des centres urbains. Les années 1950 ont vu s'amorcer le déclin du train au profit de l'avancée de la route. A cette époque J. Besançon[434] décrivait la « rareté des véhicules mécaniques » dans les provinces, où l'essentiel du transport urbain se faisait et se fait encore en calèche et en charrette. Il soulignait cependant la « multiplication des réseaux de transports en commun qui s'efforcent de desservir les principales stations de chemin de fer » et ajoutait qu'il existait une réelle collaboration entre fer et route. Dans les chefs-lieux, le passage du train à la route marque le basculement d'une économie de pénurie, à une économie de consommation. La modernisation du transport participe du passage d'un régime de migration résidentielle au profit des plus grandes villes, encore marqué dans les années 1950, à celui des mobilités circulaires. Il apparaît alors que le changement, « celui qui vient déstabiliser l'ordre social très hiérarchisé autour de quelques familles de propriétaires, n'est pas immédiatement véhiculé par des vecteurs exogènes, par l'instituteur ou la radio venu du Caire, mais avant tout par ces fils du pays qui reviennent et s'installent après une montée à la capitale plus ou moins réussie. »[435] En Égypte, l'intensification de la mobilité y est indéniablement un moteur de l'urbanisation des campagnes qui accélère la transition urbaine. La transformation du bâti mobilise de nouvelles formes d'investissement et de résidence (location d'appartements et même de chambres), avec la génération d'activités sur place, les services et les commerces se multiplient renouvelant les paysages, l'amélioration des

[433] LOZACH 1935, p. 145
[434] BESANÇON 1959, p. 369
[435] DENIS 2007

infrastructures et des services (santé et éducation) attirent l'intérieur des bourgs des migrants provenant des plus grandes villes, voire d'autres villages.

Comme pour le boom de la construction, des liens entre le développement des mobilités internes et l'ouverture économique apparaissent. Des émigrés apportent en ville des voitures de Libye ou d'Arabie Saoudite. Les travailleurs égyptiens expatriés, détenteurs de devises, profitent d'un « mécanisme d'importations sans transfert de devises »[436] pour écouler toutes sortes de véhicules. En Égypte, le triomphe de la route est scandé, depuis un demi-siècle par l'introduction de nouveaux véhicules. L'existence d'une offre privée de transports en commun est ancienne puisque, depuis les années 1960, des taxis collectifs ont pris en charge les liaisons inter-urbaines et locales. Si le parc évolue, le nouveau ne chasse pas l'ancien, la Peugeot 404 dessert massivement depuis Bilqâs les principaux bourgs du markaz (al-Satâmûnî, *qarya*, de 28 406 habitants), des camionnettes Ford 250 circulent encore sur de courtes distances entre les villages qui longent la route agricole entre Mit Ghamr et Mansûra. Véritable conservatoire automobile, la route est l'origine de la dispersion d'un savoir-faire mécanique qui permet la coexistence fonctionnelle de la 504 (modèle 1979) et de la dernière version du *best-seller* de Toyota : son microbus à douze places. Aujourd'hui, ce parc automobile hétérogène s'adapte et se réadapte à la rentabilité du tronçon. La profitabilité répartit l'efficacité mécanique du transport et décide de l'obsolescence des véhicules. La chronologie des introductions se déploit par décennie. Depuis les indépendances, l'offre privée de transport collectif s'étoffe de nouveaux moyens, à chaque décade apparait un (ou deux) véhicule emblématique :

1960	Camionnette Ford et Chevrolet (100 et 250)
1970 -	Peugeot 404 « Break » et le pickup coréen recarrossé sur place
1980 -	Peugeot 504 « Saloon »
1990	Microbus Toyota « Hiace »
2000	Autorickshaw RE 4S de Bajaj

Tableau 17 - Chronologie décennale des importations automobiles à partir du récit des professionnels de la route

436 GOBE 1999

La Peugeot 504[437] par ses dimensions, son confort, sa ligne et son espace intérieur, appartiendrait à la catégorie d'icône automobile, qui ignore, comme la « Mini » Austin et la Coccinelle les outrages du temps (près de quarante ans de production). Robuste et facile à entretenir, les versions longues de la 504 apparaissent à la fin des années 1970 en Égypte, la version break (« *salon* ») succède aux vieilles américaines et survit à l'arrivée des pick-up japonais. La capacité de sept à huit places impose dans le système de transport égyptien, le modèle allongé[438] : avec trois rangées de sièges, avec sa transmission arrière et sa garde au sol élevée, il répond toujours aux exigences de la clientèle locale, ne craignant pas l'excédent de charge[439], la Peugeot 504 transporte quotidiennement des milliers de passagers sur de longues distances au côté d'autobus et de toute une gamme de véhicules d'une capacité supérieure à neuf personnes (au-delà de la capacité d'une voiture), mais inférieure à 50 personnes (où l'on bascule vers l'autobus). Depuis le début des années 1990, des véhicules spécialement conçus pour le transport de passagers par les constructeurs japonais Toyota, Mitsubishi sont à la base du transport collectif, reléguant les utilitaires transformés sur place et démobilisant toute une industrie artisanale du carrossage. Dans les ateliers de Simbâlawayn ou Bilqâs, on pouvait encore aménager, à partir d'un châssis brut de véhicule, l'ensemble de l'espace destiné aux voyageurs (installation de banquettes et ouverture de fenêtres). Aujourd'hui, la réputation des ateliers mécaniques de la Daqahliyya repose sur la maintenance intensive de toutes les générations de matériels roulant. Pour les grosses réparations et l'entretien annuel des flottes, les équipements et le savoir-faire des mécaniciens de Simbâlawayn et Bilqâs ont la préférence des routiers. Adapté à la taille des châssis poids lourds, les garages de la ville sont spécialisés dans la rénovation (ou parfois la reconstruction) de véhicules automobiles de fort tonnage, destinés au transport des marchandises (camions) et des personnes (autocars). Les carrossiers demeurent connus et reconnus dans tout le pays.

[437] La « 504 » est une automobile de la marque Peugeot, de catégorie 10/11 CV, qui a été commercialisée en Europe entre 1968 et 1996. Elle a été produite à plus de 3,7 millions d'exemplaires. Sa vie (comme la Coccinelle au Mexique) a été prolongée par des demandes locales alimentées par des unités de montages installées en Amérique du Sud et en Afrique. Elle fut produite au Nigéria jusqu'en 2005.

[438] Les versions longues de la 504 apparaissent au printemps 1971, un an et demi après la berline. L'empattement est porté de 2,74 m à 2,90 m et la longueur hors tout de 4,49 m à 4,80 m. Les 504 allongées, qui doivent se contenter d'un pont arrière rigide, proposent différentes configurations : Break (5 places), Familiale (7/8 places, avec trois rangées de sièges).

[439] Essayer d'embarquer huit adultes à bord d'un break à traction avant : les roues motrices se délestent et patinent au moindre obstacle.

La fin d'un monde

La motorisation triomphante ne s'est pas faite en un jour, et dans les villes et les villages, la part de l'énergie chevaline demeure significative dans les déplacements urbains. En province, l'essentiel de l'offre de transport *intra-muros* repose sur un groupe réputé farouche et un mode désuet de déplacement : la calèche. En effet, ce segment très rentable est le monopole d'un métier ancien. Un cartel contrôle l'accès à l'exploitation commerciale de la rue, cet espace de transport désormais disputé par l'autorickshaw.

Là où elle exerce, la corporation[440], ce groupe professionnel de fait plus ou moins structuré, à la différence du nouveau métier, profite localement du cadre bureaucratique : licence pour l'attelage, permis et assurance pour le cocher. Les conditions particulières d'intégration des chevaux et de leurs relations aux hommes, l'inventaire des uns et des autres est au cœur des préoccupations municipales. Ne faut-il pas en gérer au quotidien les divers aspects : la présence, l'accueil, le stockage des nourritures, l'entretien, l'alimentation, le mouvement ? Le métier est administré, mais il demeure un métier dit « de rustres » (*ranshûr*), contrôlé par quelques familles qui, jusqu'à il y a peu de temps, en assuraient la reproduction. Le personnage social du cocher est aussi divers que les équipages, incontrôlé ou épuisé, incivil ou agent de sociabilité. Mais ses ascendances provinciales et rurales confèrent au groupe une unité originelle. Rustiques, les cochers ont cette réputation indécrottable d'être de « mauvais gars » (*'arbagî*)[441]. Du point de vue du passager, le transport en calèche est lent et salissant, les innombrables déjections animales[442] renvoient la cité à une ruralité, une qualité que ses habitants semblent assumer de moins en moins.

Paradoxalement, la transformation de l'offre locale de transport semble aboutir à une requalification du métier de conducteur. L'arrivée du touk-touk provoque l'éclatement d'une profession infamante et exclusive, en offrant un débouché nouveau pour une jeunesse éduquée et délaissée. Cocher, ce métier mal réputé, pouvait-il susciter encore des vocations ? En revanche, être chauffeur d'un mini taxi, le patron de sa propre affaire, responsable d'un investissement familial qu'il s'agit de faire fructifier pour subvenir au besoin du foyer et

[440] Entendue dans son sens courant comme l'ensemble des personnes qui exercent, la même profession (LE PETIT ROBERT, 2009)
[441] *arbag'i* désigne tout conducteur d'une voiture tirée par un animal, et par extension une brute (confusion avec la bête, la partie animale de son outil de travail), un malotru (jurer comme un charretier).
[442] Un cheval produit à lui tout seul environ 5 tonnes d'excrément par an, de 10 à 15 kilos par jour répartis entre les écuries et l'espace de la rue

(enfin) prétendre au mariage, voilà, une occupation honnête pour un jeune diplômé d'une petite ville de province.

Chauffeurs artisans d'un mini-taxi et cochers sont entre deux mondes professionnels : celui de l'indépendance entrepreneuriale, de la liberté du travail et celui de la dépendance, entre changement technique et tradition. Le rickshaw va mettre fin à cette tension et transformer le métier par la reconversion massive des cochers. Ils se détachent du cheval et s'attellent à la machine indienne. Ce n'est pas innocemment que la presse provinciale se rallie à la modernisation en dépréciant les connaissances, les habitudes anciennes, et en exaltant le progrès et, avec lui, l'intelligence des cochers convertis à la mécanique. Les représentations montrent à chaque instant les enjeux sociaux en cause. L'introduction de l'autorickshaw dans le paysage urbanisé du Delta participe de la remise en question de la présence animale, cette force maîtrisée qui peut se déchaîner sans contrôle.

Si l'autorickshaw réactualise, avec leur mécanisation progressive, la révolution des énergies dans les petites villes du Delta, la modernisation conflictuelle du transport urbain n'est pas sans rappeler l'effacement graduel de métiers urbains traditionnels. Hier, le développement de la distribution de l'eau réduisait progressivement l'activité des porteurs d'eau, la création de pharmacie modernes à l'occidentale, marginalisait les droguistes[443]. Tous les métiers nouveaux liés au genre de vie « moderne » qui s'imposaient alors dans les villes, remarque André Raymond, se développaient naturellement hors du cadre corporatif, qu'ils condamnaient à la déchéance. Aujourd'hui, la privatisation de la chaîne du propre évince les chiffonniers des grands centres urbains[444] et l'apparition des premiers triporteurs motorisés annonce la fin de la calèche (*hantûr*) dans les petites villes.

Des travaux de recherche à propos de ces activités dites « informelles » suggèrent une comparaison avec des modèles de corporations prédominants en Égypte jusqu'au XIXème siècle. Certains observateurs, comme l'économiste Ragui Assaad, dans ses travaux sur les zabbalîn[445] (éboueurs-chiffonniers), procèdent par analyse des relations précapitalistes, où les liens au sein d'une même corporation créent une « cohésion parmi les membres d'un même métier ». Ces mêmes relations « hiérarchiques » entre différents agents de pouvoir économique (ici des zabbalîn coptes et leurs commanditaires *wâhia* de Kharga) seraient

[443] BAER 1969
[444] TASTEVIN 2003
[445] ASSAAD 1988

encore vivaces. Analysant des phénomènes analogues dans son étude du marché du travail dans le secteur du bâtiment en Égypte, Assaad semble déceler dans certaines institutions informelles, l'héritage de médiations antérieures : « Ce que nous appelons aujourd'hui informel n'est autre que la persistance de certains aspects de l'ordre institutionnel ancien »[446]. De ce fait, le marché de l'emploi informel continue selon l'auteur de puiser dans le passé plusieurs de ses caractéristiques : l'absence de contrat en bonne et due forme incite les différents partenaires à recourir à des transactions complexes. Il défend contre l'absence de toute régulation, l'idée que les marchés du travail sont structurés par des institutions dont le rôle a été systématiquement négligé. En Égypte, la coutume, la parenté, les liens communautaires ont été les principes organisationnels de base du système corporatif, qui a été l'instrument premier des régulations économiques dans les villes.

Baer a montré que les corporations égyptiennes ont acquis, tout au long du XIXème siècle, de nouvelles fonctions qui en faisaient les intermédiaires de l'État pour le contrôle du marché du travail, de l'application des réglementations, le prélèvement des taxes, etc.[447] Avec l'introduction des institutions coloniales et le développement de l'appareil administratif, le système corporatif qui régulait les relations des agents économiques avec l'État s'est éteint paisiblement[448]. Mais pour l'économiste, que ce soit les institutions qui définissent les relations entre travailleurs et employeurs, les institutions qui permettent l'acquisition de compétences et la formation ou celles qui lient les travailleurs entre eux ou les rapprochent des employeurs présents ou potentiels, les corporations ne se sont pas décomposées mais « informalisées »[449]. La nouvelle économie institutionnelle, en exhumant les reliques corporatives, dans l'analyse du fonctionnement contemporain des marchés du travail, ouvre le débat avec les historiens. Dans cette perspective, le cas du Hantûr suggère que ses caractéristiques n'ont pas complètement disparu avec l'abolition légale des corporations.

Les cochers en cherchant à écarter *physiquement* l'innovation indienne de la rue protègent surtout l'accès à un segment du marché du travail qu'ils contrôlent. En excluant les outsiders et leur cheval de Troie à moteur, les membres de la communauté agissent dans un esprit protectionniste, conservant une rente monopolistique qu'ils redistribuent au sein du groupe

[446] « I suggest, therefore, that part of what we now refer to as the informal economy is merely the manifestation of aspects of a preexisting institutional order that the new order failed to fully displace » (ASSAAD, 1993)
[447] BAER 1969, p. 151
[448] RAYMOND 1996
[449] ASSAAD 1993

depuis la première urbanisation. Fonctionnant comme des sociétés de secours, ils mobilisent des solidarités qui étaient au fondement de l'ordre corporatif. Il faut croire que dans certains cas, les avantages que présentait le système pour contrôler efficacement certaines fonctions justifient encore certaines délégations.

L'armature des villes intermédiaires s'est partout épanouie dans le contexte des constructions nationales, encouragée par des politiques volontaristes cherchant, souvent avec succès, à étendre le maillage et le bornage des territoires. Le pouvoir central a déconcentré avec parcimonie ses prérogatives administratives, policières et judiciaires. Pourtant, dans les chefs-lieux de province, l'encadrement public des services s'appuie encore sur la permanence de médiations fonctionnelles : certaines *tawâ'if* de métier consacrent parfois un intermédiaire coutumier, le *shaykh*. Si les historiens s'accordent pour ne pas recourir sans précaution à la notion occidentale de corporation au sujet des *tawâ'if*, J-C Depaule ne voit en elles « ni les instances par excellence à travers lesquelles la société civile aurait été, au cours des siècles, en mesure de tenir tête à l'État, ni, à l'inverse, un simple appareil de celui-ci par défaut »[450]. Il s'agirait en fait, dans son analyse, de médiations ambivalentes dotées d'un degré variable d'autonomie. Même avec la dissolution des corporations de métiers, des cohésions exclusives subsistent et contrôlent aujourd'hui encore l'accès à l'exploitation commerciale des rues des chefs-lieux de district. L'arrivée de la machine indienne dispute la rue à la calèche et déstabilise la cogestion de fait d'un segment très rentable des circulations de proximité. L'innovation imposerait-elle de nouvelles médiations ?

A l'image des artisans du bâtiment qui se définissent eux-mêmes comme membres de la « *ta'ifat al ma'mar* » (Assad, 1993), les cochers ont un sentiment fort d'appartenir à un groupe solidaire. A Bilqâs, ils se présentent à moi comme appartenant à la « *ta'ifat al-hantûr* ». Sans être automatiquement l'indice fidèle de continuités et de ruptures sociales et culturelles, l'évolution lexicale éclaire au moins les représentations, souligne Jean-Charles Depaule. En effet, il n'y pas de mot en arabe pour désigner la corporation de métier. Dans l'usage courant les corporations de métiers sont appelées « *tâ'ifa* », (pl. « *tawâ'if* »), et servent à désigner de façon générique de multiples formes, notamment professionnelles et religieuses, de « regroupement », il s'applique aussi à des communautés géographiques de quartiers. La

[450] DEPAULE 2001

dénomination appartient enfin au vocabulaire du soufisme, ce qui n'est pas inintéressant quant à l'aspect initiatique de la corporation[451].

Le sentiment d'appartenance à un corps de métier est lui-même à interroger, au sein d'une réflexion plus globale sur l'identité professionnelle des cochers au moment où l'usage du cheval décline et disparaît de certaines agglomérations. Quels sont les modes d'intégration et d'apprentissage d'un métier, alimentés certes durablement par une *'asabiyya* (« esprit de corps », « communauté d'intérêts ») mais aujourd'hui fragilisés par l'introduction de l'innovation indienne ?

Je rencontre des membres ordinaires dans le dernier repaire du métier en ville : le café des cochers. Cette fois, je suis accompagné par Zangar, un jeune chauffeur dont le père est propriétaire du restaurant attenant au dit café. Zangar y tient régulièrement la caisse et connaît les anciens qu'il appelle ironiquement les « shaykhs ». Il faut dire que le déclin rapide de la profession tient à la conversion de sa composante la plus jeune à la nouveauté indienne. Dans le café, j'ai donc à faire à de vieux cochers, les plus jeunes (anciens cochers), que j'ai rencontrés au hasard de mes déambulations, le plus souvent dans leur *touk*. Dans le passé, les cafés se spécialisaient par métier. Chaque café était connu pour avoir une clientèle spécifique. Haut-lieu d'une socialisation professionnelle, les cafés remplissent toujours de nombreuses fonctions dans la construction locale du marché du travail[452]. Les cafés sont de petites arènes où se nouent réseaux et contacts entre cochers, cochers et artisans, où jargons, secrets et mémoires scellent la cohésion d'un métier en train de disparaître.

Les conversations sont nostalgiques. Je veux simplement comprendre comment devient l'on cocher.[453] Il faut préciser que j'avais en tête les représentations historiques[454] des rites de passage, d'entrée dans le corps de métier : la cérémonie (*shadd*) et du serment (*'ahd*). Dans le cas du *hantûr* (et le cadre de cette incursion), aucun protocole, ni dans une éventuelle version passée, ni dans une actualisation quelconque, n'a été évoqué. Reste la réalité d'un compagnonnage ou l'opportunité d'apprendre par un entrainement qualifiant les compétences spécifique du métier.

[451] RAYMOND 1996
[452] Ragui Assaad décrit les cafés comme le bureau des sous-traitants des métiers de la construction ; des salles, où les employeurs potentiels ou les propriétaires d'immeuble viennent recruter les artisans qualifiés et travailleurs dont ils ont besoin.
[453] Je viendrais à trois reprises au café au mois d'août 2006
[454] RAYMOND 1996

Le cocher, c'est d'abord un homme, mûr mais encore jeune, le métier est dur physiquement, il se forme souvent dans les familles et son recrutement est local. La transmission suit le circuit de l'apprentissage traditionnel, celui de l'imprégnation, par l'immersion, voir-faire, ouï-dire, dans le monde de la famille et/ou des écuries. Le jeune homme apprend le métier sur le tas en servant d'apprenti à un membre établi de la profession. Un garçon est habituellement envoyé par sa famille dans le voisinage chez un maître. La relation entre le maître et l'apprenti se fonde sur des liens préexistants entre le maître et la famille. L'apprentissage sert à initier les nouveaux entrants aux gestes de la profession mais aussi à sa morale : discipline et loyauté absolue à un seul maître. L'adresse et la soumission justifient l'incorporation de jeunes apprentis : trop âgés, ils perdent la dextérité nécessaire pour apprendre un nouveau savoir-faire, trop âgés ils ne tolèrent plus les mesures disciplinaires. La distinction de l'âge à l'entrée signifie que les arrangements en vue d'un apprentissage doivent se faire tôt dans la vie (14 ans), donnant un avantage supplémentaire à ceux dont les familles ont les liens nécessaires pour placer un fils. Lequel devra endurer des abus aussi bien verbaux que physiques, et travailler sur une longue période pour des salaires très bas.

Après une période initiale de formation, l'apprenti commence à recevoir un salaire qui dépend de son niveau de compétences. Daniel Roche rappelle que trois principes dominent la technique cochère : « la sensibilité de la main et des guides qui doit éviter la lutte et l'encapuchonnement[455], favoriser la conduite en souplesse ; le contrôle et le soin des chevaux dans touts leurs aspects, santé nourriture, gouvernement des pieds, propreté et paraitre ; enfin la maitrise des voitures et des équipements, connaissance et réglage des suspensions, des harnais, des rênes, du mors et de tout ce qui unit les chevaux aux véhicules. »[456].

C'est dans les écuries d'une ferme qu'un propriétaire rencontré au café me montre tout ce que doit savoir un cocher. Les nombreuses compétences sont transmises quotidiennement au contact des chevaux et des pairs : les rudiments de l'hippologie (identifier un cheval), de l'alimentation et de la santé du cheval. Mais aussi la connaissance technique : apprécier l'état de la ferrure et être capable d'enlever et remettre un fer (maréchalerie) ; effectuer une réparation rapide (bourrellerie). L'apprenti effectue des tâches qui le maintiennent à proximité de son maître : manipuler un cheval, garnir, dégarnir et régler un harnais, mettre un licol et faire un nœud de longe, manier un cheval en main, prendre les pieds, mettre au pré. Il maîtrise

[455] Le cheval ramène la tête contre le poitrail pour se dérober à l'action du mors
[456] ROCHE 2010

peu à peu les gestes pour atteler et dételer un cheval. Chemin faisant, il est autorisé à effectuer les tâches les plus simples du métier, jusqu'à devenir son assistant. Il doit savoir choisir, utiliser, entretenir son matériel (démonter et remonter, laver, nettoyer un harnais). Mais aussi entretenir la calèche (laver, graisser les roulements). A travers, les charges d'entretien et d'équipement, trois opérations majeures apparaissent de façon répétitive : ferrer, harnacher, soigner. Il doit être capable d'entretenir un cheval en vue de son utilisation, adapter l'alimentation du cheval au travail. Pendant tout l'apprentissage, il se familiarise avec le capital vivant de son maître, pour assurer les soins d'hygiène courante (le pansage, le toilettage, l'entretien des pieds), la prophylaxie du cheval moteur (les vaccins, le parasitisme, la vermifugation) tout en s'occupant de la propreté des écuries (le curage, le paillage, la mangeoire et l'abreuvoir). C'est dans la relation permanente à l'animal, qu'il apprend à apprécier l'état de santé d'un cheval, à reconnaître les pathologies courantes (boiteries, coup de sang, fatigue, problèmes respiratoires et digestifs, plaies...).

Enfin, il apprend les gestes techniques du manège à cheval. L'apprenti cocher doit connaître les prises de guides classiques, position de base, de route, ouvrir et fermer le carré. Être en mesure à chaque instant de régler les allures de son attelage. La route est un enchevêtrement ambulant de gabarits, de vitesse et d'inertie : de nombreux piétons côtoient quelques voitures, des bus (auto, micro, mini), des ânes (*ʿarabeyya karro* ») : ralentir, accélérer, tourner, arrêter, anticiper sur d'éventuels problèmes liés à la conduite urbaine (circulation et nature du terrain). Le cheval est un moteur indocile et une mécanique fragile. Il faut constamment apprécier l'effort du cheval (connaître les limites et savoir les distinguer).

Quand le maître sent que son apprenti est prêt à travailler indépendamment, il lui confie un attelage qu'il devra acquérir progressivement par son travail. La mémoire des cérémonies au cours desquelles les membres de la corporation franchissaient les degrés successifs de la hiérarchie semble s'être perdue. Le rituel pour célébrer le passage de l'impétrant n'existe plus (on l'a évoqué, sans que je n'en sache plus, cela mériterait une enquête approfondie). Mais au-delà de sa fonction formatrice, où l'apprentissage chez un maître d'un savoir-faire, le compagnonnage socialise toujours l'apprenti qui devient un membre de la confrérie en apprenant les valeurs et les schèmes comportementaux qui font de lui un *membre* (quelqu'un qui connaît les choses de l'intérieur). Avant l'introduction de la technologie indienne sur le marché local du transport, l'exclusion des *outsiders* n'a pas besoin de se faire explicitement, elle opérait à travers les mécanismes de recrutement mis en œuvre par les membres de la

profession. L'arrivée de la machine indienne dispute la rue à la calèche et déstabilise la cogestion de fait d'un segment très rentable des circulations de proximité. L'innovation imposerait-elle de nouvelles médiations ?

Entrer dans la ville, entrer dans le métier

L'introduction d'une nouvelle technologie de transport, qu'elle complète ou concurrence les possibilités existantes de locomotion, transforme radicalement les conditions d'entrée dans le métier de conducteur. Elle n'abolit pas les barrières, elle les déplace. La difficulté plus ou moins grande à surmonter les barrières est à la fois l'indice et la cause d'une grande diversité des logiques et des stratégies face aux métiers du transport. La plus importantes des barrières non financières à l'entrée dans les activités artisanales relève de la difficulté de rentrer dans un réseau. Dans le cas des *hantûr* et du tronçon intra-urbain, les coûts d'entrée représentent les difficultés auxquelles l'individu devra faire face pour gagner l'accès à un apprentissage. Pour devenir cocher, il faut comme on la vu, pouvoir entrer jeune chez un maître. La précocité des opportunités est déterminée par des réseaux de proximité, des liens de parenté et l'origine régionale. Réseaux et connaissances acquises dans l'apprentissage jouent toujours conjointement, l'inscription dans les premiers étant toujours la condition de l'acquisition des secondes pour pouvoir circuler et donc travailler dans les rues de la ville.

Par le passé (à la fin des années 1980), les autorités municipales ont décidé de diversifier l'offre de transport pour pallier les insuffisances de la traction animale, en favorisant l'émergence locale de nouveaux acteurs sur le modèle de la Coopérative pour le transport des passagers de la Gharbiyya (CTPG). Fondée dans les années 1970, cette coopérative rassemble d'abord des propriétaires de taxis collectifs résidant dans le gouvernorat éponyme. La coopérative concrétise alors les possibilités nouvelles de l'ouverture (*infitâh*). Elle coordonne et facilite alors l'importation de véhicules et de pièces de rechange. En centralisant les achats et en regroupant les livraisons, elle abaisse les prix et impose les premiers microbus sur la desserte intérieure de l'agglomération de Tantâ. Ce modèle coopératif se fonde alors sur la mutualisation des coûts et des recettes, l'organisation de protection collective (en cas de maladie ou d'accident), la création et la gestion de ses propres lignes : les fameux « *Services* »[457].

[457] PAGES 2007, p. 17. Si les « services » désignent ici le projet de la CTPG, le terme fait aujourd'hui référence à l'ensemble de l'offre privée de transport en commun.

Si initialement la coopérative avait pour mission d'administrer (par délégation du gouvernorat) les stations dédiées aux microbus qu'elle importe, rapidement les « *Services* » (que se soit son organisation ou sa technologie) ne fonctionnent que sur les lignes les plus rentables qu'ils monopolisent de fait (celles des villages de l'agglomération). Ainsi, la mise en service de moyens de transports collectifs motorisés par la reprise des « *Services* » dans certains chefs-lieux reconfigure les modalités d'accès à la profession. De petites coopératives émergent (par délégation municipale cette fois) et décident de l'entrée ou non sur les tronçons les plus rentables. Ainsi la ville de Shirbîn organise à la fin des années 1980, avec la création de lignes de transports urbains, la concurrence du cheval tout en maintenant la corporation. Des minibus de faible capacité (12 places), importés de Corée du Sud apparaissent et coexistent pacifiquement avec les attelages de la ville, conjointement soumis à la régulation des autorités locales, l'Office de la Circulation (*murûr*) et la municipalité. Aujourd'hui encore, la coopérative conserve la gestion de la desserte urbaine. Elle fixe les horaires de travail de ses membres et la fréquence des services – théoriquement, les minibus (qui n'ont jamais été renouvelés) ne quittent pas leur tête de ligne tant qu'ils ne sont pas pleins et sont censés fonctionner avec des arrêts à la demande – tandis que la tarification est toujours établie en accord avec le conseil de la ville. Reste que seuls quelques chefs-lieux coordonnent un tel *service*. La présence intégrée de calèches et de lignes de minibus résiste encore à l'intérieur de l'agglomération à l'invasion du touk-touk. Les autorités municipales protègent leur coopérative et la corporation, maintiennent le métier de cocher. Shirbîn, 55 000 habitants en 2006, n'est touchée que tardivement par le touk-touk (2005) débordée par ses marges rurales qui l'ont adopté quelques mois auparavant. Sur la carte de la diffusion de l'innovation, Shirbîn, tout comme Mit Ghamr, Karf al-Dawwar ou Disûq constituent des exceptions locales de petites villes bien équipée en matière de transports par les pouvoirs municipaux en place.

En revanche, à Simbâlawayn ou Bilqâs (comme à Mansûra), les voitures à cheval ont pratiquement disparu, les transports publics municipaux ont été supprimés, les lignes de minibus (12-24 places) relient essentiellement la grande ville. A l'échelon du markaz, le rôle des acteurs privés se renforce à toutes les échelles : liaisons régionales, interurbaines (microbus) et maintenant intra-urbaine (rickshaw à moteur). L'émergence simultanée d'acteurs et de véhicules participe de la souplesse de l'extrême diffusion du système de transports collectif. Depuis la déréglementation des importations de véhicules en 1993, les moyens privés captent, à la faveur d'une période de maîtrise de l'inflation, une part croissante des remises des égyptiens émigrés dans le golfe. Mais au-delà des remises des migrants,

l'investissement dans les transports collectifs devient une forme très populaire d'entreprenariat selon une formule qui se banalise de location-vente[458] ou de « travailler-payer »[459]. L'essor des microbus sur différentes sections du réseau répond et s'adapte aux injonctions d'une déréglementation économique en cours : l'explosion du nombre de véhicules en circulation accompagne en province le passage d'une économie de pénurie à une économie de consommation. Le transport ou la condition de toutes les mobilités, transforme les aspirations des personnes et la propension au mouvement des choses qui en retour en reconfigure toutes les logistiques.

La carence de l'offre et ses stratégies associatives (organisation en commun des achats et mutualisation des services induit par les nouveaux équipements) se recomposent à la faveur de l'abondance et de ses stratégies commerciales. Des concessionnaires (cet intermédiaire qui a reçu un droit exclusif de vente dans une région) et leur économie distributive concurrencent les concessions (contrat par lequel la gestion d'un service public est confiée à une personne privée) et leur économie coopérative. A la concentration se substitue la dispersion et la privatisation des moyens de production du transport. Si de plus de plus d'individus tentent leur chance en ordre dispersé, la nécessité d'un capital de départ (*ras al-mal*) fixe les destins professionnels et règle l'émiettement du secteur privé. La possibilité d'acheter son propre microbus, comme on le verra en détail avec l'autorickshaw, joue un rôle fondamental pour comprendre la différenciation interne de l'économie artisanale du transport. Pouvoir ou non investir plus 50 000 LE dans un modèle d'occasion, HI-ACE de Toyota distingue ces nouveaux petits patrons de leurs salariés. Un propriétaire peut posséder plusieurs microbus, mais dans la majorité des cas, il n'en possède qu'un. Le principal acteur du transport privé demeure l'ensemble des chauffeurs de microbus, ces fermiers de la route. Même si ces petits opérateurs privés restent soumis, pour circuler, à la régulation de la police ou l'Office de la Circulation (*murûr*) et des autorités locales (gouvernorats, districts), l'avènement du microbus impose dans les grandes villes du Delta de nouveaux acteurs. Des intermédiaires qui jouent un rôle stratégique, comme on l'a vu en détail avec la distribution du rickshaw, dans la diffusion de nouveaux modes automobiles. Les concessionnaires de microbus cumulent des fonctions, bancaire et administrative, lucratives : fournisseurs officieux de crédits et licences, ils marginalisent les coopératives et contournent les concessions, tout en participant à la

[458] DENIS 2004
[459] GODARD 2002

prolifération du parc en circulation, ils facilitent l'accès à une profession reconnue (*sawa*) et recherchée.

Microbus Toyota Hiace	Autorickshaw 4RE
160 000 L.E	16 000 L.E
150 L.E / jour	50-60 L.E / jour

Tableau 18- Coût d'investissement et chiffre d'affaire moyens par type de véhicule

En province, chauffeur de microbus est un métier prestigieux (*lî qîma)*, un statut qu'on affiche fièrement en brandissant sa carte d'identité, profession : chauffeur. La raison sociale l'emporte-t-elle encore sur le calcul économique ? En effet, un microbus s'achète neuf environ 160 000 LE, soit l'équivalent d'une dizaine de touk-touk, qui ont une valeur symbolique ajoutée faible. Si l'on met de coté, les coûts de gestion rédhibitoires d'un tel parc, il n'en reste pas moins qu'une dizaine de triporteurs, aussi méprisée soit la conduite qui lui est associée, génèrerait un chiffre d'affaire moyen de 600 LE, par jour, contre 150 LE en moyenne pour un prestigieux microbus.

La mise sur le marché de la technologie indienne abaisse significativement cette barrière financière, l'achat d'un triporteur est bien moins cher qu'un microbus ou une voiture (en 2006 un Peugeot 504 « *saloon* » se revend encore autour de 40 000 L.E). Non seulement, l'accès à la profession de chauffeur est plus aisé à travers l'autorickshaw qu'à travers les précédents véhicules automobiles, mais il est plus facile devenir propriétaire d'un véhicule, donc le patron de sa propre affaire. Si l'exploitation majoritaire de véhicules à faible capacité dans le transport collectif privé génère de nombreux d'emplois, le rickshaw à moteur en diminuant encore un ratio déjà faible entre personnels et passagers transportés démultiplie les opportunités professionnelles du secteur. Notons que le mini-taxi indien, en se diffusant massivement, a écarté des routes, les une après les autres, les formes indigènes de mobilité légère. Le *hantûr* doit son salut à sa patrimonialisation, il subsiste encore sous une forme folklorisée dans les zones touristiques. Ainsi, un modèle original de transport léger par *side-car* (deux à trois passagers), signalé par Éric Denis à Bagûr près de Shibîn al-Kûm, est en train de disparaitre. Tandis que le taxi-moto qui permettait de manière plus diffuse d'atteindre rapidement le moindre écart est lui aussi remplacé par l'autorickshaw. D'ailleurs le *wakîl*, l'importateur des motos Jawa a été récemment racheté par le constructeur chinois Antaeus qui envisage d'introduire un triporteur de sa fabrication. A suivre

Les barrières financières à l'entrée jouent un rôle fondamental pour comprendre la différenciation interne à cette économie artisanale du transport. En pratique, toutes les micro-entreprises ne se constituent qu'en surmontant ce type de barrières. Mais si les volumes de capital aiguillent toujours les possibilités de ces entreprises individuelles, l'introduction de l'autorickshaw change la donne financière. Sans être résolus pour le moment, les problèmes comptables de sa rentabilité (ou non), des nouveaux entrants devant s'acquitter de coûts d'exploitation qu'il est encore difficile d'estimer et l'effondrement stratégique de la mise de départ, modifie non seulement les conditions d'accès à une niche du marché local du transport, mais l'état du parc automobile et des véhicules impliqués sur la route. Le rickshaw à moteur, en abaissant le droit d'entrée, concrétise sur les marges urbaines pour de nombreux d'habitants (surtout pour le premiers d'entre eux, les *firsts movers*), cette figure indépendante de l'entrepreneur. Si l'introduction de l'autorickshaw permet dans les petites villes de province une redistribution des chances de profit, comme on n'en avait pas vu depuis longtemps, c'est qu'elle favorise l'émergence d'une multitude de petits propriétaires-artisans qui prennent à leur compte l'innovation.

IX.LA PRODUCTION D'UN SERVICE INÉDIT

Dans ce procès à l'œuvre de l'introduction de l'autorickshaw, les temporalités des négociations en cours divergent dans l'espace. D'une ville à l'autre, alliances versatiles et compromis réversibles décident localement et ponctuellement du sort de l'innovation. Toute la difficulté vient de cet entre-deux dans lequel navigue l'autorickshaw et ses équipages, qui peuvent basculer de la clandestinité à la reconnaissance (et réciproquement). Faut-il parler d'une forme de transport non stabilisée ? Certainement, s'agissant de ses modes de contrôle. Une forme d'organisation est en train de se mettre en place. Alors que la durabilité du mode de transport demeure problématique, la méfiance habite dans cette première configuration, les relations de travail. A défaut de maîtriser la pérennité du mode[460], il faut maîtriser coûte que coûte l'incertitude de son exploitation.

La rentabilité de ces nouveaux transporteurs conditionne celle des distributeurs qui sont à l'origine de son utilisation. La relation habituelle entre production et consommation manifeste la dépendance réciproque entre commerçants et transporteurs. Les groupes d'acteurs suscités

[460] *cf.* supra le risque autoritaire

par l'autorickshaw sont donc fort nombreux puisqu'il nous faut distinguer parmi les transporteurs, des investisseurs, des propriétaires-exploitants, des propriétaires-associés et des locataires. Si l'atomicité du secteur, avec sa multitude de propriétaires d'un ou deux véhicules, a pour corollaire une marge bénéficiaire à tous les niveaux de la longue chaîne de distribution, une multitude de configurations se déploie entre la propriété et l'exploitation de l'autorickshaw. Progressivement les conditions incertaines de son application locale se stabilisent. Dans le tourbillon de sa commercialisation, émerge un marché du travail et son utilisation commerciale se dote de règles de plus en plus explicites. L'apparition de la technologie indienne, dans les petites villes du delta, en marge de la légalité, place d'emblée son organisation au cœur des relations sociales. Le touk-touk serait un nouvel avatar de ces nouveaux métiers urbains de service dans lesquels se déploie une activité qui n'est ni encadrée par des institutions étatiques et son système de protection contractuel ni par des institutions corporatives et sa tradition mutualiste. Le régime d'exploitation du touk-touk repose majoritairement sur une gestion familiale ou personnelle de l'activité avec le recours, limité, à un ou deux partenaires. La micro-entreprise de transport fondée majoritairement sur le ménage fait se côtoyer dans un effort quotidien, un capitaliste à petite échelle, le propriétaire, et des prolétaires d'un genre un peu particulier, l'équipage, soit un chauffeur, métayer rémunéré au prorata du chiffre d'affaires, sans garantie aucune du versement d'un salaire ni d'une somme minimale qui viendra récompenser les efforts au bout de la journée - du moins en principe. Tout comme les taxis, qu'ils soient collectifs ou urbains, cette version inédite d'un mini-taxi à trois-roues pourrait être la dernière déclinaison en date de ces multiples formes de transports non organisées par la puissance publique, relevant de l'initiative individuelle non contrôlée, obéissant alors aux lois du marché et fonctionnant de manière artisanale et illicite à des degrés divers[461]. Si trois relations dominent la production du service : propriétaire-chauffeur, l'affermage d'un touk-touk à un équipage ou le salariat des chauffeurs, les formes d'organisation qui se créent au travers des dispositifs techniques peuvent être fortement liées à certains paramètres techniques spécifiques[462]. C'est à partir de l'objet rickshaw, de l'expérience de ses opérateurs, des premiers acquis des chauffeurs-artisans, des chauffeurs et des propriétaires que je propose d'explorer en situation les différentes les médiations, des hommes et des machines qui dominent la production du service

[461] CERVERO 2001
[462] AKRICH 1993

Une gestion technico-familiale

L'instabilité structurelle conduit les transporteurs (comme d'autres) à raccourcir leur horizon économique, voire à abolir presque totalement la dimension temporelle de la gestion. Dans ce contexte précaire, les sommes monétaires tirées de l'exploitation d'un véhicule et laissées disponibles après le paiement des divers coûts constitue la marge de manœuvre familiale. Et les postes de dépenses deviennent un enjeu pour toute l'économie du ménage. Aléatoires s'agissant des grosses réparations (qui peuvent immobiliser le véhicule, ajoutant à la dépense intempestive, un manque à gagner), des stratégies peuvent s'exprimer pour l'entretien plus léger (comme on le verra). Dans le cas d'Emad, l'exploitation intensive que permet la mobilisation familiale de la fratrie impose une temporalité propre commandée par l'usage et opère un retournement de la notion d'amortissement. Pour le rickshaw, la combinaison optimale, du point de vue du revenu est celle du ménage : le père sur la route avec ses fils encore célibataires. Ici pas de système à la part qui tienne, tout l'argent qui rentre va dans la bourse du ménage. L' « Économique doit (...) avoir pour objet à la fois la fondation d'un ménage et la façon d'en assurer le fonctionnement », écrivait Aristote. C'est là une chose bien comprise par Emad, un habitant de Bilqâs reconverti précocement au touk-touk, dont on verra comment l'exploitation technico-familiale repousse les limites de la productivité d'un mini-taxi.

Emad était un marchand ambulant[463], dont le principal capital était son outil de travail : âne et sa charrette. Comme tout vendeur de fruits l'homme a mauvaise réputation. Le *bongo*. « Ca aide quand tu te lèves le matin à l'aube pour aller à Mansûra et revenir à Bilqâs pour faire tatournée à pied »[464]. La marchandise est périssable, il faut donc régulièrement s'approvisionner explique-t-il. Une gestion à flux tendu des fruits et légumes, dans laquelle les stocks ne dépassent guère la capacité de la charrette : « Ce que tu achètes, tu ne peux le revendre que pendant quelques jours (…) Heureusement Mansûra est à quinze kilomètres »[465]. La ville héberge le troisième marché en gros de produits agricoles du pays, après ceux du

[463] Si l'on se réfère à la définition de la législation égyptienne de 1957, qui considère le marchand ambulant comme « celui qui expose des biens et marchandises dans la rue ou sur une place publique ou celui qui se déplace dans plusieurs endroits pour vendre des marchandises ».
[464] « C'est un fumeur notoire » me glisse Zangar à l'oreille, un jeune chauffeur que j'accompagne, alors qu'il se dirige vers le petit groupe de jeunes avec lequel il traine, faute de pouvoir dormir en ce mois d'août 2006. Cet entretien avec Emad se déroule derrière la midan Ghattab. La place, en fait un carrefour quelconque, désigne de manière imprécise l'endroit, une enfilade de rues perpendiculaires en direction de Shirbîn. La deuxième, rue Shibeyya, à gauche est celle de Zangar, c'est là au milieu de la nuit que je rencontre sur un pas de porte Emad, un voisin.
[465] Entretien avec Emad, *ibid*.,

Caire et d'Alexandrie. Emad préfère se lever tôt et y acheter ses fruits pour limiter les intermédiaires, quelques piastres de marge en plus récompensent l'effort. Si le commerce ambulant se caractérise par l'absence d'accumulation de capital, de toute forme de comptabilité, de stock et par le dégagement d'une faible plus-value qui répond difficilement aux besoins de son ménage, le négoce de fruits englobe aussi bien un petit espace urbain (les rues de Bilqâs) qu'un espace plus grand (les halles de gros de Mansûra), où des intermédiaires *(wasît)* et des grossistes (*mu'allim*) se retrouvent et échangent. Ces derniers, hommes riches et influents, contrôlent la circulation des marchandises, de l'argent et l'organisation du travail. De nombreux fournisseurs d'intrant y sont localisés[466] et certains *mu'allim* pratiquent des facilités de paiement pour les paysans qui règleront leurs achats au moment de la récolte : en octobre pour le coton et en avril pour le blé. Pour les micro-détaillants, le marché en gros concentre le meilleur choix au meilleur prix. Mais pour Emad, les *mu'allim* tout-puissants, les dettes, la charrette, c'est de l'histoire ancienne. Emad est en effet devenu l'un des premiers chauffeurs de touk-touk de Bilqâs.

Dès janvier 2002, il profite de l'activité de Zaynab et de son mari Ahmed Samir pour acquérir un triporteur à terme. Zaynab propose alors aux premiers intéressés, pour accéder à la propriété d'un véhicule, une formule « travailler-payer », qu'elle a éprouvée à Simbâlawayn. Une aubaine pour Emad qui mise une bonne partie de l'épargne familiale sur la nouveauté, soit un apport personnel de 2000 LE. Le reste, soit 10 000 LE, il compte bien le payer en roulant, comme le promet alors Zaynab. En cette année 2002, il lui faudra seulement sept mois pour tenir son engagement.

[466] Tout comme les institutions de crédit et les instances administratives du développement rural

Retour sur investissement (2002)	RE4S	Remarques (Devise locale et selon les dépenses locales)
Prix "client" en devise locale	12900	Livres Égyptiennes (LE)
Distance quotidienne parcourue	140	en km
Distance parcourue en un mois (25 jours ouvrables)	3500	
Moyenne des gains journaliers	100	
Recette mensuelle par rickshaw	2500	
Frais d'entretiens incluant l'huile	200	Considérant une consommation d'huile de 5 litres par mois / Huile à 5 LE litre / Nettoyage intégral à 8 LE /semaine / Graissage 10 LE /mois
Frais d'essence - cout d'exploitation mensuel	175	Considérant une conso du TT de 20 km/litre = 7 litres par jour / Essence à 1 LE/ par litre
Dépenses mensuelles pour un rickshaw	375	
Recette mensuelle pour un rickshaw	**2125**	
Mensualités	1825	Dépenses mensuelles = 300 L.E
Temps de retour sur investissement au prix client actuel (en mois)	7,1	

Tableau 19- En combien de temps l'investissement initial sera-t-il remboursé par les flux successifs de revenus bruts (non actualisés) issus de l'investissement ? Le cas d'Emad

Aujourd'hui, le chef de famille ne conduit plus, l'exploitation et le rendement du véhicule maximisé par une gestion familiale de l'effort, lui assure sa retraite. Dans son cas, les coûts de main-d'œuvre de l'entreprise de transport sont internalisés[467]. Ses trois fils (Alaa, Ibrahim et Ahmed) composent l'équipage qui exploite la machine pratiquement vingt-heures sur vingt-quatre. La rentabilité de l'unique véhicule repose sur l'organisation fraternelle de l'exploitation. L'une des clefs de la performance économique est la disponibilité quasi continue du mini-taxi sur la route. En effet, la rotation permanente des trois frères permet de démultiplier les courses quotidiennes et le chiffre d'affaire du véhicule. Dans cette configuration, l'ambigüité autour de la notion de coût d'exploitation et des charges de rémunération des équipages est nulle (ou maximale) puisqu' il n'y pas de partage des gains à proprement dit. La relation patriarcale entre propriétaire et exploitants permettant au propriétaire de gérer l'ensemble de la recette. Le père est le gestionnaire incontesté de la

[467] Dans ce cas, le coût de la main d'œuvre est estimé comme le revenu domestique que les frères pourraient obtenir comme chauffeur-salarié.

micro-entreprise de transport. De la sorte, la capacité du petit capital familial à obtenir un revenu est optimisé (taux de profit).

1er Rotation (8h)	**2e Rotation** (8h)	**3e Rotation** (5h)
07h00- 15h00	16h00-24h00	01h00-06h00
Lavage et repos du moteur (1h)	Lavage et repos du moteur (1h)	Lavage et repos du moteur (1h)

Tableau 20- Temps de travail journalier du rickshaw et ses hommes

Cette exploitation intensive offre des gains de productivité remarquables, elle double le chiffre d'affaire journalier moyen d'un véhicule (100 contre 50 LE en moyenne) permettant au ménage d'Emad de maintenir en 2006 des flux de revenus équivalent à ceux de 2002. Et cela, en dépit de la démultiplication des unités en circulation. Cette rentabilité est possible au prix de conditions de travail pénibles, bien que l'amplitude relative de travail de chaque frère soit moins importante que celle d'un chauffeur-propriétaire unique, comme Maher. Cette division du travail familial procure des revenus importants au ménage (et une rente au père), qui vit bien mieux du triporteur que de la charrette.

COMPTE DE RESULTAT (Rickshaw d'Emad en 2006)	
Distance quotidienne parcourue	200 km
Distance parcourue en un mois (25 jours ouvrables)	5000 km
Moyenne des gains journaliers	100 LE
Recette mensuelle (25 jours ouvrables)	**2500 LE**
Frais d'entretiens - coût d'exploitation mensuel	300 LE
Frais d'huile - coût d'exploitation mensuel	100 LE
Frais d'essence - coût d'exploitation mensuel	250 LE
Frais mensuels de stationnement	30 LE
Dépenses mensuelles	**680** LE
Recettes mensuelles	**1820 LE**

Tableau 21 - Rickshaw d'Emad en 2006

Comme le rappelle Xavier Godard, la notion classique et comptable de la rentabilité n'a guère de sens pour comprendre la réalité financière de l'activité de transport artisanale dans les villes africaines[468]. Bien que je ne sois pas en mesure de détailler la répartition des gains journaliers au sein du ménage, il apparaît que la maximisation des flux de trésorerie est l'un

[468] GODARD 2002

des ressorts de cette comptabilité familiale. L'instabilité structurelle conduit les transporteurs (comme d'autres) à « raccourcir leur horizon économique, voire à abolir presque totalement la dimension temporelle de la gestion »[469]. Dans ce contexte précaire, les sommes monétaires tirées de l'exploitation d'un véhicule et laissées disponibles après le paiement des divers coûts constitue la marge de manœuvre familiale. Et les postes de dépenses deviennent un enjeu pour toute l'économie du ménage. Aléatoires, s'agissant des grosses réparations qui peuvent immobiliser le véhicule, ajoutant à la dépense intempestive, un manque à gagner, des stratégies peuvent s'exprimer pour l'entretien plus léger (comme on le verra). Dans le cas d'Emad, l'exploitation intensive que permet la mobilisation familiale de la fratrie impose une temporalité propre commandée par l'usage et opère un retournement de la notion d'amortissement.

La machine se repose seulement trois heures par cycle de vingt-quatre heures et un jour sur sept : le vendredi. Le jour saint est consacré à sa maintenance préventive : révisions techniques préventives, lubrification abondante, réparations, changement standard de pièces, et enfin lavage intégral du triporteur à la station service rythment cette journée chômée. Pour autant, cet entretien hebdomadaire ne compense pas l'utilisation en surrégime du rickshaw. L'intensité de l'usage accélère l'usure et augmente rapidement les charges de maintenance. A ce régime, la question comptable de « l'étalement du coût de renouvellement de l'actif tout au long de sa durée d'utilisation » ne se pose plus et « l'évaluation annuelle de la dépréciation (perte de valeur) du bien de production » familial due à l'usure est toute faite. Pour être profitable ou plutôt pour que la rentabilité financière d'un tel régime d'utilisation soit mécaniquement supportable, la machine doit être neuve. Ce qu'Emad a très bien calculé et progressivement intégré dans sa gestion. Il se contente d'exploiter un seul véhicule (réduction familiale des coûts de transaction) qu'il renouvelle chaque année. L'achat et la revente rapide, à bon prix[470], constitue la première accumulation d'un capital qui ne s'effrite pas. D'un point de vue comptable, il n'étale pas la dévalorisation de son actif, mais contracte sa durée d'utilisation pour optimiser la dépense de maintenance[471]. Ici les aspects économiques de

[469] SITRASS, 2001

[470] Aucun acheteur potentiel ne peut ni évaluer ni imaginer l'état réel du véhicule en question, dont l'ancienneté attestée par le contrat de vente, n'est que d'une année.

[471] A titre d'exemple, on estime le coût initial d'un ordinateur à 10 % seulement de son coût tout le long de sa durée de vie. Des coûts, incluant installation, réparation, extension, formation. Microsoft n'a-t-il pas certifié plus d'1,5 millions d'ingénieurs et d'administrateur dans le monde ? (EDGERTON, 2006). Malheureusement, je ne suis pas en mesure, pour prolonger la comparaison, de calculer le coût de la maintenance sur toute la durée de vie d'un autorickshaw.

l’investissement et de la vétusté s’appliquent différemment. Il ne s’agit par de réduire- ce qui pourrait avoir un impact dramatique, à savoir l’immobilisation prolongée de l’outil de travail, mais de contenir les coûts et le temps de maintenance dans un optimum, grâce à cette organisation technico-familiale, unique en son genre où le transporteur réalise un profit maximum.

Le système à la part ce contrat de métayage qui lie le patron-propriétaire du rickshaw à son chauffeur, ne s'exerce authentiquement que lorsque la norme familiale n'est pas en application : lorsque tous les membres de la micro-entreprise, père et fils, appartiennent au même ménage, les rentrées vont à la caisse commune, le fils ne recevant guère plus que de l'argent de poche, et lorsque les frères sont ensemble, le plus souvent l'on « s'arrange » aussi : chacun obtient une rétribution proportionnelle à ses besoins perçus ; selon que l'on est marié ou célibataire et que l'on a des enfants ou non, le chef de famille contribue à définir les besoins respectifs. Aujourd’hui, du moins dans les petites villes provinces, les choses ont bien changé : la référence culturelle unique véhiculée par la télévision aurait unifié les structures de la consommation et le facteur déterminant de celles-ci ne serait plus comme autrefois un « habitus » de micro-monde (paysans ou villageois), mais les sommes dont disposent chaque jour un ménage[472]. L’irruption du rickshaw dans la ville et dans la vie de ses chauffeurs permet dans le cas du jeune Mohammad Maher d’analyser plus finement la complexité des stratégies entrepreneuriales et des solidarités familiales et de décrire les transformations qu'elle subit.

L’autorickshaw marque l’entrée du jeune homme dans le jeu de la dette. Sa fortune, il la doit à la confiance et l’investissement paternel. Les bénéfices tirés de l’exploitation du triporteur n’ont rien de complémentaires et assurent par leur importance, l’intégration des activités des enfants et de celle des parents. L’abondance maintient la cohérence des projets individuels (ascension sociale par l’éducation des cadets) au sein d’une stratégie collective. Pourtant, cette logique familiale résiste de plus en plus mal à l’affirmation progressive de Maher. Maher, du haut de ses dix-huit ans, a su, en s’emparant de la technologie indienne, s’adapter à une niche de service. Dans les petites villes structurellement en crise, comme ailleurs, les relations de solidarité intrafamiliales subissent des mutations. Ce ne sont plus les remises d’un

[472] Le mot ménage désigne l'ensemble des personnes vivant en commun, au sein d'un même logement (même s'il s'agit de plusieurs étages), et prenant leurs repas en commun. Le ménage peut être constitué d'une famille restreinte (le noyau) qui comprend le couple – ou l'un des deux conjoints – et ses enfants, ou d'une famille élargie qui comprend plus d'un noyau. Les membres émigrés du noyau font partie du ménage.

père absent ou les recettes de l'épicerie qui structurent l'économie domestique, mais l'exploitation artisanale d'un rickshaw à moteur. La rentabilité du triporteur participe de ce renversement des flux d'aide, des jeunes adultes vers leurs parents et grands-parents. La transformation des relations intergénérationnelles sape-t-elle pour autant les stratégies et les solidarités familiales ? Et incidemment, le touk-touk forge-t-il des individus ?

Le touk-touk peut-il forger des individus ?

A Bilqâs, tout comme Emad, Maher est parmi les premiers à exploiter un touk-touk :

> « Quand j'ai découvert le touk-touk, je suis allé voir mon père, pour lui dire que j'en voulais un et essayer. Il a refusé net : « toi un touk-touk, je ne veux pas que tu deviennes un '*arbagî* »[473]

Dans le bourg, les métiers de la conduite constituent une corporation dénigrée. Pour ce père, devenir conducteur était infamant. Lui-même était instituteur. Son fils n'est-il pas diplômé ? Le maniement des attelages est l'apanage de ceux qui n'ont pas eu cette chance d'intégrer le cycle secondaire. Le transport en ville est encore attaché à l'animal… C'était avant d'avoir vu la machine indienne. Quand il rencontre l'engin roulant pour la première fois, le père comprend que cela n'a rien à voir avec ce qu'il avait pu connaître. Il décide de soutenir le projet de son fils, d'autant plus qu'un triporteur neuf est à la mesure du budget familial. Après son mariage en 1982, il a voyagé en Irak puis en Jordanie. Six ans de migrations temporaires, d'allers-retours entre ici et là-bas, lui ont permis de fonder un foyer et d'accumuler, un peu, pour voir venir. Les jeunes à Bilqâs, s'ils restent bien insérés dans la société locale, se retrouvent contraints d'entrer dans le monde adulte dans des conditions bien plus difficiles que leurs parents. Maher, après son diplôme, pensait déjà à travailler dans le transport. N'a-t-il pas un cousin à Tahrzî qui pouvait l'aider avec sa camionnette ? Il aurait pu se lancer dans la vente itinérante, avec le Hagg, son grand-père qui possède toujours la concession pour la distribution de bouteilles de gaz dans le district :

> « Cela pouvait rapporter 60 LE par jour et là j'entends dire que le touk-touk rapporte 100 L.E par jour. Une camionnette pourquoi faire ? J'ai laissé tomber, le prix du touk-touk est symbolique, la camionnette, c'est un investissement, une responsabilité. Tout le monde peut avoir entre dix et vingt mille, mais qui peut avoir entre soixante et soixante-dix mille ? »[474]

[473] Entretien avec Maher du 30 juillet 2007
[474] Entretien avec Maher, *ibid*.

Le triporteur, ce drôle de véhicule qui ressemble à une voiture sans en être une, est beaucoup moins coûteux et donc moins risqué que la moins chère des occasions. Avec l'autorickshaw, Maher a les moyens de miser sur la nouveauté. La confrontation inquiète avec de nouveaux mode de consommation prend une tournure productive (et lucrative). Il faut dire que l'arrivée du triporteur en ville succède de peu à celle des premiers téléphones portables et précède de peu l'utilisation des premiers ordinateurs. De petites boutiques ouvrent sur les rues principales et se parent des couleurs clinquantes des opérateurs, Mobinil et Click (Vodaphone). Non loin de là, à Mansûra, la capitale du gouvernorat, les deux compagnies rivalisent d'ingéniosité pour s'attirer les faveurs d'une jeunesse dorée (les enfants des *infitahiyyîn*) en organisant des concerts gratuits de stars de la *pop* égyptienne dans ses espaces dédiés (le club Gazirât al-Ward). Si ces pratiques inconnues jusqu'alors, opèrent sur la corniche « une petite révolution dans le monde des jeunes provinciaux, pour qui les occasions de divertissement, le soir et en compagnie mixte, les mariages mis à part, sont quasi inexistantes »[475], la rumeur irrigue les markâz et prépare le développement fulgurant de la téléphonie mobile. Autre nouveauté, depuis Mansûra encore, où les fournisseurs d'accès à internet privés ont délocalisé leurs premières branches : tandis que progressivement les centraux téléphoniques s'équipent, apparaissent à Bilqâs les premiers raccordements. Des cybercafés à l'initiative de *jeunes dynamiques* offrent un accès collectif à l'usage d'ordinateurs ponctuellement branchés sur la toile. Que ce soit à Bilqâs ou Simbâlawayn, le début de siècle est associé à l'introduction plus ou moins simultanée du téléphone portable, de l'ordinateur, et du triporteur. Des objets auxquels s'attachent une foule d'acteurs.

Avant d'être un chauffeur indépendant, Maher aide son père et devient stagiaire dans un bureau de secrétariat non loin du magasin familial. Particulièrement adroit avec une machine à écrire, il pouvait rapidement dupliquer manuellement toutes sortes de documents :

> « Je tapais à la machine à écrire comme un as. A Bilqâs, j'étais celui qui écrivait le plus vite avec une machine. Je préparais à la machine les cours, les exercices que les élèves venaient acheter pour l'école. Cela a bien marché puis les ordinateurs sont arrivés et nos vieilles machines à écrire ont disparu. Les ordinateurs, on n'y comprenait rien, il fallait parler une autre langue et mon anglais était faible. »[476]

[475] PAGES EL-KERAOUI 2007, p. 275
[476] Entretien avec Maher, *ibid*.

L’usage combiné de l’ordinateur et de l’imprimante, la diffusion de la photocopieuse, ont raison de son premier métier et condamnent définitivement sa formation. Maher est sorti du secondaire avec un diplôme technique de dactylographie. L’ordinateur a transformé l’économie de la transcription et ses techniques mécaniques d’écriture. L’obsolescence de la machine à écrire disqualifiant sa dextérité a précipité la fermeture du bureau. Ces périodes sans emploi, Maher les consacre au petit négoce familial. Le retour définitif du père marque l’ouverture d’une épicerie-papeterie le long du petit canal sur la route de Tahrzi, dont il est originaire. La proximité d’une école primaire et de sa passerelle piétonne assure le profit de l’établissement. La micro-entreprise paternelle emploie Maher, l’aîné, dès qu’il en a besoin, et mobilise la majeure partie du temps libre des cadets encore scolarisés. Petit à petit, si tout va bien pour eux, il devra éventuellement embaucher un tiers, en particulier pour remplacer les cadets qui laisseront la petite entreprise familiale pour un emploi qu'il espère salarié. En attendant, ils pourront toujours revenir en cas de difficulté, il en va de sa responsabilité paternelle. C’est tout l’intérêt de son magasin. En tant qu’unité productive familiale, il permet d’absorber les chocs conjoncturels : on ne licencie pas l’épouse, le fils ou le cousin, mais l’ensemble des revenus individuels baisse, en attendant des jours meilleurs.

Quand le triporteur est arrivé à Bilqâs, le père décide d’acheter à l’aîné un véhicule pour qu’il puisse travailler à son compte. Ce choix rendu possible par le faible coût de la machine indienne inscrit son exploitation dans cette logique familiale. La mise au travail de nouveaux membres à travers des activités indépendantes est une stratégie, à défaut de l’enrichir, pour limiter la paupérisation du groupe familial. Dans les petites villes de province, l’innovation apparaît comme une ressource potentielle pour résister aux aléas, une opportunité nouvelle de *self employment* ou une possibilité professionnelle supplémentaire de la pluriactivité généralisée de ses habitants. L’exploitation de l’autorickshaw intègre une économie domestique et participe de la constitution de fragiles niches de viabilité ou la combinaison d’un salariat masculin (de plus en plus minoritaire), de la stabilité familiale et de ressources sociales et spatiales. Localement, l’organisation familiale du travail se divise entre membres salariés, émigrés et indépendants. Le salaire (et ses assurances sociales), les remises, les revenus de micro-investissements sont complétés par le travail non-rémunéré des femmes, acharné et invisible, qui a pour but de maîtriser les dépenses du ménage.

A cette époque (fin 2002), un touk-touk valait 12 900 L.E. La petite épargne familiale, (9 000 L.E), ne suffisant pas à l’investissement, le père emprunte le reste à un proche (4000

L.E). Il confie l'argent à Maher, qui devient l'un des premiers clients d'Ahmad Samir, à l'origine de l'introduction du touk-touk à Bilqâs avec Zaynab touk-touk sa femme. Tandis qu'elle repartait à la conquête des districts du Delta, lui est resté sur place et s'est associé avec la famille Abû Sharif.

> « Mon premier touk-touk, je l'ai acheté à un commerçant de Bilqâs, un commerçant qui s'appelle Abû Sharif. C'était au tout début, Ahmed venait d'arriver…Mon père a acheté le touk-touk avec son argent mais c'est moi qui travaillait avec. J'avais seulement dix-huit ans. »[477]

Au bout de quatre mois seulement, Maher est en mesure de rembourser l'emprunt de son père. La rumeur suscitée par les premiers adoptants se vérifie quotidiennement. Maher pouvait gagner entre 100 et 150 LE. Chaque jour son père ponctionne 30 LE pour les dépenses courantes de la maison (alimentation principalement). L'impact domestique de la nouvelle activité se manifeste au moment des repas, de plus en plus variés. Plus de fruits et plus de viande et de poisson signent une amélioration nette du quotidien. Au bout de six mois, le flux journalier de trésorerie tirée de l'exploitation du triporteur finance les travaux de réfection sans cesse repoussés de l'immeuble familial : « Ce dont on avait besoin, je l'apportais ». Au bout d'un an, débute la construction d'un nouvel étage : l'appartement de Maher ou la promesse de son mariage :

> « Je travaillais comme un fou, jour et nuit. Tous les jours, je commençais à sept heures pour finir ma journée vers une heure du matin. Sérieusement, je m'arrêtais à peine pour manger quelques sandwichs et encore dans le touk-touk. Je ne m'arrêtais pas. On me demandait de plus en plus, la famille, la pression (*dakht*) tout le temps. »[478]

« kol yûm al-bayt ʿayyez » : chaque jour la maison réclame, se plaint Maher, sollicité de toute part. Il doit toujours avoir de l'argent sur lui. En cas de maladie, il en faut pour le médecin, il en faut pour les médicaments. Sa sœur devait se marier, c'est lui qui a marié sa sœur et son touk qui a « ouvert la maison ». D'ailleurs, à Bilqâs, les deux premières années, la machine indienne a fondé des foyers (*al-tûk-tûk fatahat bûyût ketir).*

Le touk-touk rapporte alors largement plus que le magasin, ses revenus constituent encore l'essentiel des revenus du ménage : « tous les jours mon père me demandait, alors aujourd'hui, combien tu as fait ? ». Le magasin, étriqué, vivotait. Avec l'argent du touk-touk, le père pouvait améliorer sans cesse l'échoppe, diversifier les produits à la vente, composer de

[477] Entretien avec Maher, *ibid*.
[478] Entretien avec Maher, *ibid*.

petits stocks, proposer une offre plus attractive, assumer de petits crédits. L'octroi massif en fin de mois de petits prêts, non par solidarité avec une clientèle fragile, mais par nécessité commerciale, permet à l'épicier non seulement de conserver ses habitués (qu'il perdrait en grande partie dans le cas contraire), mais d'élargir son achalandage.

Simultanément, le fils devait faire face aux dépenses croissantes d'une maison qui s'agrandissait :

> « Nous avions un niveau de vie moyen, et maintenant nous étions au dessus de la moyenne. Avant, il n'y avait pas d'argent, donc très peu de dépenses, on n'achetait pas grand-chose. Maintenant, l'argent que l'on gagne on le dépense »[479]

A Bilqâs, comme ailleurs dans le Delta, la densité impose ses contraintes foncières. Être propriétaire demeure le modèle dominant des installations (même si on trouve de plus en plus de locataires dans les bourgs). Patrimoine hérité ou en voie de construction, l'emprise au sol des familles est à la mesure de leurs moyens (environs 50m², dans le cas de Maher et les distingue. Un maillage étroit organise une succession de venelles sans issues, perpendiculaires à la rue défoncée qui donne sur la route de Shirbîn. Sur ce front que l'agglomération a gagné sur les champs, chaque impasse donne accès à quatre parcelles viabilisées et bâties. Maher habite la dernière de l'une de ces bandes étroites. Dans le voisinage, les générations cohabitent verticalement : un étage par garçon, un appartement par étage. Les parents au rez-de-chaussée, la grand-mère au premier. L'immeuble devra encore supporter deux étages. Deux ans d'un travail acharné permettent ainsi d'investir dans la brique, de renforcer les fondations de l'ouvrage familial dans la perspective de sa reproduction. S'agissant de la répartition familiale des revenus en général et du chiffre d'affaire de l'entreprise touk-touk, il n'y a aucune trace comptable de la trésorerie du ménage. Les traces qui comptent demeurent les investissements immobiliers et les dépenses de cycle de vie :

Tableau 22 - Récapitulatif de M. (par année d'exploitation du touk-touk).

2002-03	2003-04	2004-05	2005-06
- Bonification du magasin - Augmentation du train de vie familial - Rénovation de la maison et préparation du nouvel étage (20 000 L.E)	- Achat d'un nouveau touk-touk, (le sien cette fois-ci) - Construction d'un nouvel	- Mariage de sa sœur (50 000 LE)	- Son mariage (il reste un frère et une sœur à marier)

[479] Entretien avec Maher, *ibid*.

	appartement		

Le dilemme de M

> « Tu vois maintenant on vit plutôt bien, on mange à notre faim. Je suis bien habillé. Notre famille s'en sort plutôt mieux que la moyenne […] mais tu vois, dans cette vie, il y a juste le nécessaire, pas d'extras, ce qu'il faut, pas plus. »[480]
>
> « Je peux continuer comme ça, doucement mais sûrement. La routine, toujours la routine. Ou je pourrais prendre ma chance, prendre le risque d'aller voir ailleurs, à l'étranger, le commerce je ne suis pas mauvais, chauffeur j'ai les permis… »[481]

En 2003, Maher comme beaucoup de pionniers revend le triporteur que son père lui avait cédé (10 000 LE). Cette vague collective de reventes, tout en générant localement un second marché, achève le premier cycle de l'autorickshaw. Il achète chez Ahmed Atta, qu'il connaît, quatorze mille livres le modèle 2004. Maher verse comme acompte les dix mille livres de la revente et s'arrange avec le revendeur. Il obtient un délai de deux mois pour s'acquitter des quatre mille livres restantes. Un bref délai de paiement sans intérêt (ou juste rétribution du prix du temps et du risque), parce que depuis le temps qu'il roule, sa réputation de probité et de solvabilité est faite. Maher redouble d'effort pour finir de payer son dû.

L'autorickshaw marque l'entrée du jeune homme dans le jeu de la dette. Sa fortune, il la doit à la confiance et l'investissement paternel. Les bénéfices tirés de l'exploitation du triporteur n'ont rien de complémentaires et assurent par leur importance l'intégration des activités des enfants et de celle des parents. L'abondance maintient la cohérence des projets individuels (ascension sociale par l'éducation des cadets) au sein d'une stratégie collective. Pourtant, cette logique familiale résiste de plus en plus mal à l'affirmation progressive de Maher. La propriété acquise de son outil travail, sur des fonds propres (soit les dividendes de son effort soustrait à la ponction familiale), coïncide-t-elle pour autant avec un travail véritablement indépendant ? Maher, du haut de ses dix-ans ans, a su, en s'emparant de la technologie indienne, s'adapter à une niche de service.

> « Je voudrais avoir ton point de vue, sur une affaire, ma propre affaire. En fait, j'ai toujours travaillé pour mon père. Il me fait vivre et je n'ai jamais trouvé mieux que ce qu'il me propose […] Je suis une

[480] Entretien avec Maher, *ibid*.
[481] Entretien avec Maher, *ibid*.

> marionnette dans ses mains. Je voudrais me lancer dans un truc à moi. »[482]

Maher, lors de nos cabotages en commun, testait sur le mode de la confidence toutes sortes d'idées. D'ailleurs, les projets (*mashrû'a*) sont au cœur de conversations amicales interminables. Les idées sur ce qui pourrait marcher circulent, les réussites potentielles des uns, les échecs patents des autres renseignent sur les opportunités commerciales, les partenariats (*sharika*) envisageables, les ressources mobilisables. Les trahisons, les bonimenteurs (*kazzâb*) et arnaqueurs (*nassâb*) animent des discussions, qui rafraîchissent en même temps, les réputations et esquissent l'horizon entrepreneurial de chacun. Parmi les dispositifs permettant de rendre visibles et lisibles les jugements de valeur, ces chaînes conversationnelles rendent l'inter-comparaison subjective plus précise.

Après toutes ces années et en dépit de toutes les dépenses, Maher a accumulé près de 40 000 LE, de quoi financer un beau mariage. Mais pour la première fois de sa jeune vie (il a peine 20 ans), Maher pouvait prendre l'initiative, avec ce capital il pouvait entreprendre, concrétiser toutes sortes de projets qu'il a fomentés pendant ces milliers d'heures à marauder. Deux idées lancinantes excitaient son imagination et retenaient mon attention : faire quelque chose qui n'avait jamais été fait (les joints) ou s'installer avec son touk-touk dans une ville « vierge », qui découvrirait à peine l'innovation. L'opération pourrait se résumer à, se déplacer dans l'espace pour remonter dans le temps et retrouver l'abondance du début.

Première idée : les joints. Son premier projet consiste à investir dans une machine à fabriquer des joints, manuelle ou électrique, il ne sait pas encore. Il tente de glaner de l'information (le prix, les fabricants, la qualité, les avantages et les inconvénients de chaque modèle) principalement chez les revendeurs de pièces, sur cette machine-outil, sans trop savoir ni à qui s'adresser ni vraiment où chercher. Ce dont il est sûr, en revanche, c'est que tout mécanicien (et ils sont nombreux), a besoin de joints. Ceux que l'on peut acheter à Bilqâs sont terriblement chers (4 LE). Avec cette machine, introuvable sur place, il pourrait débiter en grande quantité et réduire son prix à 1 LE. Pourquoi pas ? Pour le moment, il profite des déambulations quotidiennes pour encore discuter avec les mécanos du coin, la faisabilité d'un tel atelier.

[482] Extrait des conversations avec Maher dans son touk-touk (août 2005)

Deuxième idée : le gisement. « Ouvrir un magasin de pièces détachées, dans une ville où le touk-touk vient d'arriver. Pour cela, j'ai absolument besoin d'un mécano, j'en connais un qui serait partant. Mon oncle aussi était partant,… »[483] L'oncle en question, une petite trentaine, diplômé de la faculté de commerce est au chômage depuis six ans. Il a bien essayé d'ouvrir un restaurant à Gamassa. L'affaire sans lendemain a été plombée dès le départ par un loyer exorbitant[484]. Maher juge son oncle maternel (*khâlî*), « sans ambition et dépressif ». Difficile de travailler avec lui, mais son apport serait avant tout financier. Et puis c'est toujours plus facile de partir à deux. En effet tout l'enjeu est de quitter Bilqâs, mais pour partir où ? Comment localiser cette ville, comment repérer l'émergence d'un marché micro-local de la maintenance ?

Maher fait alors ce qu'il n'a pas fait depuis longtemps, il prend un jour de congé (non payé). Quand il ne roule pas, Maher ne gagne strictement rien. Le temps c'est littéralement de l'argent. La première dépense significative de sa prospection est un manque à gagner qu'il compense en intensifiant son travail la veille de son départ et à son retour. Il part donc pour la première fois prospecter du coté de Kafr al-Battîkh, sur la route de Damiette. Soit, le dernier village en date (2005) à adopter le touk-touk, dans le périmètre qu'il s'est fixé, à savoir un rayon de cinquante kilomètres à partir de Bilqâs. La proximité pour limiter les coûts de recherche et l'introduction récente du triporteur pour maximiser ses chances de réussite et de profits déterminent le choix de la localité.

L'information est l'élément vital des marchés. La connaissance de ce qui est disponible, où, et de qui en veut est crucial : « l'information circule rarement librement, mais les marchés « sains » disposent d'une variété de mécanismes qui aident son mouvement. Des mécanismes qui habituellement vont tellement de soi qu'on ne les remarque pas » rappelle John McMillan[485]. L'exploration de Maher avait commencé à Bilqâs, et encore une fois, le mouvement perpétuel de son triporteur a constitué le meilleur moyen de collecter de l'information. Chaque rencontre entre chauffeurs, chaque transaction chez les principaux revendeurs de touk ou de pièces détachées pour l'entretien de sa machine sont autant d'occasion d'avancer sa recherche. C'est la force des liens faibles et de la circulation dans la captation de l'information entre individus. Dans cette quête, les intermédiaires sur le marché

[483] Extrait des conversations avec Maher dans son touk-touk (août 2005).
[484] *Cf. infra* « Les destins croisés d'Asfûr et Badrawi : une affaire de détails »
[485] MCMILLAN 2002, p.43

comme les grossistes jouent un rôle stratégique. Ils peuvent agir comme un centre d'information pour tout ce qui concerne la demande et même la fiabilité et des acheteurs. En irriguant l'approvisionnement de tout le markaz (et au-delà), ils captent leur clientèle tout en recueillant et concentrant une information commerciale précieuse (que tente de partager Maher, tout comme moi).

Parallèlement, Maher cherche à vendre le deuxième triporteur qu'il possède. Participer au jeu de l'échange et un autre moyen d'accéder à l'information. Il fait donc savoir, à chaque rencontre, parmi ses proches et ces intermédiaires incontournables de la place, qu'il est aussi vendeur. C'est s'efforçant d'attirer vers soi de potentiels acheteurs qu'il découvre que depuis quelques temps, de nouveaux clients ont fait leur apparition sur le marché de l'occasion. Maher a eu vent par d'autres chauffeurs-vendeurs de la multiplication des acquisitions par des jeunes en provenance de Kafr al-Battîkh. Les premiers indices d'un *gisement,* confortés par le principal *simsâr* de la ville semblent indiquer l'explosion du touk-touk dans le bourg. D'ailleurs, pour les *simsar*, ces courtiers informels, la réduction des coûts de recherche devient une niche de marché. Dans le cas de Maher, ce ne sont pas les réseaux qui permettent d'accéder au commerce mais c'est bien le marché du rickshaw qui fait réseau. Autrement dit « c'est *être en affaire* qui lie les acteurs du dispositif marchand »[486], et permet à Maher de déceler une opportunité concrète d'installation de son magasin de pièces détachées.

Fort de son expérience à Bilqâs (ville dont la réputation en matière de triporteur n'est plus à faire), d'un savoir faire accumulé depuis quatre ans, il est certain du succès de l'entreprise (« ils viendront chez moi »). Mais, Maher hésite encore. D'emblée son père lui a fait part de ses réticences, le projet ne lui plaît pas : « tu devras partir », « les routes sont dangereuses », « je serai toujours inquiet pour toi », « tu es mieux ici, comment vas-tu faire là-bas…pour manger, pour dormir » et l'ultime argument (fatal) « laisse-moi te marier » « installe-toi d'abord et après tu pourras envisager… ». L'éventualité d'un départ (aussi proche soit-il), d'un établissement à part, et finalement le financement de l'aventure commerciale du fils ne risque-t-il pas surtout d'ébranler l'édifice familial ? De déstabiliser la répartition des revenus entre ses membres et la capacité collective de formation d'une épargne ?

Le projet de Maher, s'il intègre la dimension collective des activités productives de la famille (recrutement et redistribution), menace aux yeux du père sa reproduction (biologique et

[486] MANRY 2001

économique). En effet, le reversement du calendrier (« je me marierai après avoir tenté ma chance »), constitue un détournement d'un investissement matrimonial garanti par la famille vers un projet commercial individuel et risqué.

Opération Kafr al-Battîkh

A sa demande, j'accompagne Maher à Kafr al-Battîkh. L'oncle dépressif est du voyage. Il porte la barbe et semble inquiet. En dépit de la désapprobation paternelle, Maher semble décidé. Les carrières de « fils prodigue » ne commencent-elles pas là ? Cette journée est importante. Maher y pense et la prépare depuis des semaines. Je fais partie de son dispositif d'exploration : il profite de ma voiture tandis que je profite de son périple. La veille, la journée a été longue, comme à son habitude, il s'est payé par anticipation ce congé prospectif. Toute la journée, nous avons parlé du projet, de son bien fondé, de la pression familiale et de ses envies. Maher assume son rôle de soutien de famille, depuis maintenant trois ans, il en porte l'essentiel des charges. Aujourd'hui, il est fatigué :

> « J'en en marre, des bosses, du bruit, du *zahma* (de la foule), des problèmes, des jeunes qui ne respectent rien… je voudrais être un marchand prospère au milieu des gens, c'est mieux que chauffeur de touk-touk »[487].

Depuis, qu'il a fait part à son père de son projet, celui-là l'attend tous les soirs pour l'en dissuader. Les disputes se répètent et s'enveniment. L'enjeu conflictuel demeure l'allocation de cette première accumulation, l'injonction au mariage du père est contestée par le projet commercial du fils. Entre réalisation d'un modèle prescriptif, dont le père est garant et le mariage la norme[488] et réalisation d'un projet personnel du fils, la mesure de l'autonomie oscille. Maher est tendu, la poursuite de projets individuels peut être est vécue comme une trahison : individualité et individualisme se confondent (ne sont-ils pas associés au matérialisme et à l'hédonisme occidentaux, cf. le prêche salafiste?), mais existe aussi une promesse de prospérité qui ruissellera sur la famille. En dépit de ses doutes, le moment est à l'enthousiasme de la découverte. Sur la route agricole entre Shirbîn et Damiette, Kafr al-Battîkh se morfond à cinq kilomètres de la cité portuaire. Agglomération banale, elle s'étale sur l'autre rive séparée de la route par le canal. Comme de nombreux bourgs, qui longent les voies d'irrigation, l'embranchement du pont, point discret de rupture de charge est le lieu d'une intense activité de correspondance. Tandis que les taxis collectifs poursuivent vers

[487] Conversation avec Maher dans son touk-touk, aout 2005
[488] SINGERMAN 1997, SHERIF 1999

Damiette, les passagers remontent aussitôt dans les premiers touk. Le dernier kilomètre, névralgique s'agissant des logistiques a trouvé définitivement dans le Delta son mode de transport. Certitude d'une implantation à long terme de la technologie indienne. De l'autre côté du pont, une aire de stationnement abrite d'autres triporteurs au carrefour d'une rue qui pénètre le lacis villageois et d'une route qui le contourne. Les murs de briques rouges sont couverts de banderoles électorales. Un café disproportionné occupe l'entrée du petit bourg. Pause thé. Maher rappelle le but de cette visite. La seconde en fait, Maher est déjà venu 3 semaines auparavant pour se faire une idée de l'ambiance (*gaw*) locale. Les villages comme les individus ont des personnalités. Des réputations généreuses ou inhospitalières. Aujourd'hui, l'étude de marché entre dans sa deuxième phase. Maher répète ce qu'il a déjà appris : l'arrivée du premier touk remonte à cinq mois, il aurait dans le coin, de 80 à 100 touk-touk, le réseau viaire est en bon état (proximité de Damiette) et surtout dessert un chapelet de villages, l'arrière-pays est jalonné de hameaux. C'est un bassin propice à l'intensification locale du transport. Il n'y aurait pour le moment dans les environs, qu'un *simsâr* qui travaille principalement avec Salah Abu Seif de Bilqâs. Justement, Maher a pu le rencontrer lorsqu'il se répandait parmi les intermédiaires (*wasît*) pour signaler son offre de vente. Nous devons le rencontrer pour en savoir plus sur les transactions en cours et pour lui faire part du projet. L'autre objectif de l'opération (*'amaliyyat Kafr al-Battîkh*) est la prise de contact avec les chauffeurs du coin afin de comprendre comment ils se débrouillent actuellement pour entretenir et équiper leur triporteur, évaluer leurs besoins et les coûts d'une éventuelle installation. Il s'agit aussi d'être en mesure à la fin de la journée de calculer, d'avoir une idée du coût de l'investissement dans un *markaz tûk-tûk*, soit un centre tout en un : garage, magasin de pièces détachées et station de lavage, dédié exclusivement à la maintenance du touk-touk.

Depuis, le café, épicentre de la vie sociale du bourg, nous rejoignons les chauffeurs regroupés sur le pont. Maher choisit un chauffeur, nous grimpons à trois, lui devant avec le chauffeur :

> - « Où allons-nous ? »
> - « Nulle part à vrai dire, nous voulons faire le tour de la ville et des environs ». Maher enchaîne :
> - « Nous venons de Bilqâs » en attendant la réaction du chauffeur
> - « Ah Bilqâs, vous êtes des spécialistes du touk alors »[489].

[489] Visite commune de Kafr al-Battîkh, le 21 août 2005

Nous sommes bien précédés par la réputation commerçante comme l'escomptait Maher, qui entend jouir du crédit (lié à l'ancienneté) de l'un des premiers foyers de l'innovation. Il révèle l'objet de notre visite, à savoir l'opportunité d'ouvrir dans l'agglomération un magasin et interroge le jeune chauffeur sur la nouvelle activité. Lequel profite des vacances d'été pour travailler comme chauffeur. Il gagne le quart de la recette quotidienne (*bi rob'a*), les charges d'entretien justifiant, à ses yeux, la répartition des gains. De toute façon sa famille n'a pas les moyens d'acquérir un touk. Les bons jours, il peut gagner 20 LE. Une somme considérable.

Nous faisons un tour rapide de la petite ville. Kafr al-Battîkh est la *madîna* plus importante du markaz de Kafr Sa'd, nous traversons quelques villages, Kafr Mît Abû Ghâlib, 'Izab Umm al-Rizq, apercevons des bourgs plus importants comme al-Muhammadiyya. La markaz s'ouvre à peine au triporteur. Une véritable aubaine. Maher jubile. L'oncle reste en retrait. Dubitatif.

Première traversée et premières constations encourageantes. Un seul mécanicien travaille dans le bourg, il intervient d'après le chauffeur que sur de petites pannes et l'entretien de routine. Les pannes « moteur » obligent à remorquer le triporteur à une quinzaine de kilomètres. Il n'y a pas d'endroit à proprement parler pour laver le touk-touk encore moins de station de lavage. Comme pour les grosses réparations, l'approvisionnement en pièces détachées est impossible sur place. Il faut se rendre à Fariskûr ou encore plus loin à Dikirnis (dans le gouvernorat de la Daqahliyya) pour trouver le premier détaillant. Même si sur le chemin du retour, un détour par Fariskûr nous oblige à constater, à seulement une quinzaine de kilomètre, l'ampleur de la pénétration du triporteur et le développement avancé de toute l'infrastructure commerciale et mécanique induite par l'exploitation de l'autorickshaw dans la ville. Le relatif éloignement de ce centre local et les coûts supplémentaires en temps et en argent donnent un avantage à une implantation commerciale dans le bourg. Reste à envisager les conditions pratiques de cet établissement.

De retour dans le bourg, notre chauffeur est hélé. Il s'arrête. Un jeune homme qu'il connaît, se présente. On ne sait comment, mais il a su que des gens de Bilqâs étaient en ville. Il veut nous rencontrer. Salah, l'oncle n'est pas à l'aise. Notre interlocuteur, fort en gueule, cheveux gominés est du genre mauvais gars (*sâyi'*). D'ailleurs, remarque Salah, de plus en plus circonspect : « à Kafr al-Battîkh, le touk-touk semble être généralement un truc de branleur ».

Zakary, qui incarne les doutes de l'oncle, connaît tout le monde. Les notables, (il désigne sur une banderole, le candidat local du PND), à savoir des propriétaires terriens vivant ailleurs

entre Damiette et Mansûra, qui ont les premiers importé le triporteur. Paternalistes, ils offrent localement à des jeunes en déroute, la dignité d'un travail. Ces propriétaires délèguent l'exploitation à un conducteur tiers, qui doit rapporter tous les jours une recette. Les jeunes chauffeurs (des adolescents la plupart du temps) conservent une part variable (25 %) et incitative pour leur propre rémunération. Cette forme d'accord ressemble de fait à un affermage.

Zakary, aussi affable que bavard, nous confirme que chaque jour, de nouveaux touk-touk arrivent et irriguent les environs. En quelques mois, le touk-touk s'est imposé comme le principal débouché pour les gars du coin qui dérivent selon les circonstances, entre travail et inactivité. Des *fashâllîn,* comme lui, chroniquement au chômage, qui à présent qu'il s'en sort, se rappelle le caractère néfaste de l'inactivité. Il décline les heures sombres de l'avant touk-touk, soit le triptyque banal de la déviance juvénile (drogues, violence et délinquance). Les programmes d'aide à la recherche et de promotion de l'emploi dans le secteur privé ne concernent certainement pas les habitants des bourgs. L'essor sur place de l'auto-emploi des jeunes, en marge de l'attribution publique d'hypothétiques locaux commerciaux ou de terres bonifiées[490], repose désormais sur le développement de la mobilité de proximité et de son principal vecteur, l'autorickshaw. A la figure cairote du désœuvrement, les *khirtî,* ces jeunes qui passent leurs journées au café à « tuer le temps mort », ne cherchant plus de travail et vivant d'expédients plus ou moins licites, se dessine en contrepoint la figure provinciale des *fashâllîn* (les perdants), qui s'emparent progressivement dans les bourgs du touk-touk. La reprise massive de l'innovation indienne par ces jeunes ruraux rendant visible dans l'espace local un groupe labile et fragilisé collectivement et individuellement[491].

Zakary est lui-même un *fashal*. C'est du moins comme ça qu'il se raconte. Trente-deux ans, célibataire, vaguement fiancé et plombier (*sabbâk*) à l'occasion. Il fait partie de ceux qui n'ont pas pu partir, qui ont dû rester voués au chômage ou à une succession de petits boulots (saisonnier à Râs al-Bâr[492], quelques chantiers le reste de l'année) hantés par la crainte du célibat. Rien de stable, ni à la maison, ni au travail, il navigue entre désillusion

[490] HANDOUSSA 2002

[491] Dans ces zones d'arrière-pays délaissées, de désarroi collectif et d'avenir sombre, la consommation régulière de chanvre *(Bongo*) tout en désignant les *fashâllîn* marque l'affirmation d'une culture propre, à travers des pratiques festives qui célèbrent un entre soi masculin protecteur face à une précarisation collective sur le marché du travail. Ces « mauvais gars » m'ont accueilli « en silence » dans leurs virées, et rétrospectivement je m'aperçois que je n'ai tissé des liens qu'avec ceux qui s'en sortaient ou s'en sortiraient…

[492] Une station balnéaire populaire toute proche

professionnelle et « utopie matrimoniale »[493]. Tout ce qu'il peut entreprendre échoue. Il appartient dit-il à cette « génération Moubarak », génération du désarroi et d'avenir sombre. Salah, diplômé et sceptique depuis notre arrivée, acquiesce. Ainsi, comme tous les gars de Kafr al-Battîkh, Zachary est devenu chauffeur.

Zachary, en matière de touk-touk, n'a fait pas une bonne affaire, alors qu'il nous emmène chez lui, je découvre dans les dépendances de la ferme familiale, un modèle inconnu de trois roues. Immobilisé sous une bâche, je vois pour la première fois un tricycle à moteur chinois. Bleu pale, la carrosserie à une belle allure *vintage*. La cabine est plus grande et plus haute, la banquette arrière plus large semble plus confortable. Le moteur est plus puissant et les suspensions à lame supportent un châssis plus lourd. Le modèle donne une impression de confort et de solidité, qui a convaincu Zachary de s'endetter pour l'acheter. Malheureusement, les qualités intrinsèques du modèle chinois souffrent, s'agissant aussi bien de son exploitation que de sa maintenance, de la comparaison indienne. Il s'en rendra compte à ses dépens.

Avec l'aide de Zakary, nous sommes maintenant à la recherche du meilleur emplacement pour le futur *markâz tûk-tûk*. Il doit être facile d'accès et nécessite beaucoup de place. Maher imagine à haute voix, un double local, une partie pour l'atelier (réparation, entretien et nettoyage) et l'autre partie adjacente pour le magasin de pièces détachées. Zakary se propose de faciliter nos démarches en nous présentant les bonnes personnes, d'être l'agent local de cette implantation commerciale. Maher accepte qu'il soit notre guide d'un jour. A-t-il connaissance d'un local disponible? Zakary nous emmène à l'extrémité de l'une des voies principales de l'agglomération au carrefour de la route de contournement. Idéal. Le bâtiment convoité est inachevé mais utilisable sur le champ. Deux box contigus en briques, fermés par un rideau de fer, surmontés d'un appartement dont le chantier tire à sa fin. D'après notre interlocuteur, il ne resterait à faire que les finitions (*tafnîch*) : à l'extérieur les menuiseries (fenêtres et portes), à l'intérieur (l'enduit et la céramique). Le plus important, aux yeux de Maher, c'est encore le large parvis qui sépare le magasin de la rue. Un espace intermédiaire sur lequel pourront stationner les triporteurs et se développer les activités de mécanique et d'entretien. Il faudrait compter six cents livres égyptiennes pour le loyer (pas de confirmation du propriétaire, absent ce jour là). Maher visualise et finalise devant nous, le geste emporté, son projet : le local disponible, l'emplacement stratégique, le marché local émergent

[493] TOURNE 2004

permettent d'envisager raisonnablement son succès. Maher, voudrait désormais, vendre du matériel neuf. Pour commencer, il est en mesure de proposer deux touk-touk neufs, qui seraient assemblés sur place et deux triporteurs d'occasion (les deux qu'il possède déjà). L'entreprise est un défi mais aussi un compromis entre plusieurs mondes imaginaires : la tradition boutiquière et du compagnonnage où il faut faire ses preuves, même si on peut être l'héritier d'un magasin (du père) ou de la concession (d'un oncle) et la tradition mythique du « self made man » (qu'incarnent certains migrants sur le retour ou les pionniers du triporteur).

Depuis trois ans qu'il conduit ses touk-touk, Maher se façonne un autre destin. De l'utilisation et de ses échanges quotidiens avec les commerçants, les mécanos et même les clients, il estime avoir appris les secrets du métier et de la machine : ses points faibles et donc les pièces clés que l'on devrait trouver dans son magasin. Ces trois ans d'un dur labeur correspondent à un véritable apprentissage pratique des dimensions techniques et sociales de la machine : reconnaître ses pannes et anticiper ses usures ; identifier les nombreuses pièces détachées, en distinguer les qualités et indexer les prix. En partageant les difficultés, les habitudes et les envies des chauffeurs, il connaît intimement les attentes de sa future clientèle. Il a pu repérer ses prochains fournisseurs, comparer leur fiabilité. En circulant chaque jour, de plus en plus, il a traversé des frontières et côtoyé des mondes. Il a su tisser des liens de confiance avec une clientèle aisée « d'habitués » et élargir l'horizon de ses relations (j'en suis un bon exemple). L'ouverture d'un magasin hors de Bilqâs le détacherait de l'emprise paternelle et marquerait son ascension dans le métier. Grâce à l'autorickshaw et ses efforts, il a pu accumuler un capital financier et relationnel qui crédibilise ses ambitions personnelles. Il a su être patient pour acquérir compétences et rassembler l'information nécessaire (comme pour localiser l'endroit où nous sommes). Outre la localisation, il a su convaincre son oncle timoré de devenir son partenaire et trouver un mécanicien prêt à le suivre, soit la clé de voûte de la réussite d'une telle entreprise. Ainsi, d'après ses propres calculs, fondés comme on l'a vu, largement sur sa pratique, l'observation systématique des ses dépenses, qu'il n'a malheureusement jamais consignées en détail dans un cahier comptable, l'entretien mensuel (pièces et main d'œuvre) d'un triporteur reviendrait en moyenne à 150 LE. (cf. tableaux infra). C'est sur cette base et après cette deuxième visite, que calculatrice en main, nous affinons la colonne recette « maintenance » d'un *business plan* virtuel : soit un budget d'entretien moyen (150 LE) multiplié par le nombre de touk-touk en circulation (100 unités), multiplié par douze mois. Ainsi, nous estimons le marché de la maintenance, la première année du marché, pour la localité et ses environs à 180 000 LE (150x100x12). Maher est

retourné par ce premier chiffre. Une estimation basse à réviser sûrement à la hausse, qui ne tient pas compte de la prolifération prévisible des unités en circulation et repose sur une évaluation sommaire de l'état d'usure d'un parc majoritairement de seconde main, enfin la casse semble caractériser la conduite des *fashâllîn* de Kafr al-Battîkh. De retour à Bilqâs, nous complétons ensemble cette étude sauvage de marché avec les outils statistiques du recensement (je dispose des données démographiques de la dernière borne censitaire de 1996) et cartographique de Google Earth.

Jusqu'à ce jour, Maher a toujours écouté son père et fièrement rempli ses obligations familiales. Cette entreprise commerciale et délocalisée s'inscrit dans un imaginaire de l'affranchissement et de l'individualisation. Aujourd'hui, il se sent prêt à s'installer ici, où il ne connaît personne. Fort d'une expérience acquise au quotidien et de la bonne réputation des gens de Bilqâs, il s'affirme comme un pionnier triomphant du touk-touk en ouvrant un nouveau front. De la même manière que des étrangers comme Ahmad et « Zaynab touk-touk » ont importé le touk-touk dans sa ville natale, Maher veut tenter l'aventure à cette échelle : débarquer et s'installer à demeure dans une bourgade de 20 000 habitants, où le marché local est prometteur parce qu'encore vierge d'installation commerciale. S'il ouvrait dans le coin, un *markaz tûk-tûk* providentiel, ne serait-il pas en situation de monopole ? Et si la concurrence devait arriver, ne conserverait-il pas l'avantage de l'ancienneté ?

Reste finalement à évaluer les coûts de l'installation. D'un point de vue strictement financier, le calcul bénéfice/risque est en faveur d'un déménagement sans délais de Maher et de son oncle. Dans la voiture, la discussion s'emballe entre les deux partenaires. « Nous ne sommes pas du coin ! » (*ihna mish min ahl al-balad*) martèle Salah, qui s'exprime véritablement pour la première fois de la journée. L'oncle est d'autant plus embarrassé que la clientèle potentielle qu'il a rencontrée aujourd'hui semble coriace. Lui se voit mal débarquer ici. Il rappelle l'histoire d'Ahmed que nous connaissons tous : avant d'arriver à Bilqâs, il avait tenté sa chance à Nabarûh (une petite ville réputée pour sa contrebande). Les commerçants du coin ne l'ont-ils pas chassé après s'être justement approprié *son marché* ? Là où Maher entrevoit une véritable opportunité commerciale d'implantation, Salah rétorque le risque à monter une affaire sans filet. Au-delà des frais matériels associés à une installation lointaine qu'ils n'auraient sûrement pas à assumer à Bilqâs (logement et sustentation principalement), cette délocalisation (à 50 kilomètres,) signe d'émancipation, suppose une séparation inquiétante des proches. Le risque de l'investissement est d'autant plus grand qu'il se fait loin de la famille et

des réseaux de proximité qui jouent pour les individus le rôle d'assurance. Les coûts d'ajustement peuvent être douloureux et sont loin d'être négligeables Maher n'a pas d'attaches dans le bourg, ni familiale ni amicale. Le dilemme de Maher pose la question du « local » et plus précisément des divers types de ressources qu'offre le local : « cette forme de capital social, inscrite d'abord dans la lignée familiale est entretenue par la participation à de multiples activités locales qui donnent de la visibilité et de la reconnaissance. Les différentes formes d'attachement au pays comme son envers, le refus des mobilités imposées ne se comprennent que dans le cadre de la constitution de capital social particulier. Quitter le coin, c'est courir le risque de voir brutalement dilapidé tout ce capital acquis au fil des générations, à commencer bien sûr par le nom propre »[494]. Venir ici en solitaire, en étant privé d'un réseau de connaissances dans la ville d'arrivée, il aura tendance à utiliser ses économies pour s'installer, mais ne sera pas pour autant freiné dans son entreprise ni condamné à échouer. Que décidera t-il ?

Des propriétaires et des locataires

Ainsi, l'innovation s'attache dès son apparition un groupe qui a décidé du succès provincial du triporteur. Le soutien initial de jeunes diplômés, en creux des programmes publics qui leur sont consacrés, transforme potentiellement chaque autorickshaw, cette « technologie indienne de la pauvreté », en petite entreprise individuelle de transport. Reléguée en Inde, l'activité est d'emblée dans le compromis égyptien associé à l'imaginaire du *self made man*, à la réussite. Dans les chefs-lieux, la situation de jeunes diplômés est inextricable : chômage massif, succession d'emplois précaires, migrations hypothétiques. Ici comme ailleurs, à la crise de l'emploi et à la peur de l'inactivité, se mêlent la crainte de se faire avoir dans un emploi mal rémunéré et peu gratifiant, de ne pas pouvoir accéder à une situation sociale enviable. Depuis la fin de la possibilité nassérienne (« un emploi pour un diplôme ») d'intégrer la société salariale, qui a réduit à une portion congrue les opportunités du marché du travail, demeure, dans un champ de possibles restreint, une alternative : se mettre à son compte. C'est lors de cet apprentissage de l'aléa[495] que de « jeunes chômeurs » se saisissent de l'innovation : être chauffeur d'un mini-taxi, le patron de sa propre affaire, responsable d'un investissement

[494] RENAHY 2005

[495] FARAG 2001

familial qu'il s'agit de faire fructifier pour subvenir au besoin du foyer, et (enfin) prétendre au mariage, voilà une occupation honnête pour un jeune diplômé. Le « jeune désœuvré » devient le meilleur allié de l'innovation, l'acteur d'un scénario que ses promoteurs affinent au fur et à mesure de la diffusion du triporteur.

Le touk-touk s'invite progressivement dans le quotidien des citadins. Il répond à une demande de mobilité intérieure. Résolument moderne, le tricycle à moteur apparaît comme un investissement lucratif. À l'échelle administrative des chefs lieu de district, le transport est une véritable niche. Attractive, elle n'exige ni investissements lourds – la machine est bon marché si l'on compare à une véritable voiture et n'exige aucune patente pour son exploitation commerciale- ni de compétences spécifiques comme pour les cochers. La liberté semble caractériser l'accès à la profession. L'objet forme une opportunité de travail et attire ses premiers postulants : de jeunes recrues chroniquement au chômage se laissent tenter par la nouveauté.

Durant cette première période, il y aura eu quelques compagnies éphémères, plus spéculatives que durables. La constitution de parc locatif, dont l'exploitation quotidienne n'exige pas le contrôle du propriétaire repose la faiblesse de l'offre, qui n'aura qu'un temps. L'impossibilité de compagnies pérennes révèle les imperfections des marchés locaux du transport et du travail, les limites des arrangements entre chauffeur et propriétaire. A l'origine des propriétaires-capitaliste convaincus par Zaynab ont misé à Simbâlawayn sur le rickshaw en déléguant l'effort de sa conduite. L'exploitation de leur véhicule par un conducteur tiers reproduisait un modèle qui existait déjà. La relation était analogue à celle dans les milieux des taxis ou des minibus, à savoir une recette à rapporter tous les jours au propriétaire. L'éventuelle rémunération du chauffeur provenait des surplus de recette qu'il pouvait tirer de son activité. Cette forme d'accord ressemblait en fait à un affermage. Lors de l'introduction, le manque d'information rendait impossible tout contrôle de l'effort du chauffeur, donc du produit d'un service inédit. Si les contraintes de la nouveauté imposaient alors entre propriétaires-investisseurs et utilisateurs-locataires un contrat de location, soit une somme fixe à verser pour une période (40 LE par jour sur le modèle en vigueur chez les taxis), toute la difficulté résidait dans l'évaluation du loyer ou comment partager entre capital et travail la valeur ajoutée d'un service dont on ne sait rien de sa rentabilité. Les témoins vivant de l'irruption du rickshaw qu'ils soient revendeur ou transporteur s'accordent sur les recettes initiales du mini-taxi indien. Entre méfiance et amusement, les revenus journaliers des tous

premiers triporteurs pouvaient rapporter en moyenne 40 LE par jour. Autant dire que les premiers chauffeurs se formaient bénévolement au maniement de la machine, assumant le risque de la mise en route, profitant des petites variations quotidiennes. Des écarts qui de jour en jour se sont creusés. Des errements entre l'offre balbutiante et la demande grandissant que seul un chauffeur en maraude comptant ses passagers pouvait en prendre en mesure. En quelques mois, le chiffre d'affaire quotidien de ses efforts doublait, le locataire se gardant bien d'en informer précisément le propriétaire. Un décalage qui aura permis à certains d'accéder à la propriété de leur outil de travail. En l'état, l'exploitation artisanale du rickshaw pose la question des relations de pouvoir entre les acteurs de son opération ? Le propriétaire en est-il le véritable le gestionnaire ? Si l'acheteur a le droit sur tous les bénéfices résiduels (après les charges, les créances) que génèrent un touk-touk, a-t-il pour autant le pouvoir ultime de décider comment son actif à trois-roues doit être utilisé ?

La constitution des équipages

Cette formule de la recette journalière ressemblait à une sorte de *leasing* simplifié puisque le chauffeur-locataire paie un droit d'exploitation et supporte les charges courantes d'exploitation alors que le propriétaire se contente d'une redevance journalière et prend à son compte l'amortissement de l'investissement[496].

Mais il demeure difficile d'évaluer dans ces premiers temps la fiabilité de machines toutes neuves. Lors de son introduction, seul le réservoir à essence opère une distinction évidente entre ce qu'il est convenu d'appeler coûts d'investissement et coûts de fonctionnements. Si ce partage est inscrit dès le départ dans le montage social (d'un coté des propriétaires qui assurent l'investissement et de l'autre des chauffeurs digne de confiance qui gèrent le fonctionnement) si dans les premiers mois, les coûts du dispositif semblent se concentrés sur l'investissement, qu'en est-il au fil du temps, quand à la méconnaissance initiale de la machine, son usage répété affinant la mesure des coûts d'exploitation ? Quel mode de relation prévoir entre le propriétaire et son principal utilisateur ? Comment trouver le moyen d'introduire un partage des coûts alors que le dispositif n'en n'opère aucun ? Quand le réservoir ne suffit plus à fournir la mesure de l'usage ? Comment prendre en compte l'usure des pièces, comment l'usage de l'autorickshaw est-il susceptible d'être retraduit en termes socio-économiques ? Ne faudrait-il pas supposer comme le suggère Akrich, l'existence de

[496] L'amortissement est l'étalement systématique d'un coût sur une durée d'utilisation

formes hybrides, qui existerait sur un agencement inextricable entre certains éléments techniques et certaines formes d'organisation sociale ?

Le recrutement est devenu une étape clé de l'exploitation artisanale du touk-touk. Le recrutement se fait généralement au sein d'un cercle restreint de personnes dignes de confiance, la famille élargie, les proches. La confiance peut s'établir à l'issue d'une période de test. Certains misent sur la fidélité, la connaissance réciproque et l'habitude. A Bilqâs, Ahmad l'ex mari de Zaynab, emploie le même chauffeur depuis trois ans. Le contrôle est personnalisé. La resquille (cigarette, sandwich, carte de téléphone mobile,…) devient tolérable quand elle est associée à une utilisation consciencieuse du véhicule. L'entretien relève de la responsabilité du propriétaire et justifie, en partie, les variations de la répartition quotidienne des bénéfices de l'exploitation commune.

D'autres comme Hommos recrutent permanence. A Bilqâs, comme ailleurs, la totalité des contrats liant propriétaire et chauffeur est un contrat oral. L'oralité suppose une relation de confiance. Hommos pour se prémunir de mauvaises surprises a privilégié le réservoir familial de main d'œuvre. Il a d'abord recruté selon un critère de proximité : « j'embauchais quelqu'un que je connaissais »[497]. Mais devant les difficultés, ils préfèrent prendre ses distances. Dans un deuxième temps, l'appel des chauffeurs se fait alors par le bouche à oreille. Hommos fait savoir loin de chez lui, à ses clients, à d'autres propriétaires, qu'il cherche un chauffeur sérieux. Ensuite, le candidat est mis à l'épreuve. La procédure de sélection est éprouvée, son ami mécanicien teste la conduite du prétendant, le temps d'une course longue à travers toute la ville. Si le jeune sait conduire et sait se tenir le temps de la mise à l'épreuve, il est embauché à l'essai, une période dont la durée, faute de convention, reste aussi floue que permanente. Le contrat oral sur la base d'une confiance mutuelle, se double parfois de la présence d'un tiers, une sorte de garant inséré dans un réseau de relations réciproques, le tiers peut-être à l'origine de la rencontre. L'accord explicite entre les deux individus, devient un contrat multilatéral implicite entre plusieurs individus, qui seront sollicités, en cas de litige et qui éventuellement pourront faire pression sur l'individu qui ne respecte pas sa parole. Mais comment faire face à l'imprévu ? Comment gérer au quotidien un rickshaw, ses défaillances techniques et humaines ? Cette gestion incertaine des ressources humaines d'une micro-entreprise de transport (deux véhicules), j'ai pu l'observer à Bilqâs, à

[497] Entretien avec Hommos du 26 août 2006

partir d'un cybercafé. Hommos, comme tous ceux qui vivent ou qui ont vécu avec moins d'un dollar par jour, a des dizaines de choix cruciaux à faire quotidiennement. Comme la moitié d'entre eux, il travaille désormais à son compte. Comment Hommos est-il devenu son propre patron ?

L'entreprise d'Hommos

Avant l'arrivée du touk-touk. « L'ancien espoir » a réussi sa reconversion de footballeur « raté ». Comme on va le voir, sa petite affaire, en investissant la culture matérielle des jeunes, en misant sur les vogues et leurs goûts, est devenue un maillon de chaînes commerciales qui diffuse dans les provinces de nouveaux modes de consommation. Comment cet établissement discret a-t-il intégré cette économie des petits plaisirs et de menus services ? Comment, en adaptant au fur et à mesure son bouquet de divertissements, Hommos, là où il se trouve, a-t-il contribué à la banalisation de choses nouvelles ?

Dans sa boutique, il se préparait, sur le perron, il guettait. Depuis longtemps, il attendait quelque chose comme le touk-touk m'explique-t-il. On s'est isolé sur le pas de la porte du *Cyber*, à l'écart des habitués mais dans la rue. De nombreux passants jettent des coups d'œil inquisiteurs sur notre « drôle » de réunion. Je dissimule mon matériel d'enregistrement (surtout le micro). Hommos commence à voix basse, puis s'anime au fur et à mesure de la conversation. La situation d'entretien a ses effets. Du point de vue de Burawoy, « les interventions créent des perturbations qui ne sont pas un bruit à éliminer, mais une musique à apprécier, qui diffuse les secrets cachés du monde des acteurs »[498]. Le soir même de l'entretien, le grand-frère d'Hommos débarque au *Cyber* en état d'ébriété avancé, complètement imbibé de *Qina* (alcool et alambic local, distillation artisanale). Une dispute éclate entre frères, il est question d'argent et de la gestion des touk-touk. Il exige la recette du jour, celle de son propre triporteur. La chicane fraternelle gêne Hommos me regarde, sourire crispé. Sans que rien de la scène et de ses mots ne contredisent ce qu'il a pu me dire plutôt dans la journée, l'altercation révèle brutalement ce qu'il a omis de me dire : son frère est alcoolique, père de trois filles qui dépendent directement de la bonne gestion, sous la tutelle d'Hommos d'un rickshaw.

[498] BURAWOY 2003

L'étoile filante

Râblais et toujours souriant, il possède un cybercafé (« Cyberhommos ») et une salle de jeu populaire (Billards et Playstation). Après, avant ou pendant l'école, son local situé dans une rue passante derrière le vieux tribunal, est le point de ralliement d'élèves du primaire et du secondaire. Ancien joueur professionnel de foot, Hommos est à sa manière une *star* (*nigm*) locale. Il appartient à cette catégorie de joueurs universelle et tragique : « des anciens espoirs » qui n'ont jamais pu confirmer au plus haut niveau les attentes placées en eux. Métaphore vivante et discrète des attentes déçus et d'une promesse non tenue. Aujourd'hui, Hommos se relève patiemment d'une carrière qui n'a jamais vraiment décollé. Entre crise de l'emploi et peur de l'inactivité, mêlée à celle de se faire avoir dans un emploi mal rémunéré et peu gratifiant, de ne pas pouvoir accéder à une situation sociale enviable. Il envisage sa vie dans un champ de possibles restreint :

> « Le foot c'était tout pour moi, je me suis jamais posé la question de ce que je ferai plus tard, de comment j'allais vivre : footballeur. Quand j'ai dû arrêter le foot, je me suis vraiment demandé ce que je pouvais bien faire d'autre. Et je me suis dit que n'importe quelle affaire qui pourrait attirer un public de jeunes, quelque chose de social et de divertissant qui rassemble, ne pouvait que rapporter le peu d'argent dont j'avais besoin. »[499]

Depuis l'école primaire, Hommos est plutôt doué pour le sport et particulièrement pour le plus prestigieux d'entre eux, le foot. Dans le cadre d'un championnat des écoles, moment fort de la socialisation scolaire des garçons et véritable vivier du football égyptien, il participe régulièrement à des tournois. Pendant tout le primaire, il est titulaire de l'équipe de son établissement. Le talent d'Hommos éclate (rapidité et technique) lors des ces confrontations sur les terrains de terre battue des écoles : « comme j'étais bon, je suis rapidement devenu la star de l'équipe (*nigm al-farî'*) » se souvient-il. Hommos a beaucoup joué, il a d'abord gagné le tournoi des écoles de la ville, puis une compétition de niveau régional. Le club de Bilqâs, qui suit de près le championnat scolaire, repère le petit prodige. L'entraîneur se déplace, rencontre son père et engage Hommos. Il avait dix ans. Il a joué pendant six ans au club avec les jeunes. Une institution telle qu'un club de football amateur n'a pas comme seule fonction de permettre à ses licenciés de pratiquer un sport. Tout joueur, en fonction de son expérience, de son origine sociale et géographique, se voit attribuer un espace d'expression plus ou moins

499 Entretien du 12 août avec Hommos dans sa salle de jeux

large. Il pourra être relégué sur la touche le jour de match ou en équipe réserve ; il pourra être mis en confiance, choisi parmi les plus jeunes et considéré comme prometteur. On lui donnera sa chance.

A 16 ans, il est logiquement recruté dans l'équipe 1 qui jouait alors en deuxième division *(daraga ûlâ*) : « C'est comme ça que j'ai commencé à travailler ». L'entrée, chez les seniors, marque une nouveauté pour celui qui a toujours évolué dans un championnat où les limites d'âge marquent tous les deux ans le changement de catégorie. D'une pratique sportive « de génération », il bascule dans un autre monde. Ce brusque passage à un niveau de jeu plus physique, signe l'entrée d'Hommos dans la vie professionnelle. Le championnat professionnel égyptien se compose de trois divisions : *mûmtaz*, *ula* et *tânia*. Dans le gouvernorat de la Daqahliyya, il n'existe pas d'équipe de niveau national. Mansûra la grande en dépit de l'importance de la ville et de son stade n'a pas de grand club de football. L'équipe de la ville se maintient dans le ventre mou de la première division (*ula*) qui correspond à la ligue 2 française. Historiquement, les clubs provinciaux sont nés dans le giron des premières grandes entreprises publiques nassériennes. Le Caire a vu émerger dès 1905, le premier club africain Ahli, qui est à ce jour le plus titré du continent. La ville accueille aussi son plus grand rival, le club de Zamalek. Les clubs de la capitale dominent outrageusement le championnat national et chaque année le derby (l'un des plus fascinants du continent) divise passionnément le stade du Caire (80 000 places), mais aussi les foyers, les cafés ou les lieux de travail, ateliers ou boutiques où l'on préfère souvent suivre « ensemble » la retransmission télévisée du *derby* cairote. *Ahlâwî* ou *Zamalkâwî*, il faut choisir son camp entre les rouges et les blancs. Être sincèrement concerné, faire sienne une équipe et la suivre au cours des semaines, reste le moyen le plus efficace d'entamer la conversation quand on arrive quelque part. Être-soi même supporteur d'une équipe reconnue internationalement comme Lyon, comme c'est mon cas, pouvoir en parler et apporter un point de vue différent dans les discussions, sur les grands joueurs, les équipes et leur histoire vous assure une sympathie immédiate. Connaître le nom et les qualités des joueurs, leurs postes, le style et les résultats des équipes égyptiennes vous installe définitivement dans d'interminables conversations. Enfin, s'intéresser à la culture footballistique, aux figures historiques (entraîneurs et joueurs), aux mythes fondateurs, aux épopées continentales d'Ahli et supporter l'équipe nationale en connaissance de cause, achèvent de convaincre les dubitatifs, suscitent des amitiés et de l'estime. On ne se demande plus ce que vous faites là, on recherche même (parfois) votre présence. Votre avis et vos commentaires comptent.

Dans l'équipe 1, Hommos voit son nom grandir, de confrontation en confrontation, la rumeur entretient sa réputation : « J'étais encore très jeune mais j'avais déjà un nom ». On parlait de lui comme d'un jeune prometteur, d'un grand espoir. De Bilqâs, sa ville natale et son club formateur, il écume de proche en proche les meilleurs clubs de la région. Il joue à Shirbîn puis Dikirnis. Mais le championnat de deuxième division reste confidentiel en Égypte et ne rapporte pas beaucoup à ses protagonistes : « Cela se passait bien pour moi dans la région, puis des grands clubs ont commencé à s'intéresser à moi ». C'est Mahalla, un club de première division (*mûmtaz*) de milieu de tableau qui supervise Hommos depuis qu'il joue à Dikirnis décide de le recruter. Finalement, Hommos décline cette première opportunité de jouer dans l'élite. Il a toujours voulu rejoindre les jeunes du club d'Ismailli, qui dispute régulièrement le haut du tableau aux ténors de la capitale. Le club est réputé pour sa formation et ses infrastructures : « mais cela n'a pas marché ». Lors des épreuves de détection du club, Hommos n'est pas bon, il n'est pas retenu par l'encadrement de son club de prédilection.

Déçu, il s'acquitte pendant deux ans de son service militaire. Là encore, il joue mais cette fois dans le championnat militaire (l'autre vivier du sport égyptien). Il échappe aux affres de la caserne et parcourt le pays avec son équipe. L'intermède martial relance les possibilités d'une carrière sportive. Il est contacté par Ahmad Sharawi (ancien joueur de l'équipe nationale), et entraineur de Damiette. Avec son nouveau mentor, il joue pendant une saison en deuxième division, puis participe à la remontée du club parmi l'élite. Un véritable exploit, Damiette l'opulente, en dépit des possibilités économiques de la ville et du club, croupissait depuis des années dans un championnat de seconde zone : « Tout se passait bien pour moi, je jouais bien, j'étais titulaire, je gagnais ma vie, quand j'ai eu ma première grosse blessure… »

L'ancienne étoile montante qui tardait à confirmer dans un club à la hauteur de son talent, voyait sa carrière relancée par l'armée et Ahmad Sharawi. Une seconde chance qu'il avait su, à l'époque saisir (1998). Mais le sort s'acharne et entame durablement son unique capital : son corps. Blessé violemment au genou lors d'un match, Hommos est mal soigné : « à chaque fois que je recommençais à jouer, j'avais mal ». Il met du temps à se rétablir et retrouver son niveau. Dans cet intervalle douloureux et interminable (18 mois), il est prêté par le club à Banî 'Ubayd[500], rejoint la division inférieure et arrange, contre mauvaise fortune bon cœur, ses

[500]26 655 habitants. L'accession au statut de ville dépend plus de considération politique que du caractère urbain attesté d'une localité. Il arrive que le ministère de l'Intérieur décide unilatéralement de l'implantation d'un poste de police dans une localité rurale, ce qui lui confère automatiquement le statut de ville. Si Banî 'Ubayd obtient le

fiançailles. Cette blessure remet en cause une carrière qui enfin lui souriait. Il n'a jamais vraiment récupéré, faute de soins et d'une préparation physique adaptée, il se blesse à nouveau dans la foulée :

> « Quand je me suis rendu compte de la fragilité de mes jambes et de ma situation, que je voulais avant tout fonder un foyer (*ʿayyez aftar bayti*), et me construire un avenir. J'ai bien réfléchi à la façon dont je pouvais par moi-même envisager le futur. Tout ce que je savais faire, c'est jouer au ballon. J'ai compris que j'avais peu de chance de m'en sortir ici (*al-dûnia mish ʿayza tedini*). J'en ai discuté autour de moi et j'ai pris la décision de partir au Koweït. J'ai pris le temps de me soigner. Je suis parti mais j'ai échoué (*safart wa faschalt*). »[501]

Après l'armée et son recrutement à Damiette, la montée en première division (et l'addition de ses primes de match) lui procure les moyens de sa dot. Il se marie et obtient comme joueur un transfert au Koweït. Il rejoint pragmatique, dans le championnat à l'intérêt sportif limité, la noria égyptienne de professionnels de seconde zone venus faire de l'argent. Le Koweït a été un échec total, encore blessé, il ne joue pas pendant près de deux mois et demi. Ses rêves de fortune s'effondrent, il gagne une misère et revient au bout de quatre mois à Bilqâs. Honteux et sans argent, l'espoir d'une carrière brisé comme son genou. Définitivement.

> « Je suis donc revenu. Je ne savais plus trop quoi faire, le Koweït était un échec et Dieu ne voulait pas nous donner un enfant. Nous avons décidé de nous faire aider par un médecin, nous sommes allés à l'hôpital pour que ma femme puisse avoir un traitement. Pas d'enfant, pas de travail, un traitement cher. Je suis demandé qu'est-ce que je peux faire ? A l'époque, il y avait un truc, que l'on appelait…PlayStation (date de sortie), Playstation Baby (la petite). »[502]

Salle et console de jeux

Hommos réfléchit. Aussi modestes soient ses ambitions, il doit surmonter des barrières financières pour avoir sa propre affaire : il lui faut un local et trouver un console. Il y avait bien une petite réserve de libre au rez-de-chaussée de son immeuble. Il décide de mettre une option sur la location, mais sans avoir l'argent suffisant pour acheter une Playstation. Sa femme vend alors une petite chaîne en or. Avec ses 450 LE, il peut acheter une console d'occasion, et descend la télévision du salon dans l'échoppe. A cette époque (2001), Hommos

---

statut de ville en 1991, la décision d'implanter, en 1997, un commissariat (markaz shurtâ) a devancé la création administrative du markaz. Ce changement de statut change aussi la donne budgétaire du club local.

[501] Entretien avec Hommos, *ibid.*,

[502] Entretien avec Hommos, *ibid.*,

ne dort plus : « je voulais seulement chaque jour ramener 10 LE pour que l'on puisse vivre. Nous n'avions plus d'argent ». L'essentiel d'un pécule, qu'il a pu constituer comme footballeur a été englouti (ou immobilisé) par le mariage (environ 20 000 LE). Après la fondation du foyer, l'allocation de sa petite épargne a été l'objet d'un double arbitrage, entre pari sur l'avenir et nécessité. Son argent, il l'a dépensé entre son voyage au Koweït et toutes sortes de traitements de fertilité : « Après les blessures et le mariage, je devais faire face. Je devais réfléchir à comment nous nourrir ma femme et moi. J'étais maintenant responsable ». Hommos pensait s'en sortir avec le foot. Sortir de la pauvreté. Mais avec moins de deux dollars par jour, il a des choix cruciaux à faire quotidiennement. Comme la plupart de ceux qui occupent des emplois journaliers, comme tous ceux qui travaillent à leur compte, il n'est pas assuré d'avoir encore du boulot ou des revenus le lendemain.

Dans le doute, il ouvre donc cette minuscule salle de jeu (*salla* Playstation). Sans être la première à Bilqâs, sa console participe localement d'une offre ludique encore balbutiante, destinée à ses plus jeunes consommateurs :

> « Je suis une personne polie, pacifique, qui n'aime pas les éclats de voix, les gens m'apprécient et je ne nuis à personne. Je suis respectable (*mohtaram*). Et les gens, mes proches aiment ça. Je m'assieds avec lui, je parle avec un tel… Les gens m'aiment personnellement. A coté de çà, j'étais connu, une star locale du foot (Daqahliyya). J'étais demandé par de grands clubs... »[503]

Ici comme ailleurs en Égypte, la vie des jeunes se passe plus souvent à l'extérieur[504]. Hommos voudrait user de sa notoriété déclinante auprès des ses pairs, pour associer sa petite entreprise à leurs réseaux de relations et de territoires : quelque part, entre l'école et la maison, pour les plus jeunes d'entre eux ; à coté du café, entre logement et travail pour les jeunes salariés ou travailleurs indépendants. Son installation à proximité du domicile où traditionnellement les enfants jouent, mais en retrait de la rue où se tiennent adolescents et jeunes gens, à la fois sujets et agents de contrôle social pour le voisinage[505]. La salle et la console de jeu compose un « quant à soi » investi à tout moment, par des groupes d'enfants en blouse écrue sortant des écoles ou encore par des bandes des jeunes gens et adolescents. Rapidement, la salle de jeux électronique devient un micro-territoire qui intègre discrètement la topographie juvénile et masculine des petites villes. En marge de ses polarités instituées comme le club sportif de

[503] Entretien avec Hommos, *ibid.*,
[504] STAUTH 1986
[505] DEPAULE 1990

jeune (*nadî al-shabab*), se superposant aux salles de billard, se juxtaposant à ses cafés, elle préfigure les cybercafés.

L'unique poste d'Hommos invite à jouer en continu à l'un des jeux le plus populaire : PES (*Pro Evolution Soccer*). Il s'aligne alors sur les tarifs horaires de mise à disposition en vigueur (2 LE par heure), tandis que le succès de cette simulation hyperréaliste de foot assure la rotation aux manettes de bandes d'enfants (spectateurs et acteurs) qui rivalisent par deux, aux commandes de leur équipe préférée, lors de matchs éclairs (de cinq minutes). Avec seulement quelques piastres, chacun peut participer et briller lors de confrontations virtuelles répétées. Hommos, dans son local, propose une adaptation électronique et payante d'un football des rues qui, avec ses championnats et ses champions, ses arbitres, ses parieurs et ses « professionnels » a toujours existé. Un terrain, deux équipes, une balle de chiffon, le « ballon de chaussette » (*kûrat sharâb*) de ses origines dont parle notamment Sayyid 'Uways lorsqu'il décrit son enfance, autour des années 1920, dans un faubourg populaire du Caire, Hommos pour attirer tous les publics décide d'ouvrir sa salle de jeu en continu. Dans les moments de la journée se réunissent en se distinguant par groupes d'âge sa clientèle de joueurs. La console innove en s'attachant une clientèle nouvelle d'écoliers pour laquelle, il n'existe que peu de divertissement. Hommos s'adapte en tenant compte de l'emploi du temps scolaire. Ouvert dès 10h du matin, il accueille de jeunes habitués qui tuent le temps en jouant. Vers 13h, après l'école, son local devient un point de rendez-vous des garçons pour l'après-midi, il s'accorde une pause déjeuner à 19h, il monte dans l'appartement une heure pour manger, et redescend. Il reste ouvert toute la nuit. Des amis, de jeunes adultes comme lui, s'y retrouvent après la dernière prière (*'aysha)*. Sans chambre personnelle à la maison, ni cinéma en ville[506], les jeunes déambulent ensemble le soir, traînent dans la rue et fréquentent cafés, ou *cafitiria* qui s'installent progressivement en ville, ou le *billiardo*. A la différence des cafés *baladi*, les cafétérias sont généralement plus spacieuses et se distinguent par leur style. Des jeunes branchés s'improvisent *mohandis dîkôr* et agencent des espaces tendance, colorés et feutrés. Fauteuil en rotin et coussins remplacent les *karâsî* en bois, les volutes de *shisha tuffâh* chasse l'odeur acre du *ma'asil*. Ambiance branchée (*riwish*), certaines sont mêmes climatisées. Parfois, de jeunes couples s'attablent dans un coin, comme au Caire ou même à Mansûra. Mais qu'il s'agisse de cafés ou de cafétérias, les jeunes « se réunissent, à côté de groupes

[506] Il y a bien un cinéma à Bilqâs : « Cinema Sharq », mais sa programmation ambiguë destinée à des célibataires discrets, notamment de films de genre, principalement des séries Z érotisantes d'origine turque, empêche les jeunes du coin de s'y afficher. C'est mal vu et mal venu. (*cf*. Lokanda)

d'adultes, la distance de l'âge étant marquée par les places occupées, le style des plaisanteries, les surnoms et autres « formules d'adresse », où se mêlent dérision et déférence. Ils causent, jouent aux cartes, au trictrac, aux dominos, aux dames ou plus rarement aux échecs, fument le narguilé, regardent un match de football ou un film à la télévision »[507].

En creux de ses institutions établies et investies en groupe (ou en voie d'investissement), avec un style qui lui est propre, la jeunesse affirme sa « territorialité » et étend sa visibilité dans les petites villes. A l'initiative de jeune entrepreneurs comme Hommos, ces petites salles de jeux électroniques, discrètes et accessibles en permanence à tous, pas chères et ouvertes plus de 16 heures par jour en moyenne, constituent l'un des points d'ancrage quotidiens de la *shilla*, la « bande de copains », à tous ses âges.

La console tient ses promesses. Un local, un branchement électrique, une télé, une *Play*, *PES*, des chaises en plastique, une présence continue et Hommos se retrouve (*la'êt nafsi*) à gagner de l'argent : « Et puis tu sais, il faut être souple, tu gères au jour le jour : tu as, tu payes, tu n'en as pas, pas de problème tu payeras demain ». Le crédit peut être consenti ou octroyé, imposé ou requis. Dans le cas d'Hommos, l'octroi massif de petits crédits pourrait être un signe de solidarité envers une population jeune et démunie. En fait, il s'agit d'une nécessité commerciale, qu'il risque au quotidien pour ne pas perdre une grande partie de sa clientèle. Hommos gagne vingt livres par jour pour une seule petite console. Il réfléchit à nouveau : « je me suis dit, je gagne 20 LE, je fais une tontine. Je dépense 10 et j'épargne 10. Comme ça, nous pourrons continuer le traitement de ma femme. ». Il s'agit d'une tontine simple (voir encadré), elle regroupe des proches, la cotisation est fixe et uniforme, le tirage au hasard. Les citadins pauvres ne vivent pas dans une économie du risque où l'on peut prévoir et calculer mais dans une économie de l'aléatoire : on ne peut prévoir et anticiper les chertés, les crises économiques et se prémunir contre le chômage ou se garantir contre la maladie[508]. Parmi les nombreux arbitrages qu'Hommos doit effectuer chaque jour, ce placement financier est une des nombreuses stratégies reprises et éprouvées par le petit peuple pour prévenir un futur incertain.

Encadré 6 - La tontine simple

Une tontine est une association dont les adhérents mettent en commun leurs cotisations, et reçoivent à tour de rôle l'épargne rassemblée. La tontine n'est

[507] DEPAULE 1990
508 Fontaine 2008

pas une banque, elle ne crée pas de monnaie ; il n'y a pas d'émission nette de crédit. Les tontines sont d'abord développées pour pallier à l'impossibilité d'accéder au système bancaire : c'est donc une forme de contrainte à l'épargne, qui, si on a de la chance au tirage, permet de disposer d'une somme importante dans un délai beaucoup plus rapproché qu'une épargne individuelle.

La tontine n'a pas été inventée uniquement pour financer les activités productives. Elle sert fréquemment à financer des dépenses de prestige (mariages, naissances, funérailles,..) et souvent les membres peuvent autoriser un membre à devancer son tour en cas d'événements. La tontine n'est pas à l'écart du système bancaire puisque généralement l'argent est placé à la banque (ce qui permet de servir des intérêts aux participants). Au-delà de son activité financière, la tontine est un lieu de socialisation et de création de solidarité : règles de fonctionnement strictes fondées sur la confiance, parrainage, repas pris en commun, aide aux membres en difficulté en fond beaucoup plus qu'un mode de financement des activités informelles (LAUTIER, 2004).

Entre gestion de l'imprévu et épargne forcée, Hommos trouve en 2002 les ressources pour investir dans une autre console : « et j'ai descendu la deuxième télévision de mon appartement ». Hommos détrousse sa femme et le salon. Le capital immobilisé pour les besoins du mariage est réinvesti meuble par meuble. La réserve d'or inaliénable de sa femme, entre gage et revente, contribue non seulement au capital mais à la trésorerie de la petite entreprise. Le ménage possédait deux télévisions. Les appareils sont arrivés avec sa fiancée (*salâheyya*) : « C'est ma femme, qui les avait apportés ». De fait, elle est son unique associée. Sa participation déterminante pour surmonter les barrières financières à la création de la salle de jeu, lui confère un droit de regard sur la gérance de son mari. En effet, c'est elle qui tient au quotidien la comptabilité des affaires familiales et détient le cahier de compte. Conjugalité des arbitrages.

La table de billard

Désormais, l'utilisation intensive des deux consoles génère un chiffre d'affaire journalier de 30 LE. Avec 900 LE de revenu par mois, la vie du couple commence à être confortable. De l'argent rentre tous les jours, tous les jours un peu. Ce flux de liquidités permet d'envisager le développement de la minuscule salle de jeu. Pourquoi ne pas diversifier l'offre de divertissement ? Si Hommos s'est constitué une clientèle de passionnés de jeux électroniques, ces jeunes habitués vont voir ailleurs quand ils ont envie jouer au billard. Il achète en conséquence de quoi satisfaire tous les goûts et fabrique une table artisanale (*tarabezet billiardo*) :

> « J'ai acheté une table en fonction de l'argent disponible que j'avais. D'abord, j'ai acheté le bois nécessaire à sa construction. J'ai attendu, puis, j'ai payé le menuisier pour qu'il fabrique le cadre de la table. J'ai attendu de réunir l'argent pour acheter la plaque de marbre. Je l'ai monté. J'ai attendu pour faire la finition (*finishing*) de la table, le tapis vert. A la toute fin, j'ai acheté les cannes et les boules. J'avais ma table. »[509]

Fidélisation de la clientèle, comptabilité, investissement. Hommos apprend à être son propre patron et développe patiemment son activité de loisir. Avec la table de billard, il gagne 40 LE par jour : « Et je ne suis toujours pas fatigué ». Entre les recettes quotidiennes et le placement à moyen terme dans les tontines, il optimise non seulement l'autofinancement de ses projets, mais cela lui permet aussi d'anticiper les mois creux. Durant l'été, pendant les vacances scolaires, Bilqâs endure de fortes chaleurs, la salle de jeux souffre de la transhumance estivale des jeunes : tout le monde part en villégiature et reste deux mois durant à Gamassa, une station balnéaire, très populaire, à une vingtaine de kilomètres seulement de la ville. Le reste de l'année scolaire, Hommos constate rapidement que le billard est plus intéressant, qu'il rapporte un peu plus que la Playstation, mais consomme aussi plus de place. Hommos, pour proposer la nouvelle activité, a dû changer de local, dans lequel il reste suffisamment de place pour une deuxième table : « J'ai fait faire une deuxième table de billard ». Le nouvel espace ludique augmente encore ses revenus (50 LE par jour). Dans ces conditions, il peut soutenir financièrement sa parentèle, il peut solliciter de bons médecins et surtout payer les meilleurs traitements :

> « Après un et demi de vie commune, nous n'avions toujours pas d'enfants. Nous ne savions pas de qui venait le problème (en fait c'était de ma femme), aussi nous avons décidé de nous faire aider. Nous avons consulté plusieurs généralistes (20-25 LE par consultation) ici à Bilqâs, puis finalement nous avons trouvé à Shirbîn un médecin (Nabil Zaki) qui nous a prescrit le bon traitement. Après deux années complètes de traitement, ma femme tombait enceinte de Mohammad. Tarek, notre deuxième fils, nous l'avons eu sans médecin ni traitement. La patience et Dieu donne… Il ne faut pas se presser, mais tu sais à cette époque (juste après le mariage), nous ne mangions qu'un repas par jour, le club ne me payait plus, j'étais blessé. Quand tu es blessé, tu ne reçois plus de primes de match, tu n'as que ton salaire fixe. Dans ce cas, ton salaire est de 300-400 LE. Et chaque

[509] Entretien avec Hommos, *ibid.*,

> mois rien que pour le traitement nous devions payer 150 LE. Imagine ! »[510]

La salle de jeux s'agrandissait, Hommos achète encore des consoles de jeu. L'usage de la Playstation s'est répandu, elles sont moins convoitées et leur utilisation moins intensive en temps. Hommos compense en multipliant les postes. Il a cinq consoles qui fonctionnent en permanence. Si, peu à peu, les tables de billard prennent le pas sur les recettes quotidiennes des consoles, c'est que l'usage de la Playstation change. Elle quitte progressivement les salles, qui les avaient collectivement rendues accessibles, pour s'installer dans l'intimité des salons :

> « Des gens venaient, voulaient jouer, mais n'aimaient pas rester dans la salle. Alors, j'ai commencé à louer les consoles à la journée (entre 12 et 15 LE par jour). Les gens me demandaient s'il y avait une console de libre et repartaient jouer chez eux. D'abord, ils voulaient seulement la louer, puis il devenait plus intéressant pour eux de l'acheter. Alors à chaque fois, j'en rachetais une, je la louais, puis je la vendais. »[511]

Hommos est bien placé pour constater la baisse du prix des consoles. Ses clients se sont familiarisés avec la technologie dans les salles, et les habitués (les gros joueurs) sont les premiers à vouloir s'équiper « chez eux ». Le patron de salle accompagne le mouvement centripète de ses consoles et devient un intermédiaire de leur privatisation. Sur le marché de la console, de petit exploitant, il devient petit commerçant : acheter et vendre produisent de la valeur. Il revend de plus en plus de consoles de seconde main jusqu'à se séparer progressivement des toutes ses Playstations. Ses consoles n'attirent plus, elles confinent chez eux ses meilleurs clients. Hommos doit innover pour conserver la rentabilité de sa salle :

> « Des choses nouvelles arrivent sans arrêt. Et tout le monde veut suivre la dernier mode, les jeunes en particulier. Le truc en vogue, qui venait d'arriver, c'était les *combyuter*. Il m'en fallait un alors j'en ai installé un. J'ai tiré un câble du *Cyber* voisin et j'ai branché mon unique ordinateur sur Internet. A l'époque, c'était 2 LE de l'heure (en 2004). Et Dieu a bien fait les choses, tu sais les choses de la vie, après deux ans de mariage, Dieu nous a donné Mohammad (en 2003). Quand tout semblait aller mieux pour nous. »[512]

[510] Entretien avec Hommos, *ibid.*,
[511] Entretien avec Hommos, *ibid*.,
[512] Entretien avec Hommos, *ibid*.,

Cyberhommos

Hommos doit faire face aux nouveaux besoins de son foyer, mais aussi aux aléas. Il vit avec sa femme sa mère et son grand frère, dans la maison du père. Depuis sa mort en 2001, les deux frères n'arrivent pas à s'entendre. L'aîné veut vendre l'appartement paternel pour disposer de sa part. Il revendique son droit à l'héritage. De toute la fratrie (deux filles et deux garçons), il est injustement le seul à ne pas être encore marié. Il a besoin de cet argent pour constituer sa « dot » et enfin prétendre à son mariage : « Vendre la maison et vivre dehors, on ne sera pas bien ! Moi je ne nous voyais pas vivre ailleurs, louer chez des inconnus. ». La décohabitation nécessaire au projet matrimonial de l'aîné divise le seul patrimoine familial et fragilise brutalement ses membres. Ils vendent l'appartement 90 000 LE et chacun a eu le droit à sa part (partage en quatre parts entre la mère les deux frères, les deux sœurs, soit une demie part par filles). Hommos habite dans un appartement qu'il doit louer (rue Machiûf, 350 LE). Avec le recul, il ne regrette pas d'avoir vendu la maison. La seule chose qu'il déplore, c'est que sa mère, faute de place, ne puisse vivre avec eux. Son père était un modeste artisan carrossier :

> « Il y a avait tout le temps plein de carcasses de voitures accidentées en bas de chez nous. Puis il est tombé malade et il est mort avant mon mariage. Tout ce que j'ai fait, je l'ai fait par moi-même. Personne ne m'a aidé. Si aujourd'hui, je tiens sur mes deux jambes (*wo'af fi rigli*), je ne le dois qu'à moi. A moi seulement »[513]

Avec l'augmentation du coût de la vie, un nouveau loyer, Playstation et billards ne suffisent plus, l'équilibre financier du ménage chancèle : « Je deviens débiteur ». Avec sa part, 30 000 LE, Hommos décide de rembourser l'ensemble de ses créances. Des prêts modestes, à court terme, qui permettaient de tenir les contraintes de la tontine (emprunter pour épargner). Parallèlement, il prend la décision d'investir dans un cybercafé. Il achète huit ordinateurs d'occasion à Fahrat (importé de Hollande) et une table de billard supplémentaire. Il voit grand et s'installe dans une rue encore mieux située, plus commerçante, avec l'espace nécessaire pour aménager un coin billard (3 tables) et un coin *Cyber* (8 postes) :

> « Désormais, je paye chaque mois 810 LE, rien que pour les locations du magasin de l'appartement. Tout l'argent de l'héritage, je l'ai investi. Quand ma femme (*Madam*) demande où est passé l'argent, je lui dis que cet argent, mon argent, je l'ai investi dans des projets informatiques comme l'Internet, pour m'agrandir, me développer, que

[513] Entretien avec Hommos, *ibid*.,

> cet argent reviendra dans notre poche. Je veux que nous puissions vivre dignement. »[514]

Le *cyber* d'Hommos avec ses trois tables de billard, le commerce de consoles qu'il laisse en démonstration dans un coin et son parc d'ordinateurs branchés sur Internet, est devenu en quelques années un repère ludique et un repaire juvénile dans la ville. Non seulement, son cyber (comme des milliers d'autres, mais on y reviendra) est très rentable et rend possible l'accès au réseau au plus grand nombre, tout en permettant la diffusion spatiale d'Internet à travers tout le territoire. Mais le montage de sa petite affaire, en investissant la culture matérielle des jeunes, en misant sur les vogues et leurs goûts, devient le maillon local de chaînes commerciales qui diffusent dans les provinces de nouveaux modes de consommation. Le petit établissement intègre cette économie quotidienne de services. En adaptant au fur et à mesure son bouquet de divertissements, Hommos, là où il se trouve, contribue à la banalisation de choses nouvelles. La salle de jeu puis le *Cyber* en intégrant les circulations économiques informelles, offre aux circuits du recyclage et de la revente des marchés de l'occasion un débouché où coexistent innovations et contrefaçons ludiques (Playstation et jeux informatiques en réseaux), et une infrastructure artisanale de loisir (table de billard façonnée par le menuisier du coin).

Hommos, « l'ancien espoir » a réussi sa reconversion de footballeur. Depuis la fondation, la consolidation puis la diversification prudente de ses activités de délassement, il a su, entre petite épargne, emprunts et micro-investissements, minimiser les risques et trouver les moyens de s'en sortir. Il a pu surtout accumuler, sur le tas, expérience, compétences et connaissances du commerce. Et il a pu mettre à l'épreuve, dans la confrontation pratique à des problèmes quotidiens, son savoir-faire social qui permet de plus ou moins bien valoriser ses réseaux pour constituer puis maintenir une relation de clientèle commerciale, s'accorder avec ses fournisseurs, demander à son tour du crédit et des délais de paiements et s'entendre avec ses concurrents (mutualisation des charges et des risques). Stratégies économiques pour prévenir la misère et mobilisation des réseaux sociaux pour lutter contre les logiques d'appauvrissement : au point de départ, il y a cette carrière brisée et le besoin impérieux de recourir au crédit pour survivre. Mais le crédit irrigue en fait la société tout entière, constituant des séries d'obligations réciproques en cascade. « Amitié », honneur, confiance : le crédit personnel présuppose et noue tout cela à la fois. La réputation du joueur a fait la

[514] Entretien avec Hommos, *ibid*.,

réputation de l'homme : « Je n'ai jamais de ma vie signé un quelconque papier pour un crédit (*'amal ma'aya bi l-kilma ; bi l-sharaf*) », rappelle Hommos, en se tapant le buste avec la paume.

L'entreprise de transport d'Hommos ou l'organisation latérale du service

> « J'ai pris ce qui me revenait (*haqqî*) et j'ai investi, j'ai acheté le fameux touk-touk et mon frère aussi. Et comme tu le sais, le touk-touk marche pas mal dans le coin (21 mars 2005). Je l'ai acheté cash 17 150 LE, chez Salah (al-Bialy). Je t'apporterai la facture et je te la photocopierai. »[515]

Hommos investit la part de son héritage paternel, « dans ce qui marche alors ! Le touk-touk ». Il achète un véhicule neuf chez Salah al-Bialy qu'il personnalise d'emblée. L'autorickshaw Bajaj est transformé en *custom* : soit un triporteur sur mesure ou comment localement des spécialistes apparaissent pour personnaliser ce véhicule de série. Les transporteurs égyptiens ne considèrent pas l'autorickshaw comme un produit fini « quand tu achètes un touk, tu t'imagines ton propre truc, un touk unique »[516]. L'achat est un point de départ, commence alors tout un travail de personnalisation, à partir d'un cadre inspiré, sur lequel chacun peut fixer, ajouter, visser toutes sortes d'accessoires décoratifs ou plus fonctionnels. Le dialecte égyptien à son expression argotique pour désigner l'ornementation : *Dandasha*. Customiser, dans le cas d'Hommos n'est pas un processus lent d'appropriation de la machine standard, le *Dandasha* est compté dans les coûts d'investissement. La personnalisation intègre la chaine des opérations locales de sa commercialisation : le triporteur est livré chez le commerçant, déballé puis monté sur place par ses mécaniciens. Après quelques tests, le véhicule en état de marche est retouché, amélioré et équipé par des professionnels : électricien, carrossier ou sellier, *sûlûgi*). A Bilqâs, un ensemble artisanal d'éléments complète l'assemblage du rickshaw.

Un kit de sonorisation installé par un électricien (*kahrabâ'î*), comprenant un lecteur de cd-rom ou lecteur mp3, un amplificateur, des haut-parleurs, dont un *boumeur* (destiné à la diffusion des sons graves), *tweeter* (haut-parleur d'aigu), *woofeur* (du mot anglais *woof* « bruit imitant un aboiement »). Des menuisiers fabriquent des consoles en bois sur laquelle sont fixés le lecteur, l'amplificateur et les câbles. La console sur mesure est ensuite soigneusement encastrée à la jonction du pare-brise et de la toile cirée, elle est attachée sur les montants

[515] Entretien avec Hommos, *ibid*.,
[516] Entretien avec Hommos, *ibid*.,

rigides qui soutiennent le toit souple du véhicule. L'installation en hauteur est discrète, facilement accessible à la main du chauffeur. Les menuisiers toujours débitent en série des caissons en bois aggloméré à partir desquels des enceintes acoustiques sont bricolées. Grâce à un anneau sur lequel est monté le diffuseur des trois haut-parleurs, le rayonnement de la face avant du haut-parleur est séparé de celui de la face arrière afin d'améliorer la sonorité de l'ensemble. Les enceintes sont montées derrière la banquette des passagers. Avec ce kit le rickshaw se transforme en caisson mobile amplifié qui prend toute sa mesure lors des *zaffa,* ces processions musicales qui annoncent l'imminence d'un mariage. Une option supplémentaire du kit permet la personnalisation de l'avertisseur sonore à commande électrique. Tous les commerçants de pièces détachées et accessoires revendent des lecteurs de CD-Rom, des haut-parleurs, la console dédiée et les caissons de bois (qui composent l'enceinte). *Un kit d'illumination* installé aussi par le *karab'i* singularise les feux de signalisation. A l'intérieur, ampoules, néon, diodes électroluminescentes composent un halo coloré qui éclaire l'habitacle. Enfin un *kit de consolidation,* installé par un carrossier (*samkarî*) prévoit le montage de protections supplémentaires : des pare-chocs additionnels, chromés pour embellir le châssis sont rivés ou vissés au châssis en tôle ondulée (arrière, avant, passage des roues,…) ou soudé quand il s'agit de protection en acier, moins brillante mais plus solide (ou ravageuse).

Hommos s'est fait installer un lecteur CD (150 LE) et des enceintes (500 LE), arranger les sièges (150 LE) éclairer l'intérieur (100 LE). « Avec tous les accessoires, le touk est revenu à 18 000 LE. ». Mais Hommos s'approprie définitivement son rickshaw, lorsqu'il le pare d'autocollants orange à son nom, qu'il a lui même dessiné. Le touk-touk est à son image, mais il ne sait pas comment il marche :

> « Je ne connaissais rien au touk-touk, avant d'en avoir un. Le touk-touk, c'est compliqué. Cela exige du temps, quelqu'un à plein temps. Alors, j'ai embauché deux chauffeurs. »[517]

Appropriation personnelle et gestion individuelle, l'utilisation du touk-touk se limite à un ou deux chauffeurs. Si lors de l'introduction, il y a eu bien eu quelques compagnies, plus spéculatives que durables, l'impossibilité de pérenniser des parcs locatifs révèle les problèmes engendrés par la dissociation de la propriété et de la conduite d'un rickshaw. Aussi pour comprendre les choix d'Hommos et l'organisation de ces petites entreprises de transports,

[517] Entretien avec Hommos, *ibid.*

observons les arrangements courants entre propriétaire et chauffeur. En terme micro-économique, la relation d'agence est un contrat par lequel une personne, appelée le principal, engage une autre personne, appelée « agent » pour exécuter en son nom une tache qui implique de déléguer un certain pouvoir de décision à l'agent. Les relations d'agence débouchent sur des problèmes d'agence lorsque l'information est imparfaite (on ne dispose pas de toute l'information) et asymétrique (l'un en sait plus que l'autre). La voie des comportements opportunistes est alors ouverte.

A Bilqâs, comme ailleurs, la totalité des contrats liant chauffeur et propriétaire est un contrat oral. Hommos pour se prémunir de mauvaises surprises a d'abord choisit dans le réservoir domestique de main d'œuvre en recrutant selon un critère de proximité : « j'embauche quelqu'un que je connais »[518]. Mais les recrues familiales de second ou troisième degrés ne sont pas si nombreuses et difficilement mobilisable à plein temps. Il élargit le cercle des impétrants. La recherche se fait en général de bouche à oreille, Hommos fait savoir autour de lui, qu'il cherche un chauffeur sérieux. Il sollicite des gens de confiance, ses voisins, ses clients des tiers qui se portent garant des postulants à la conduite de ses rickshaw. Les engagements oraux entre propriétaire et chauffeurs deviennent des accords multilatéraux. Le contrat est explicite entre deux individus, mais implicite entre plusieurs individus, qui seront sollicités en cas de litige.

La logique économique de la théorie de l'agence se résume à quelques enchaînements : l'information imparfaite et asymétrique fait redouter au propriétaire des problèmes d'opportunisme, qu'il réduira en mettant en place des dispositifs d'incitation ou de contrôle, ou que le chauffeur lui-même réduira éventuellement en instaurant des structures de dédouanement. La mise place de ces structures s'accompagne de coût d'agence. Fondamentalement, c'est en effectuant des dépenses (de contrôle, d'incitation ou de dédouanement) que les chauffeurs seront incités à se comporter conformément aux objectifs des propriétaires :

> « Il se présente ici au Cyber devant moi, je peux me faire une première idée de la personne, s'il est sérieux. Je l'observe mais je me renseigne, qu'il est, d'où il vient, s'il a déjà eu des problèmes. De toute manière, je prévois toujours un période d'essai (1 semaine). Si ça le fait, je le

[518] Entretien avec Hommos, *ibid.*

> garde, sinon je cherche quelqu'un d'autre. Au bout d'une semaine, tu vois s'il prend soin du touk, si c'est un gars bien ou non »[519]

Hommos dans son cybercafé, consacre son temps, mine de rien, à contrôler ses chauffeur. Il demande à ses amis : « alors tu as vu mon touk, tu le trouves comment mon chauffeur ? ». Sans arrêt, des informations lui parviennent : « ton touk a fait ci ou ca » ; « il était là, il est passé par là » ; « il roulait doucement » ; « il était vide » ; « il est sorti de la ville ». Les gens l'alertent tout le temps. Généralement quand il se passe quelque chose de grave, comme un accident, il l'apprend par l'autre chauffeur. L'un veille sur l'autre. Hommos s'assoie plus souvent devant l'entrée de son *cyber* que derrière son bureau. C'est à ses cotés, à ne rien faire que je comprends la dimension collective de cette surveillance. Un coup de fil, un mot en passant, un sms, bavardages autour thé, un autre sms, les potins de la veille, encore un sms, la vigilance est collatérale, distribuée entre propriétaires qui se liguent sur leur chaise, là où ils sont, là où ils vont pour observer le va-et-vient des rickshaws. Voisinage panoptique, qui permet de surveiller l'effort de machines ambulantes que le peut voir venir de loin, que l'on reconnait à l'ensemble de signes distinctifs : leur blason patiemment composé. Dictons religieux, proverbes, célébrités, équipes de football, marques, noms propres… La profusion du décor a vocation, me dit-on, à « attirer le client » et en même temps qu'affirmer le statut de son conducteur, garantie pour les passager d'arriver à bon port dans les plus bref délais. Le reste est affaire d'analyse de contenus : ceux des symboliques incorporées de cette ornementation qui témoignent de la permanence de l'imprégnation à la fois de religiosité et de matérialisme, en même temps que l'intrication des influences extérieures : ceux des systèmes de références mobilisées par les dénominations qui constituent le *blason* de chaque véhicule, véritable onomastique de l'affirmation de soi où l'autodérision n'est jamais très loin. Mais « être reconnu » peut se retourner contre soi, le blason change de signification et d'utilité selon que l'on possède ou utilise le tripoteur. Reconnaissance et surveillance sont les deux faces de la même effigie. Les « messages », adressés par les conducteurs à leurs passagers et au monde extérieur, distinguent rickshaws et signalent en passant leur activité à un réseau discret de guetteurs bénévoles. De la sorte, de petits propriétaires sédentaires mutualisent à l'échelle de la ville leurs dépenses de contrôle.

Si les chauffeurs travaillent « sous l'œil de dieu », Hommos évalue quotidiennement la qualité de leur travail. A la fin de la tournée, la propreté du véhicule se révèle être un indicateur de

[519] Entretien avec Hommos, *ibid.,*

sérieux. Il compte l'argent, vérifie les écarts et contrôle la fraude la plus visible. Un thé et des cigarettes en resquille constituent la part variable d'un revenu lui-même variable. En effet, le système d'incitation le plus courant consiste à lier la rémunération des chauffeurs aux performances du mini-taxi, de telle sorte que les intérêts des différentes parties prenantes convergent. L'affermage initial du rickshaw se convertit en métayage[520]. Un mode de coordination par lequel le propriétaire et le chauffeur se partage la production selon un pourcentage. Lorsque je découvre le rickshaw en mars 2004, les chauffeurs travaillent « pour le quart » (*bi rob'a*) désignant l'accord en vigueur dans les lie au propriétaire : un quart au chauffeur, trois quarts au propriétaire, une fois les charges courantes d'exploitation soustraits du montant brut des rentrées du jour.

Les tournées commencent à l'aube (à partir de six heures du matin) pour finir aux alentours de minuit, parfois avant en fonction de la recette engrangée. En raison de cette amplitude et de conditions de travail difficile, les chauffeurs travaillent en conduite partagée. La conduite partagée se fait selon un système de tour de rôle suivant les heures de la journée ou à la journée (un jour sur deux pour chacun des deux chauffeurs). La rotation à la demi-journée organise majoritairement l'emploi du temps d'un rickshaw. L'exploitation de la machine est organisée de façon à maximiser son rendement et les gains quotidiens de son propriétaire. La machine roule en moyenne seize heures par jour rythmée par deux tournées. Celle du matin débute vers 7h30-8h00, avec les scolaires et les fonctionnaires et se termine vers 15h30-16h. Repas sur le pouce et lavage obligatoire de l'habitacle au moment de changer de conducteur. La machine se repose une heure avant de reprendre conduite par un autre, de 17 h à minuit généralement.

1er Rotation (durée 8h30)	**2e Rotation** (durée de 8 à 9h)
07h00- 15h30	16h00-24h00 / 01h00
Lavage et repos du moteur (de 30' à 1h)	Lavage

Tableau 23- Temps de travail (Hommos

[520] Stiglitz (1974) et à sa suite de nombreux théoriciens du *métayage* - envisage un compromis entre le partage du risque et l'incitation, lorsque les coûts de supervision et de contrôle du travail sont élevés. Une hypothèse centrale de nombreuses analyses économiques du métayage envisage ce dernier comme un système de motivation, d'incitations et donc de substituts au contrôle, à la supervision.

Le plein est fait tous les soirs à la fin de la deuxième tournée. L'entretien quotidien est à la charge des chauffeurs. Pour les ces métayers de la route, le lavage entre les tournées est un moment collectif. Le plus souvent, on nettoie ensemble, entre amis d'un même coin de rue, à proximité d'un point d'eau. En musique. Balayette, sceau, chiffons et savons apportent des soins à leurs outils de travail : habitacle, banquette, guidon, poignés, pédales, pare-brise, bâche et pneus. Si des stations de lavage artisanales apparaissent en ville, les stations à essence, qui bénéficient les premières de l'engouement pour le triporteur à moteur[521] investissent les services d'entretiens. Une fois par semaine, les propriétaires préfèrent au chiffon un nettoyage à haute-pression, du bas de caisse en particulier, au niveau du système de freinage. Chaque jour de la poussière s'incruste dans les tambours l'intérieur desquels se trouvent les deux mâchoires munies de garnitures. Si le frein à tambour est sur le plan technique étanche, le refroidissement est relativement inefficace, ce qui peut entraîner une surchauffe que la poussière sableuse aggrave. Les déformations des tambours et leur faible endurance à l'échauffement entraînent des surcoûts de maintenance, si la conduite est brutale et l'entretien minimal.

Les rotations augmentent la productivité d'un rickshaw : « si tu as la chance d'avoir deux bons chauffeurs... Personnellement, je préfère avoir un seul chauffeur qui tient la route que deux qui font n'importe quoi » nuance Hommos. Les rotations précipitent l'altération d'un investissement[522], dont la rentabilité dépend de la conduite d'un tiers. « La plupart des chauffeurs ne sont pas sérieux, des fainéants, je te dis, qui se foutent du matos ». Aussi pour limiter, maux de tête, coûts d'agence et maintenance, Hommos délègue chaque touk-touk à un chauffeur unique et attache son organisation à un jeune mécano :

> « Le mécanicien, c'est ce qu'il y a de plus important avec le touk-touk. J'avais beaucoup de problème avec les chauffeurs, à cause de… en fait je ne sais pas conduire moi-même le touk-touk. Le problème, c'est qu'il est difficile de trouver un chauffeur prudent, qui fait attention à la machine et aux passagers. Parfois, des gens que je connais sont venus me voir pour se plaindre du comportement de mon chauffeur. En général, les chauffeurs sont mal payés, ils sont jeunes. Le chauffeur va chercher son pote et il monte à deux à l'avant, ils s'amusent, ils ne travaillent pas. Rien à voir avec un chauffeur qui est propriétaire de son véhicule. Il prend soin de son outil de travail. »

[521] A Bilqâs près de 1 000 touk-touk parcourent 200 kilomètres, consommant en moyenne dix litres d'essence par jour. Soit 1000x10x1,30= 13 000 LE multiplié par 25 jours ouvrables, cela donne un chiffre d'affaire de 325 000 LE répartit entre les trois stations essence de l'agglomération

[522] *Cf.* « Une gestion technico-familiale »

Le choix du chauffeur est décisif. La procédure de sélection est éprouvée. Le temps d'une course longue à travers toute la ville, son ami mécanicien teste la conduite du prétendant. Si le jeune sait conduire et sait se tenir le temps de la mise à l'épreuve, il est embauché à l'essai, une période dont la durée, faute de convention, reste aussi floue que permanente. Le chauffeur est donc constamment à l'essai, conduisant chaque jour à ses risques et péril le rickshaw, il peut être congédié au moindre problème. Si depuis dix-huit mois, Hommos pense avoir chassé une vingtaine de conducteurs, il ne s'est jamais séparé de son mécanicien qu'il me présente. Dans le cas de l'autorickshaw, être capable de l'entretenir et de le réparer nécessite une dextérité plus grande que pour le faire fonctionner.

Le rickshaw est récalcitrant, il tombe en panne, ses pièces s'usent. De la fumée indique un manque de lubrification, expliquent Tarek au retour du rickshaw[523]. Le chauffeur n'a rien remarqué. Si l'on persiste à conduire, le moteur chauffe et ses composants s'abiment (retient d'huile, segment, cylindre et piston). Le mécanicien d'Hommos touche du doigt l'intérieur du pot d'échappement. S'il y a de l'huile, il y a deux possibilités : soit c'est le segment, soit c'est le retient d'huile. Lors du diagnostique, Tarek repère systématiquement ce qui relève de la faute de pilotage. La conduite en surrégime ne tracasse pas seulement certains usagers mais aussi Hommos qui en paye les conséquences. Les coups de guidon et d'accélérateur ont un coût sur la maintenance. La profitabilité du touk-touk d'Hommos dépend de la médiation technique de Tarek, maintenir un rickshaw en état de marche exige une attention quotidienne, que cet habitué du cybercafé peut assurer. Mais à quel prix ?

Latéralité de la maintenance - « *siyâna* »

Issu d'une famille de mécaniciens, Tarek se présente comme appartenant à la génération touk-touk[524]. Âgé de vingt ans, il est étudiant (*khidma igtima'iyya*). Son père, aujourd'hui retraité (60 ans) a été chauffeur d'un taxi collectif sur la ligne Bilqâs-Le Caire. Il est devenu propriétaire exploitant de sa propre Peugeot 504 qu'il loue avantageusement, les licences étant limitées. A proximité de la station de bus de Mansûra, où il a travaillé toute sa vie, il possède un magasin de pièces détachées. De la pièce neuve en provenance de Turquie où le groupe PSA fabrique encore des composants pour entretenir la seconde vie de son modèle emblématique des années 1970. Indépendamment des affaires paternelles, la fratrie possède un petit garage « Peugeot » dédié à la maintenance et la réparation des « 404 » et « 504 ».

[523] Journal de terrain du 25 septembre 2005
[524] Entretien avec Tarek dans le cybercafé d'Hommos du 13 août 2006

L'impasse, situé non loin de la station est pourtant difficile à trouver. Elle concentre une série de petits ateliers spécialisés (carrossiers,…), qui vivent de l'entretien du parc de taxis collectifs de la ville et des quelques véhicules privés. C'est avec son frère Hussam que Tarek a fait en marge de ses études son apprentissage de la mécanique. Ils achetaient quand ils en trouvaient, une voiture en fin de vie (d'une énième vie), la retapaient et la revendaient. Les revenus irréguliers des ventes complétaient le pot familial. Après une expérience sans lendemain au Koweït, Tarek découvre l'autorickshaw à son retour à Bilqâs (en 2004). Enthousiaste, il se spécialise alors dans le trois-roues (*talat 'agala*) en réparant les touk-touk de ses amis. A ses yeux, « 504 » ou rickshaw, cela reste de la mécanique. La technique ne change pas : « le fonctionnement est toujours le même, mais la grande différence c'est la taille des pièces. Ce sont les mêmes pièces, mais plus petites »[525]. Si les pièces d'un rickshaw s'usent rapidement, cela rien à voir avec leur taille, explique-t-il encore. C'est la conduite des chauffeurs qui en cause. En définitive, « c'est plus simple de réparer un touk-touk. Mais le petit moteur donne beaucoup de travail, les gros moteur sont compliqués à manier parce que leurs pièces sont très lourdes. Mais dans les petits moteurs, il y a trop de petites choses, il faut faire particulièrement attention », conclut-il.

Pour le compte d'Hommos, Tarek effectue l'entretien régulier. Du jeu dans le guidon, il resserre la direction, du bruit à l'échappement, il visse le silencieux. Il graisse encore les câbles, fait les vidanges, remplace les filtres, la garniture des freins, les soufflets, il change les ampoules. Tarek pratique aussi les petites interventions. Il change un joint d'huile, remplace une cale, renouvelle les disques d'embrayages. Il prend surtout en charge les grosses réparations aléatoires, il échange une tête de transmission ou démonte le moteur pour rajeunir une chaine de distribution, ou substituer un piston. Mais pour Tarek, il n'est pas question pour lui d'en faire un métier, la mécanique du tricycle : « ce n'est pas un truc sérieux »[526]. Réparer lui permet de gagner de l'argent de poche. A la différence de ses paires, le financement de son mariage est assuré par son père et ses ainés. Insouciant, il dépanne en attendant ses potes (*sadîq*). Ces jours-ci c'est surtout un cousin, le fils de sa tante maternelle qui besoin de lui. Il vient d'avoir un accident sans gravité qui a immobilisé son touk-touk.

Tarek veut se marier, il prend soin de lui : petite lunette à la mode. Vêtements sur mesure, il prend un soin particulier à ne laisser aucune trace de son activité manuelle. Crasseux le jour, il

[525] Entretien avec Tarek, *ibid*.
[526] Entretien avec Tarek, *ibid*.

est exagérément élégant pour se rendre comme ce soir au *Cyber* d'Hommos. On en rit sur le seuil mais devant les webcams, Tarek assure. Il cherche sa femme. ICQ, Msn et Yahoo Messenger, le téléphone portable sont les interfaces de sa séduction virtuelle. Le soir, les jeunes se retrouvent. Zangar est là. Jamais Tarek ne paiera l'utilisation d'un ordinateur. Jamais Hommos ne déboursera une piastre pour la main-d'œuvre d'une réparation. Ce qu'il apporte pour la maintenance des touk-touk d'Hommos, il le reprend au Cybercafé :

> « Je t'explique comment cela se passe avec Tarek. Il vient et reste chez moi au Cyber. Il reste des heures. Moi, je ne peux pas lui dire, Tarek donne moi de l'argent, mais je fais réparer mes touk chez lui. Il ne fournit pas les pièces de rechanges. Je dois les acheter. Par exemple, il y a un accrochage avec l'un de mes touk. Je vais acheter les pièces dont il besoin et lui répare. Je ne paye pas son travail et lui ne paye pas Internet »[527]

Coup de main et réseau de paires, le *cyber* participe à la diminution des charges d'exploitation des triporteurs de la famille.

Le métier de chauffeur

C'est donc, côte à côte, en sillonnant les rues de Bilqâs, des journées durant pour en draguer systématiquement les *guineh* (billet d'une livre) que j'ai pu observer en compagnie de Maher, cette société urbaine de service, explorer en mouvement cet écheveau de relations à la fois monétaires et anonymes, non monétaires et affectives. Conduire un triporteur élargit l'horizon social du chauffeur et participe de cette incroyable prolifération des métiers et des niches professionnelles fabriquées *in situ* par l'agglomération. Des métiers, le plus souvent précaires, offrent de nouvelles prestations aux habitants des villes et consacrent une sphère d'usages en plein essor[528].

Depuis maintenant quatre jours consécutifs, j'accompagne du matin au soir, Maher dans ses tournées. Le fait que la durée de mes observations épouse le temps de travail est considéré comme une marque de respect. Pas seulement par mon acolyte, mais par tous ceux qui m'observaient observer : les chauffeurs amis (qui en toute occasion rappelaient l'effort accompli : « tu sais c'est lui, le *khawâga*, qui roulait toute la journée… »), la famille, les clients réguliers, et particulièrement ceux qui savait ce que je faisais et suivaient l'enquête.

[527] Entretien avec Hommos, *ibid*
[528] D'ailleurs, tout le mérite de Goffman, nous rappelle Isaac Joseph est d'avoir fait de cet univers de services, le laboratoire des rituels de la vie contemporaine. référence?

Lorsque je manifestai mon désir d'assister au cycle complet d'un travail ambulant (14 heures de maraude en moyenne), les chauffeurs doutèrent tout d'abord de mes capacités physiques à simplement tenir, assis sur une fesse à droite du conducteur, bras de dessus avec Maher, accroché main gauche au montant d'un triporteur balloté. Mais ils constatèrent ma résistance. De plus, Maher me confia, en fin de journée, que ma compagnie même si elle empiétait sur son siège, rendant les gestes et la posture de conduite encore moins confortable, les conversations que nous avions eues durant le travail, lui avaient permis d'oublier la fatigue et de moins voir passer le temps…

La tournée du soir

La veille, après le repas du soir, je pensais la journée terminée. Maher allait enfin me raccompagner à la *lokanda*, quand nous arrêtons chez son voisin (*elly beytla al-gînn*). Je ne comprends pas, je ne le connais pas mais l'homme désire me rencontrer, il veut me raconter une histoire. Sur le seuil, Maher me prévient, en général, il considère les anecdotes et les histoires sur les djinns comme de vaines paroles (*kalâm fârigh*), mais là, il s'agit de l'expérience de son propre voisin. Un infirme souriant, nous ouvre une porte qui donne directement sur un petit bureau. Banquette en L, *tabliyya,* et un ordinateur meublent la pièce. Au mur, des photos de famille, des versets, et ce que je devine être un diplôme. Salutations, alors que je m'installe, mon hôte entre dans le vif du sujet, le *hagg* qui m'accueille est mort cliniquement deux fois, comme l'atteste l'encadré qu'il décroche (ce n'était pas un diplôme). Le certificat médical est formel. Illisible pour moi, il en fait une lecture solennelle : mon interlocuteur est décédé à deux reprises pendant quelques minutes. Son histoire est attestée. Maher et le fils du *hagg*, affairés sur l'ordinateur, confirment d'un hochement de tête. Il poursuit, depuis l'accident, il voit ce que nous ne voyons pas, ce monde de l'invisible (*al-ghayb*) et ses êtres qui vivent parmi nous (hochement de tête). D'ailleurs, il suffit de les mentionner pour les rendre présents, pour les inviter dans la pièce. Ils ne sont pas mauvais comme les démons (*shayâtîn*), mais ils sont imprévisibles.

Dans la conservation, j'apprends que j'ai un *gînn* et qu'il est d'humeur bienveillante : « gentil comme vous » (*tayyeb zayy hadretak*) et le *hagg* cherche à savoir ce que je sais (« à vrai dire pas grand-chose »). Il fait référence aux versets où les djinns sont mentionnés. Selon le Coran, quand Allah créa le monde, il créa trois types d'êtres intelligents : les humains formés d'argile, les anges de lumière et les djinns d'un feu sans fumée… S'il affiche l'acte médical de son décès, il évite de parler au tout venant de sa relation avec les djinns. Les guérisseurs, comme lui sont considérés comme des charlatans et des escrocs qui couchent avec leur

patiente pour les guérir de la stérilité. Cette croyance, surtout les pratiques qui lui sont associées, est signe d'ignorance. Les rituels prophylactiques du quotidien sont jugés comme des habitudes vieillottes et niaises et les rituels de possession et de divination au moyen de djinns sont dépeints comme chimériques. Parler des djinns n'est donc jamais neutre, comme je l'apprendrai plus tard : cela implique toujours pour le narrateur, remarque Barbara Drieskens[529], un positionnement moral et son jugement par le public. En l'occurrence le mien sous l'œil de Maher avec qui je partage le siège de chauffeur. Je n'ai fait qu'écouter mais c'est tout ce que l'on me demandait…

Maher tient maintenant à me montrer sur l'ordinateur, un film de mauvaise qualité qui a été tournée dans une mosquée de la ville. De l'histoire du *hagg*, la conversation glisse brutalement aux caricatures danoises du prophète. Le prêche est virulent, Maher indique la mosquée Palestine et désigne le cheikh Hassân. Muhammad Hassân est l'un des principaux chefs de file du mouvement salafiste[530]. Si le prédicateur officie surtout dans les mosquées de Gizâ (Azîz bi-llâh ou al-Istiqâma), il se déplace régulièrement en province. A Bilqâs, ses sermons sur le califat, sur l'héroïsme, sur l'État islamique intéressent plus que ceux du ministère des Waqfs. Véritable star, il anime sur la chaîne Al-Nâs (dont le fondateur est originaire de ville), l'émission *Ahdâth al-nihâya*. Populiste, le cheikh, qui fait de la prédication un devoir, ne touche pas d'argent pour ses apparitions à la télévision. Dans cette exhortation, le prédicateur répond au blasphème danois. Filmé en contre-plongée, la caméra tremblote, l'homme est débout, il tient fermement un micro, sa barbe proéminente et teintée pixélise, les gestes accusent et la voix de stentor magnétise. Dans le petit salon, tout le monde se tait, pétrifiés. Un travelling hésitant donne à voir le contre-champ. Une mosquée bondée, des fidèles se lamentent, mains sur les joues, d'autres crient, bras en l'air. Maher, le nez sur l'écran pleure. L'intensité retombe, avance rapide jusqu'à la fin. On se regarde, le *hagg* dédramatise : « nous sommes des salafistes ! Ils condamnent, l'occident, les ordinateurs et la superstition[531]… et nous sommes là, avec toi regarder leur prêche sur mon ordinateur… »

Finalement, la raison de cette rencontre s'avère être mon étude (*dirasât*) sur les touk-touk. Le *hagg* travaille avec Maher et le triporteur (comme sa mort) ont changé sa vie. Trois fois par semaine, ils font vers 22h la tournée des pharmacies de la ville pendant une heure pour vendre

529

530 Avec Abû Ishâq al-Huwaynî, Muhammad Husayn Ya'qûb, Mus'ad Anwar, Usâma al-Qûsî

531 Divination et guérison sont aux yeux des salafistes, des formes de superstition, voire d'infidélité et d'idolâtrie

des médicaments. Avant son accident (dont la nature m'échappe), le voisin était un représentant, un intermédiaire entre grossistes de Mansûra et détaillant de Bilqâs. Si aujourd'hui, il peut encore travailler, c'est grâce à son association avec Maher. Grâce à son touk-touk, il peut continuer sa tournée et s'il dépanne toujours quelques pharmaciens, il vit surtout de la vente à domicile d'une eau surnaturelle (je n'ai pas bien compris) qu'il distille par incantation et qu'il colporte en toute. L'essence est à la charge du démarcheur et en fonction des ventes Maher peut toucher entre 5 et 20 LE lors de cette tournée miraculeuse.

L'art de marauder

9 heures du matin. Maher me retrouve devant la *lokanda*. En chemin, il a pris un client à la station de Shirbîn, direction la gare routière de Mansûra. A l'avant, je sers exceptionnellement de receveur. En rickshaw, chaque chauffeur est son propre caissier. La gestion de la recette quotidienne est délicate. Maher ne délègue pas la conduite de son mini-taxi. L'opportunisme de ses paires ont eu raison des ses ambitions. J'apprends, alors qu'il me confie la première livre de la journée, qu'il est propriétaire d'un deuxième véhicule. Immobilisé, faute de chauffeur digne de confiance. Il cherche à le revendre. Ce dédoublement provisoire est l'occasion d'un rapprochement. Je garde la recette. J'ai toujours un billet d'une livre dans la main droite, plié en quatre dans le sens de la longueur, le billet est enroulé autour du majeur et retenu par l'index et l'annuaire. Une *guineh* en appelle une autre, il faut savoir mettre la chance de son coté. Du coté droit me dit Maher en repartant. Un petit bloc-notes entre les genoux, un crayon derrière l'oreille, nous voilà parti en maraude. L'amplitude d'une journée de travail est variable, de dix à quinze heures de route, en fonction de la météo, des pannes, de l'état de fatigue, d'obligations extra-professionnelles, soit une quarantaine de courses rémunérées en moyenne. Ce mouvement permanent n'est pas que travailler. Être mobile, bouger permet de rendre toute sorte de service à l'économie domestique. Les rotations alternent entre courses et menus services, rencontres et découvertes.

9h30-13h00	14h-16h30	16h30-21h00	Total / heures
14,50 LE	12 LE	20,5 LE	10h30
			47 L.E

Tableau 24- Recette du 19 août 2004

Trajets de rabattement vers les gares routières pour les passagers en transit, qui viennent du village en « 404 » (Satâmûnî) pour rejoindre la grande ville Mansûra. Trajets terminaux pour ceux qui arrivent à Bilqâs. Trajets de porte à porte pour les déplacements domestiques (faire des courses au marché, visite familiale à l'hôpital, visites des proches) de femmes qui

circulent dans les limites de la ville. Dans la mesure de sa capacité, le touk-touk transporte des hommes et biens, à condition qu'ils ne soient ni salissant ni dangereux et préserve l'intégrité du triporteur. Un vendeur souhaite déplacer son étal de poisson, il a besoin de transporter, un panier, un parasol et son pied d'un bout à l'autre du marché. Marché refuse dans un premier temps. L'odeur est trop forte et risque de rebuter le client pour le reste de la journée. Au terme d'une courte négociation, le rickshaw devient brouette, Maher accepte de prendre le parasol et son pied tandis que l'homme se charge de la marchandise nauséabonde. Une autre fois. Nous sommes interpellés par deux jeunes bricoleurs, qui ont besoin de transporter du carrelage et quelques pièces de céramique pour une salle de bain. Les cartons occupent verticalement une place de la banquette arrière, ménageant un espace pour notre guide. Dans ce cas, le passager paye le transport de marchandise, soit 1 LE supplémentaire. Ce jour là, le client a oublié une partie de son matériel. Alors que nous retournions chez lui, il nous accueille tout sourire, « je savais que tu reviendrais ». Dédommagement du détour 1 LE.

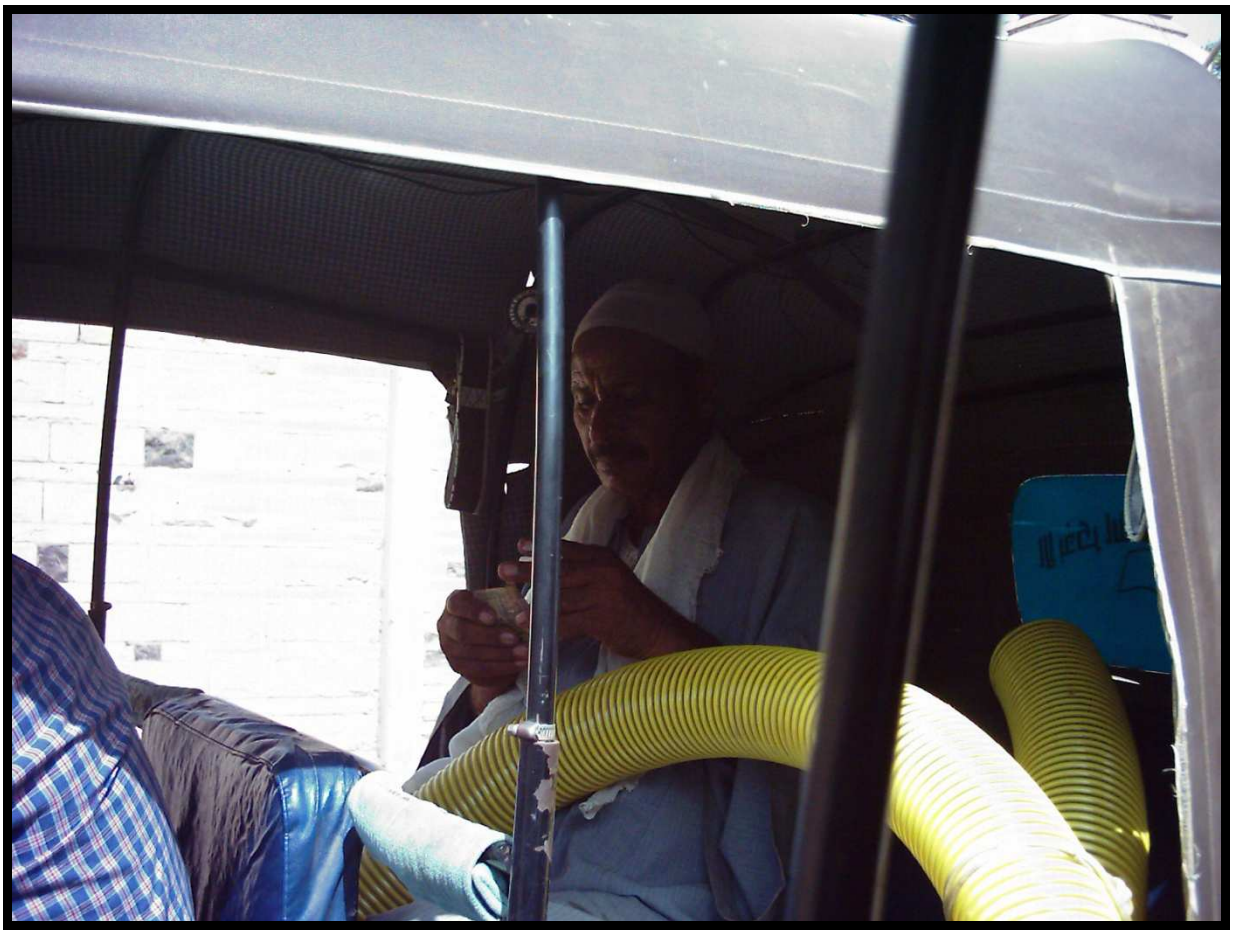


Photo 33- L'engin docile adapte sa contenance, en biens et personnes, au fur et à mesure des courses quotidiennes

> « Ce qui me plait dans le touk-touk, c'est un métier qui ne salit pas les vêtements : mécanicien, carrossier, soudeur…c'est « crasseux ». Non en touk-touk, ton pantalon reste propre, tu roules dans la ville tranquille, personne ne te dit ce que tu dois faire. Le problème c'est la chaussée défoncée, ça tape toute la journée. Épuisant, mais en été rouler rafraîchit, tu rencontres toujours du monde, tu es toujours au courant de tout (comme branché sur la rumeur de la ville), dès qu'un magasin ouvre tu es au courant, tu circules comme l'information Tu parles à tout le monde tout le temps et finalement tu connais plein de monde, c'est le principal avantage de ce métier, il te rapproche des gens. Et puis le touk-touk t'aide dans la vie de tous les jours, pour les courses, les visites… »[532]

En revanche, l'hiver est pénible, il y a du vent, il pleut, il fait froid, la boue envahit les rues provoque des pannes[533] : « Il arrive parfois, que tu te sois tapé trois borne en ville, à droite puis à gauche, tu arrives enfin à destination, la ruelle est complètement inondée, et là le gars insiste pour que tu traverses la flaque immense. Le client respectable comprend que tu ne veuilles pas t'engager, il un autre type de client qui lui ne comprend pas. Tu perds ton temps à causer, à la fin il lâche le *guineh* et voilà, ils ne sont pas tous comme ça mais bon »

N°	Passager(s)	Montée	Destination	Temps (min)	Prix (LE)
1	3 vieux paysans dont deux femmes	Gare routière Shirbîn (taxi collectif)	Tahrzi, un hameau à 2 km de Bilqâs	15	2 (un retour à vide)
2	2 hommes	Midan Ghattab	Commissariat de Police (*Qism*)	5	1
3	Deux femmes avec un enfant malade	Commissariat de Police (*Qism)*	Le pédiatre du centre-ville	5	1
4	Deux femmes et deux enfants	Palais de justice	Corniche	5	1
5	Deux femmes avec deux enfants	Station al-Masara (taxi collectif, Peugeot 404)	Mansûra (en autobus)	5	1
			Gamassa (en microbus)	8	1
6	1 homme	Hîzba al-Gad	Shirbîn (taxi collectif)	8	1
7	2 hommes	Gare routière de Shirbîn	Hîzbat Hamra	2	1
8	Une femme et son enfant	Hîzbat Hamra	Gare routière de Satamûni	5	1
9	1 homme	Omar Effendi	Midan Ghattab	2	1
10	Une femme avec un enfant	Midan Ghattab	Mansurâ (en autobus)	2	1
11	Deux enfants seuls	École	Hîzba al- Gad (Domicile)	5	1

[532] Entretien avec Maher du 30 juillet 2007
[533] *Cf.* « Panne de transmission »

12	Deux femmes avec deux enfants	Hîzba Sobhy	Mansurâ (en autobus)	10	1 + 50 pts (pour le thé)
13	Un couple	Hîzba al- Gad	Gare routière de Satamûni	5	1

Tableau 25 relevé des courses entre 9 h et 13 h (jeudi 19 aout 2004)

Au marché encore, on croise la grand-mère de Maher qu'on ramène aussitôt dans la maison familiale. Pause. On boit le thé, je rencontre son oncle maternel émigré au Koweït de retour au pays pendant les quatre mois d'été. Maher grâce à sa banquette mobile est en mesure de rendre service, parfois contre une petite rémunération, parfois contre un autre service. Un rendu pour un donné, toute une petite économie de la reconnaissance se déploie au hasard de rencontres amicales. Une course gratuite pour un ancien camarade de classe : « quelqu'un de bien qui bosse à Mansûra, il répare les photocopieuses et nous dépanne à la papeterie »[534]

Maher gère son temps, une liberté relative pour ce chauffeur-propriétaire. Seul, il cherche au jour le jour un équilibre entre temps à soi et temps de travail. Contrairement à la littérature sur le monde ouvrier, il ne s'agit pas de composer ou de soustraire à l'ordre temporel de l'atelier un quant à soi dans la gestion des pauses et des déplacements. Le triporteur quand il vous appartient constitue en lui-même un *quant à soi*. Maher doit derrière son guidon gérer l'intrication artisanale des temps de travail et des temps relationnels, un tricotage contraignant, signe de l'extrême flexibilité de l'activité de transport. La tension de l'effort est permanente. Zini, un ami de Maher, « après un an de gauche à droite » renonce à son touk-touk, il reprend ses études dans l'espoir de décrocher une occupation plus décente. Au sein des nuées de touk-touk émerge une configuration ordonnée par la relation entre propriétaire et chauffeur, mais quand le propriétaire est son propre chauffeur comme Maher, le contrôle de l'effort devient familial. Si l'exploitation du triporteur démultiplie localement les opportunités de gagner de l'argent, la confusion des scènes professionnelle et résidentielle que son usage suscite peut être conflictuelle[535].

La fréquentation varie selon les heures – l'heure de pointe est entre 14 h et 15 h, les jours ouvrables au moment de la sortie des écoles et des administrations – selon les jours, jeudi, dernier jour de la semaine et le samedi, jour du marché. Pouvant être difficilement qualifié de

[534] Maraude du 24 octobre 2005
[535] *Cf*. « Le dilemme de M » pour observer le déplacement du conflit capital/travail vers l'espace des relations affectives et familiales

transport collectif parce qu'il n'autorise théoriquement d'embarquer que deux passagers, le service à trois roues en est aussi la forme la mieux adaptée aux conditions de transport désordonnées. N'étant entravé ni par les arrêts fréquents ni par les détours pour débarquer d'autres clients, ni par les longues attentes jusqu'au remplissage du véhicule, il permet des gains de temps pour l'utilisateur. La souplesse du mode assure en continu une desserte de point à point de l'ensemble de l'agglomération. Dans le Delta, peu d'écosystèmes urbains lui résistent ! Du point de vue des chauffeurs, la machine avec sa cabine légère et semi-ouverte est vécue à l'usage comme un prolongement motorisé du corps[536]. Sa transmission arrière, son empattement ridicule, le rayon de braquage de la roue unique à l'avant précipitent les changements de direction. Dans l'ordre linéaire des machines roulantes, ses trajectoires rapprochent étonnement le rickshaw de la marche. Depuis le début, et sa garde au sol abaissée du triporteur s'attache une clientèle féminine. L'ergonomie rustique et ouverte du tripoteur permet un accès sans embarras à sa banquette arrière. L'une des premières innovations locales, adaptation visible : fermetures de la cabine : chaine, filet, bâches rabattable, cousues mains par les *sûlûgi*, transformations motivées par des raisons de sécurité : risque que chute (importance du transport scolaire d'enfant en bas-âge), risque d'éclaboussure, état de la voirie, risque d'ignominie (éviter les contacts visuels intrusif)

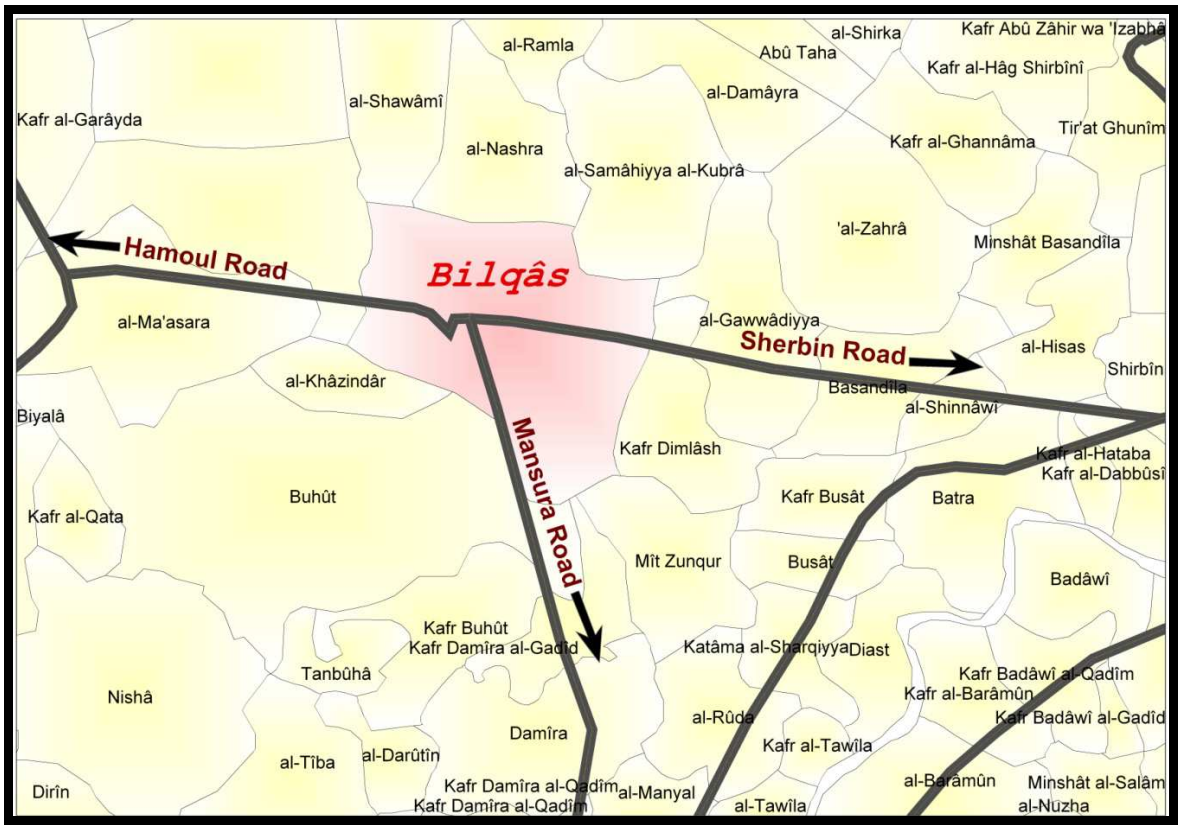
[536] D'après le témoignage enthousiaste de ses jeunes conducteurs.



Photo 34 - Gare routière de Satâmûnî

En l'absence de point d'arrêt matérialisé, il n'existe toujours pas de station dédiée au touk-touk, l'exploitation repose sur la recherche du client sur la voirie. A coté de Maher, j'apprends les ficelles du métier, les lieux stratégiques et les circuits préférentiels du touk-touk. Entre parcours balisé et trajets aléatoires, Maher erre dans la ville. Il rôde toujours autour des gares routières et ralentit aux carrefours. L'agglomération sans qualité se reconfigure devant moi, j'en reconnais les limites et les seuils. Les entrées des quartiers d'habitations où l'on passe, d'un pas, du transport motorisé à la marche à pied (et vice-versa), les pénétrantes en terres battues sont des terrains privilégiés de déambulation. Un coup d'œil sur les rues perpendiculaires, ralentir pour discerner le passant du client et deviner dans les trajectoires piétonnières, le début d'un trajet plus long pour s'arrêter à ses pieds. Toujours anticiper les signes d'un embarquement, souvent quand on s'entend héler (« *ya tûk-tûk* »), quand on voit un geste, il est trop tard. On a dépassé la cible, que l'on voit dans le rétroviseur se faire cueillir par le suivant. Au raz du trois-roues, je découvre les surfaces de la ville, j'en ressens les vibrations. Maher cherche autant le bitume que des passagers. A vide, ses poignées et la transmission se reposent sur l'axe principal, une rue asphaltée qui ceinture l'agglomération. Le délabrement avancé des voies de desserte et les lenteurs des programmes de rénovation

amènent de plus en plus les habitants à participer au financement de la réfection des routes. A Bilqâs, des notables prennent en charge certains travaux d'aménagement, voire d'infrastructure. La marge municipale repose sur des dons d'intérêt généraux (qui appellent souvent un contre don fiscal). Des hommes politiques locaux, des promoteurs fonciers, des hommes d'affaires financent directement le goudronnage de la voirie. Mais aussi importantes soient les donations, elles ne compensent guère l'inégalité de traitement des petites villes (selon la taille des villes et leur rang dans la hiérarchie). Le taux de raccordement des bâtiments de Mansûra au réseau d'eau potable reste très largement supérieur à la moyenne des villes de la Daqahliyya (68% contre 38%). Si le clivage est encore plus net avec l'assainissement, les travaux en cours de drainage sanitaire éventre la ville et oblige le rickshaw (plus que jamais idoine) à des contorsions pour gagner ses destinations.



Carte 1 - Markaz Bilqâs

Pouvoir accueillir les gens à la descente des bus et des taxis collectifs est l'autre avantage du rickshaw. A la fin d'une, quand il faut repartir d'une extrémité, Maher converge toujours vers une gare routière. A Bilqâs, il en existe quatre qui correspondent à autant de desserte : La gare routière de Mansûra/Le Caire, celles Hâmûl/Garîda, de Satâmûnî (*qarya*, 28 406 hab)/ Harfu enfin Gamassa/Shirbîn/Bassandîla (*qarya*, 10 820 hab). Les arrivées en provenance de Mansûra ont lieu, à l'entrée de la ville après le passage à niveau, qui se transforme le temps de

la descente des passagers en une aire de correspondance « à la volée ». Une nuée de touk-touk aux aguets, qui avait anticipé leur arrivée encercle le bus, le chaland descendant remonte dans la foulée dans le premier rickshaw et poursuit son périple vers la prochaine gare de son tronçon de son parcours. Ainsi, une jeune étudiante originaire du gros bourg de Satâmûni pour rallier quotidiennement son université à Mansûra prend de bon matin un taxi collectif (0,75 LE) jusqu'à Bilqâs. Elle arrive en ville, à la gare routière de Satâmûni, où elle monte aussitôt dans touk-touk (1 LE) pour rejoindre la gare de Mansûra, où elle pourra choisir entre le bus (0,75 LE), le microbus (1 LE) et le taxi collectif (1,25 LE) pour terminer son trajet à Mansûra.



Photo 35- Les enchainements gracieux © Ferhat al-Yatim (01/2006)

La station de Mansûra est le point de départ obligé pour sortir du markaz. Dans les chefs-lieux, comme ailleurs, on observe une concentration sur quelques nœuds (ou complexe d'échanges) de la majeure partie des lignes en correspondances des que plusieurs échelles coexistent. Station des liaisons régionales, elle regroupe en face de la gare, non loin de la route de Mansûra, toute l'offre privée de la ville : Autobus (coopérative), Microbus et Taxis collectif (entreprises individuelle) assurent des départs permanents vers Mansûra et le Caire

(ligne), Port-Saïd et Alexandrie (taxi ponctuel). Cette organisation hiérarchique ne tient pas à des raisons institutionnelles qui auraient imposé le respect de la structure administrative, mais plutôt à des logiques de maximisation (recherche de profit maximum), qui se rapprochent du système des *hubs*, un modèle mis au point dans les aéroports américains, permettant de regrouper des personnes d'origines différentes vers les mêmes destinations[537]. La rupture de charge permet en effet, des fréquences supérieures et un meilleur remplissage des véhicules, donc un meilleur service à un cout donné. Le hub permet de tirer parti, selon le terme des économistes, des « effets de foisonnement »[538]. Du point de vue de l'organisation des réseaux, l'intérêt d'utiliser des points de correspondance pour articuler entre elles les différentes vitesses est majeur. Interconnecter les différents moyens de transport par le biais du nœud permet de desservir les différentes échelles territoriales en hiérarchisant les flux. Hiérarchiser, dans ce cas, c'est adapter les performances du transport (capacité, vitesse commerciale, distance inter-station…) à l'échelle du territoire desservi. En effet, une collection de lignes mal articulées entre elles (un jeu de mikado) n'est pas vraiment un réseau : seuls les nœuds de réseaux assurent la nodalité c'est-à-dire la possibilité de liaisons multiples à partir d'un point d'entrée dans le réseau. Le fait d'hiérarchiser les différentes vitesses par rabattement sur un nœud permet également l'engorgement et d'assurer une meilleure adaptation des moyens de transport aux territoires desservis. Les gares routières à l'échelle du chef-lieu forment donc un *hub*. Le touk-touk profite de l'espacement du dispositif, jouant des intervalles, il assure l'intégration locale du système de transport.

Point de départ et point d'arrivée, mais davantage qu'un carrefour où se connectent divers mode de transport. La gare routière vit de la préparation, de la mise en mouvement, de la réception de tout ce qui circule. Outre les activités de transports, on y trouve des commerces (produits manufacturés et vivriers), des services pour usagers en attente, en transit, à l'arrivée (téléphone, coiffeurs, cireurs, restauration, buvettes), pour les transporteurs (stations-services, réparateurs, laveurs de voiture). Terrain d'intervention particulièrement légitime des autorités en charges de la souveraineté : « le contrôle territorial interfère toujours avec l'acte de transport »[539]. Les collectivités locales aussi démunies soient-elles encadrent les transports collectifs privés. Elles contrôlent et protègent l'accès au marché du transport en limitant sur les licences d'exploitation commerciale. Mais faces aux défaillances des pouvoirs publics, les

[537] PAGES EL-KERAOUI 2008
[538] SANDER 2007, citée dans PAGES EL-KERAOUI 2008
[539] LOMBARD 2004

opérateurs s'organisent pour finalement cogérer l'exploitation et les espaces dédiés au transport (menus travaux d'entretiens). Constitués en associations ou non, ils ont instauré des cotisations servant à l'entretien des équipements ou des œuvres sociales des différents métiers. Ils assurent également le fonctionnement du système des tours de rôle : les véhicules chargent en file indienne par ordre d'arrivée et par destination. Le transport clandestin profite du temps d'attente pour capter sa clientèle.

	PEUGEOT 504 BREAK		**MICROBUS TOYOTA HIACE**		**AUTOBUS**	
	Entreprises individuelles				Coopérative	
Destination	LE CAIRE		MANSURA		MANSURA	
Capacité (personnes)	7		14 (ou 17)		25	
Tarification (L.E.)	10,5		1,25		1	
Rotation journalière (aller-retour)	1		8 (10 max)		4	
Total entrée (L.E.)	147		280		200	
Coût d'exploitation (L.E.)						
Chauffeur	25 (par rotation)		30 (soit 3 LE par rotation)		300 (Salaire mensuel)	
Essence	25		48			
Taxes (entrée/sortie)	1 Bilqâs	5 Le Caire	0,25	0,25	0,25	0,25
Total sortie	56		78,5			
Recette journalière	91		201,5			
Nb de véhicules enregistrés	200				15	
Trafic journalier de passagers	**2800**				**3000**	

Tableau 26 – Estimation comparée de la rentabilité des modes de transport collectif (sources : *Tanzîm* et opérateurs : données partielles)

En tant que porte d'entrée et de sortie des villes, les gares routières sont des interfaces entre les villes et leurs arrières pays rural. Des lieux propices au commerce. Les services fournit dépassent le cadre des voyageurs. L'enchevêtrement des activités entre marché et station de transport collectif renforce l'effet d'engorgement de la circulation aux abords des équipements, conçus souvent pour la seule activité de transport. A Bilqâs, pour faire face exigüité des sites et libérées des parcelles centrales, la gare routière de Satâmûnî a été déménagée en amont sur la même desserte, à l'extérieure de l'agglomération. Cette relocalisation ne règle pas les problèmes de congestion, aux heures de pointe, mais le déplace

« hors les murs ». Cette reconfiguration du transit prolonge la rentabilité des touk-touk qui fluidifie au quotidien la rupture de charge



Photo 36 - En arrivant de Mansûra © Ferhat al-Yatim (01/2006)

Extension du domaine d'intervention

Finalement, la majorité des trajets de Maher relie une gare routière. Mais le mimétisme et l'absence d'encadrement du service ont raison des tactiques du guidon. Maher se fatigue de plus en plus pour maintenir ses revenus. L'offre de transport en touk-touk a rattrapé, en 2004 les besoins citadins en déplacements. Pour Maher, comme les autres le tronçon périurbain (de ville au village et vice versa), parce que plus rentable, devient particulièrement convoité. Le domaine d'intervention du rickshaw s'étend avec l'expansion de ses unités, il annexe progressivement la desserte des alentours, soit tous les villages, les hameaux dans un rayon de deux à trois kilomètres cinq kilomètres. Tahrzî est un hameau aggloméré à Bilqâs. Il faut sortir de la ville et rouler dans la campagne pendant deux kilomètres pour deviner parmi les champs et des poulaillers, les premières et les fermes. Si les pères pour la plupart restent des métayers, les jeunes travaillent dans la construction et maintenant le transport (il y aurait près

d'une centaine de chauffeurs de touk-touk). Pendant des années, la liaison était assurée par des pick-up qui partaient quand ils étaient pleins (25 piastres par personne). Ils pouvaient transportaient une vingtaine de personnes. La course revenait alors à un quart de livre. Aujourd'hui, le coût d'un déplacement en rickshaw a été multiplié par quatre, le retour généralement à vide vers la ville, justifiant le supplément. Le gain de temps et son confort compense le surcoût et ont précipité la faillite du précédent mode. Le hameau s'est densifié et équipé ces dernières années. Les jeunes s'ils ont quitté le travail de la terre reste sur place. A l'image d'Ahmad, le cousin de Maher qui a construit sur la parcelle familiale sa propre maison, à coté de la mosquée, elle aussi toute neuve. La maison surélevée est aménagée sobrement, salon, deux chambres, moquette et canapé. Depuis dix-huit mois le *dish markazi* est arrivé à l'initiative d'un jeune voisin dans le hameau.

Ahmad un diplôme technique de menuiserie. Mais rapidement, il doit assumer les besoins de la famille. Son père, un paysan sans terre ne travaille plus. L'augmentation brutale (1997) des loyers de la terre ont eu raison de la rentabilité des lopins qu'il pouvait cultiver. A 16 ans, l'ainé de six enfants (3 garçons et 3 filles) fait l'acquisition avec l'argent paternel d'une charrette (200 LE) et d'un âne (300 LE). Grâce à son *arabeyya karro*, il profite du dynamisme local de la construction en transportant dans toute la ville, d'un chantier domestique à l'autre, les matériaux nécessaires : tiges d'acier, ciment, briques, céramiques… Les revenus quotidien que génèrent Ahmed, la charrette et son âne sont de l'ordre de 15 à 20 LE. Des entrées quotidiennes qui non seulement rapportent plus que le travail de la terre, mais lui permettent au bout de quelques années d'investir progressivement dans une mini-camionnette Suzuki de seconde main d'une valeur de 9500 LE. Dans la foulée, il réussit son permis et devient officiellement chauffeur (c'est mentionné sur sa carte d'identité). Avec la mécanisation de ses moyens, son activité de transport prend une dimension nouvelle. Il sort de Bilqâs et travaille régulièrement dans un triangle dont les sommets sont Damiette, Kafr al-Shaykh et Mansûra. Il élargit son périmètre d'intervention et double ses revenus entre 30 et 50 LE. Grâce à sa camionnette, il construit à Tahrzi son logement et finance son mariage en 2003. Lorsqu'il sent tourner le vent du transport (des marchandises vers les personnes), il se reconvertit comme ses voisins dans le touk-touk. Il revend sa Suzuki pour acheter un touk d'occasion à 10 500. Un marché de seconde main émerge en 2003 à Bilqâs, les premiers transporteurs qui ont gagné beaucoup d'argent les deux premières années mettent en vente leur véhicule. Des courtiers apparaissent et rapprochent l'offre d'occasion et la demande attirée par les revenus que génère le mini-taxi indien. Le transport de personnes est moins pénible, les opérations

particulièrement lentes et fatigantes du chargement et déchargement disparaissent. Les trajets et les journées sont moins longs. Il voit plus sa famille. Tous les matins, il commence à 7 h et s'arrête à midi, il mange chez lui et reprend à 14 h jusqu'au *maghreb* (soit 19 h). Il gagne entre 30 et 40 LE par jour.

Quand j'arrive avec Maher, Ahmed me montre les travaux en cours. Il est en train de faire construire un escalier imposant pour accéder à la maison sous lequel m'explique t-il il compte aménager une place pour garer son autorickshaw. Pour le moment, il doit louer un emplacement en face de chez lui pour stationner sans crainte son outil de travail. Son voisin a une parcelle plus grande, il a improvisé des box qu'il sous-loue aux jeunes propriétaires de triporteur du hameau. A raison d'une livre par véhicule et par nuitée. Je compte huit places et prends conscience d'une charge et de contraintes que je n'avais pas encore aperçues à Bilqâs. Le rickshaw a besoin de place pour stationner et cela un prix. En construisant un escalier à double fonction optimise sa parcelle et ses charges, en économisant les frais de parking, tandis que son voisin, en transformant une dépendance en garage créée une rente locative pour presque rien…

En sortant de Bilqâs, Maher m'explique que pour faire à la concurrence, comment il a perfectionné son travail. Pour devenir le patron d'une entreprise de transport rentable, bien conduire, connaître les habitudes des usagers, ménager son rickshaw ne sauraient suffire. Maher doit fidéliser une clientèle en devenant chauffeur-livreur-coursier-convoyeur :

> « Généralement, nous faisons connaissance dans le touk-touk. Il sent que je suis quelqu'un d'honnête. Dans son travail, à la ferme, plutôt que de descendre lui-même et perdre son temps, il m'appelle sur son mobile : « tiens en venant apporte-moi ça » (*ya Mohammad hat li casa wenta gayy*). Alors moi je vais acheter ce dont il a besoin je fais la course pour lui. Je lui rends service, il n'a pas besoin de prendre un touk-touk de se déplacer lui-même, je lui fais gagner du temps et il me paye en conséquence »[540]

Coursier à l'occasion, il profite d'être motorisé pour acheminer ça et là des colis. La course peut devenir convoyage de fonds, lorsqu'il s'agit d'aller payer la livraison hebdomadaire de maïs, pour une batterie de poulets sous la responsabilité d'un proche, qui gagne, ainsi, du temps en évitant le déplacement :

[540] Entretien avec Maher du 14 aout 2006

> « Je fais tout un tas de service, un tel a besoin de grain pour son élevage de poulet. Je vais chez un marchand en gros, je lui dis c'est pour un tel qu'il connaît parce qu'il lui achète toujours l'alimentation des ses poulets et je lui livre les sacs directement à la ferme. Parfois, quelqu'un a de l'argent et veux le faire parvenir, attention tout le monde ne fait pas comme ça, enfin ce n'est pas une habitude. Il faut que la personne ait confiance, je prends l'argent et le remet en main propre à son destinataire. J'ai pu connaître des gens, l'un par exemple possède une ferme à l'extérieur de Bilqâs, à une dizaine de kilomètres. Je l'emmène, je reste deux trois heures là-bas, le temps pour lui d'achever ce qu'il doit faire et je le ramène. Ce propriétaire par exemple possède un *madrab* pour le riz, alors en cas de besoin, j'apporte de l'huile pour l'entretien et si nécessaire un électricien, un mécanicien »[541]

Maher, chauffeur digne de confiance, intervient dans toute sorte de transaction quotidienne, mettant sa mobilité à profit : « On fait des échanges des services. Je propose même un service personnalisé, comme si le touk-touk était une location avec chauffeur… Encore un exemple, quelqu'un comme Philippe veut connaître les secrets du touk-touk… ». En 2005, Maher s'est constitué une clientèle d'une douzaine de particuliers : « que je vais voir quand ils m'appellent ». Nous roulons quand Maher reçoit un coup de fil. Un habitué a besoin de lui tout de suite à une dizaine de kilomètre de là sur la route de Talkhâ. Je l'accompagne.

> « Fahrat, je les rencontré avant qu'il ouvre son magasin d'ordinateurs, il traînait tout le temps avec son oncle qui vend des semences. Tous les jours, je le ramenais chez lui à Tahrzi. « Salut, ça va, ça va », on a fait connaissance. Puis il m'a demandé de l'emmener à Abu Harsa, le village de sa fiancée, puis il a ouvert son premier magasin et le soir il allait au village, il m'appelait pour faire un aller-retour. On s'est connu parce que je transportais l'un de ses proches puis de fil en aiguille, plutôt que de voyager avec une tête étrangère, il faisait appel à moi, avec le mobile, il pouvait m'appeler à n'importe quelle heure de la nuit et moi j'allais le chercher. On devenu ami et il est venu mon mariage. Les gens à qui je rends service sont venus au mariage. »[542]

Fahrat nous attend dans le village de la famille maternelle de sa femme. En rickshaw on va littéralement chez les gens. A leur porte. Sa femme vient d'accoucher et c'est traditionnellement là, dans la maison familiale que se réfugie les premiers jours, la mère et le nouveau né. Aujourd'hui, c'est le rituel du septième jour après la naissance, la *subû'a* : on brûle de l'encens pour purifier la maison, on fait du bruit pour écarter le mauvais œil, on jette une mixture de sept graines et de sel pour apaiser « ceux de dessous terre », on enjambe, on

[541] Entretien avec Maher du 14 aout 2006
[542] Entretien avec Maher du 14 aout 2006

passe et repasse sept fois de suite sur le couffin protéger le nourrisson des djinns et des mauvaises influences. Si c'est un jour important, rituels et pratiques façonnent au quotidien les conceptions d'un monde invisible. Pour s'en prémunir, entre murmures et rengaines, on chuchote habituellement « *dastûr yâ rabb !* », quand on passe par un passage sombre ou que l'on monte un escalier, on s'annonce prudemment par un « *al-salâm 'alaykum* » quand on passe le seuil d'une maison ou d'un appartement, même s'il n'y a personne à l'intérieur. Il ne faut pas oublier de saluer les anges et les djinns.

L'homme, une trentaine d'année, présente bien. Costume et cravate pour l'occasion, il transpire dignement. Sur le chemin du retour, je m'assoie à coté de lui. Le mouvement apporte son lot d'air apaisant. Après les explications de Maher à propos de ma présence, il engage la conversation. Coups d'œil réciproques dans les rétroviseurs et déclaration à l'intention du chauffeur : « Dès que je peux, j'ai recours à Maher. C'est ma façon de soutenir un jeune en qui j'ai confiance. ». Puis, solennel : « C'est un devoir religieux »[543]

Fahrat est diplômé de l'université de Mansûra. Il est propriétaire à Bilqâs d'un magasin d'ordinateur. Il semble soucieux l'impression qu'il me donne. Maitrise de la posture, droit dans son costard, et de sa diction détachée et sans accent (dans la région la dernière voyelle change, *ana* devient *ani*). Peu à peu, mon interlocuteur sort de sa réserve. La rencontre impromptue d'un étranger dans le triporteur de son chauffeur habituel, sans déranger Fahrat, semble lui demander un temps d'adaptation. Un ajustement marqué dans la conversation par le passage progressif à l'anglais. Il faut dire qu'il comprend rapidement et sans s'étonner, qu'il à faire à un étudiant qui est là pour faire une étude sociale (*dirasa iktima'iyya*). Il se rend donc aussitôt utile et commente le paysage que nous traversons depuis le hameau familial d'Abu Harsa. Sa belle-famille est une grande famille de propriétaires : les Sallem. Son beau-père possèderait une quarantaine de feddans[544]. Quand on sait que la population paysanne est majoritairement composée de petits exploitants, de moins deux feddans et de paysans sans terre, voilà une famille qui compte dans le coin.

Tableau 27- Caractéristiques des exploitations agricoles en Égypte[545]

	Individus	% d'individus titulaires

[543] Entretien avec Fahrat dans le touk-touk de Maher, 29 mai 2005
[544] L'unité de mesure de la terre en Égypte est le feddan. 1 feddan = 0,46 ha
[545] Données du recensement agricole 1999/2000, Ministère de l'agriculture

Classes de titulaires en feddan	Nombre	Surface (Feddans)	ayant une autre occupation
Sans terre	821.188	0	64%
Moins de 1 Fed	**1.615.267**	**722.193**	**50%**
(1 – 2)	880.952	1.116.985	29%
(2 – 3)	516.846	1.154.031	23%
(3 – 4	239.031	768.554	23%
(4 – 5)	107.349	453.340	22%
(5 – 7)	168.945	919.479	19%
(7 – 50)	179.932	2.483.276	28%
(50 – 100)	5.528	348.492	36%
100 à +	2.281	443.427	44%
Total	**4.537.319**	**8.409.777**	**42%**

Chemin faisant, il désigne une villa adossée à un hangar. C'est le premier frigo de la région, ou plutôt le premier entrepôt réfrigéré. Un endroit où on stock la production d'une agriculture lucrative de contre-saison. Depuis la libéralisation de l'agriculture le marché doivent régir la totalité du secteur agricole égyptien - dont les mécanismes de fixation des prix des intrants, de la terre, des fermages et des productions - et ce secteur doit se dérèglementer, se moderniser, jouer les incitations à l'intensification et les avantages comparatifs, en s'orientant vers le marché extérieur, donc vers des cultures commerciales d'exportation à haute valeur ajoutée (légumes de contre-saison, fleurs coupées, etc.). L'équipement imposant marque l'apparition dans les campagnes de nouveaux acteurs. Fahrat raconte comme un petit paysan émigré en hollande depuis des années est à l'origine de l'investissement, comment il a su faire fructifier son domaine et s'immiscer localement comme le relais d'une chaine du froid à l'export qui aboutit en Europe. A l'entrée de la ville, un portail stylisé et l'aménagement de la voirie (terre plein central et fleuri) sur deux cents mètres marque la séparation avec le monde rural alentour. Une mosquée rutilante domine l'arrivée en ville. La plupart du temps, l'édifice impeccable est vide. C'est une œuvre religieuse chiite, don à la ville d'une femme qui a vécu avec son mari en Irak. Mon interlocuteur n'aime pas les chiites. Détestation largement partagée en ville, finalement il faudra attendre l'été 2006 et la victoire symbolique du Hezbollah pour entendre des commentaires, une concession tolérante à l'égard de la minorité musulmane. D'un laïus résolument anti-chiite suscité par la vue de la mosquée, Fahrat enchaine par une sociologie sauvage de l'organisation sociale d'une petite ville. L'homme poursuit sur le trajet son opération séduction (évidemment je suis séduis). Il distingue fondamentalement trois groupes sociaux : Les riches, à savoir les héritiers des grands domaines cotonniers, les familles de propriétaires terriens ; puis le groupe des diplômés (plus ou moins riche) enfin le troisième groupe majoritaire, les ignorants (*gahl*), qu'il s'agit d'aider.

Lui-même se définit, non comme un héritier, mais comme un enfant de la modernité, d'une école qui loin d'avoir touché l'ensemble de la population, le distingue. Il se reconnait parmi les plus éduqués[546]. Un égal en quelque sorte.

Le touk-touk a révolutionné son emploi du temps et la gestion quotidienne de ses obligations familiales. Il m'explique qu'avec le touk-touk et la formule personnalisée que propose Maher, il achète du temps. En effet, le transport spécial (*makhûss*) de Bilqâs à Abu Harsa lui revient dix fois plus plus cher qu'un taxi collectif (5 LE[547] contre 50 pts) mais est aussi dix fois plus rapide. Ce qui représente un gain de temps considérable pour l'entrepreneur qu'il est. A l'usage, le touk-touk lui permet une meilleure conciliation de la famille et de son travail.

Si le rickshaw intervient dans la vie d'une majorité de citadins des petites villes et des bourgs périurbains, il offre la possibilité d'une mobilité jamais connue à ses chauffeurs. Avant d'en être propriétaire, Maher, n'est jamais vraiment sortie de Bilqâs, « peut-être deux fois à Bassandîla » à cinq kilomètres :

> « Je me levais, j'allais au magasin, je rentrais. Je restais autour de chez nous. C'est tout. Depuis que j'ai le touk-touk, je n'arrête pas, Bachawîr, jusque là j'en avais seulement entendu parler, jamais je n'y a avais mis les pieds. Bassandîla, j'y suis allé une centaine de fois. Je suis allé à al-Hafîr, t'imagines, entre trente et trente cinq kilomètres en touk-touk. Plein d'endroits où je n'étais jamais allé avant. Je me ballade, un peu comme en voiture. Et si la police l'autoriserait, nous irions à Mansûra. Mais la police nous interdit l'accès à la voie express. Donc on se ballade dans des coins près de chez nous loin des grands axes. »[548]

Maher n'est jamais allé à Gamassa en touk-touk, l'intransigeance de la police borne l'horizon de ses déplacements. A Shirbîn, « impossible tu es considéré comme un délinquant quand tu conduis un tout-touk là-bas. A Gamassa, « Impossible de conduire l'esprit tranquille, il faut

[546] Des années 1960 aux années 1990, les statistiques nationales reflètent les changements du paysage éducatif. La généralisation de l'accès à l'éducation et l'allongement de la scolarité sont deux changements significatifs entre la génération des parents et celle de leurs enfants. Alors qu'un parent sur deux est analphabète, tous les enfants ont été scolarisés : huit d'entre eux savent lire et écrire, vingt-trois ont achevé le cycle primaire et autant le secondaire. Troisième observation notable, à l'allongement de la scolarisation s'ajoute également la diminution des écarts entre les filles et les garçons. Dans notre population, les plus jeunes femmes ont accès à l'enseignement supérieur dans les mêmes proportions que leurs frères. Par l'accès, la durée et l'orientation, la situation éducative des jeunes d'aujourd'hui n'a donc pratiquement rien à voir avec celle de leurs parents (Fargues, 1995, cité dans le chômeur et le prétendant)

[547] Une course en dehors de la ville se monnaye environ 0,5 livre du km

[548] Entretien avec Maher du 30 juillet 2007

toujours filouter. Toujours sur le qui-vive, toujours en alerte, la police peut te tomber dessus à chaque instant.

Maher préfère travailler à domicile (*balad*) et dans les villages aux alentours. A Bilqâs, « nous sommes tolérés, on peut travailler normalement et le *markaz* est grand. Et maintenant, à force de circuler je connais beaucoup de monde ». En dépit, des discours alarmistes sur la sécurité routière et d'une réactualisation par la presse de la figure du chauffard à l'occasion de l'introduction de l'autorickshaw indien. L'intégration sur les routes des petites villes égyptienne du véhicule à trois roues s'est fait en douceur. A vrai dire, personne ne sait à proprement conduire. L'apprentissage est collectif, le plus souvent à deux, un dispositif d'aide latérale à la conduite consistant à être accompagné les premiers temps. Pour ma première fois, je change de poste pour devenir conducteur le temps de quelques courses. Maher est mon moniteur, comme c'est l'usage. La prise en main est simple (démarrage électronique), 4 vitesses (plus marche arrière). Le démarrage a été largement simplifié par les ingénieurs de Bajaj. Il faut d'abord tourner la clé de contact sur « ON ». De petites lumières s'allument « c'est bon, la batterie est ok » m'explique t-il. Il faut toujours s'assurer que la vitesse est au point mort (la poignée de gauche bloquée en bas) avant d'appuyer sur le bouton « Start ». Accélérer tout doucement (main droite). Attendre un peu pour chauffer le moteur avant d'engager la première, relâcher doucement et partir… La conduite est confortable accessible à tous. Elle ne nécessite aucune prédisposition ni connaissance technique.

> « Au début, je ne savais pas manier l'engin. J'ai demandé à Ahmad (que tu connais), il m'a expliqué les rudiments, le démarrage et les vitesses (la première en haut, puis la deuxième,…). Je me suis lancé, seul sur la route. Alors oui, d'abord j'ai calé, j'ai heurté des trucs, j'étais maladroit, mais au bout du premier jour, j'ai pris la machine en main. Le lendemain je travaillais… »

La mobilité légère

Agile, manœuvrable, économique, confortable, abordable, sûr, qualifient le plus souvent, la machine indienne. « Je vais te raconter exactement mes débuts avec le touk-touk »[549], finit par accepter le shaykh Shaker. Fonctionnaire, son salaire mensuel en tant que fonctionnaire s'élèvent à 100 LE :

[549] J'ai rencontré le Shaykh par l'entremise d'Atef, jeune professeur d'anglais, propriétaire d'une vieille Opel, et ami de Fahrat. L'entretien est enregistrée le 25 septembre 2005, dans son salon vers 22h, en présence du voisin du dessus et des ses enfants.

> « En Égypte avec 100 LE tu ne fais plus rien. Tu ne peux pas faire face aux dépenses : les enfants, l'école, le logement, … Nous devions faire attention à chaque centime. On m'a proposé de conduire un touk « pour le quart » (*bi rob'a*). Je ne savais pas conduire. Je lui dis, je sais, je sais conduire… bien sûr, j'avais déjà conduit des voitures auparavant, j'ai même un permis (lequel ne gage d'aucune compétence, on l'achète le plus souvent sans examen préalable). Mais très peu. Quand l'autre chauffeur, qui assurait la première rotation est arrivé, je lui ai dit, reste et montre moi comment ca marche, apprend moi comment je dois manier cet engin. Comme je devais impérativement savoir conduire pour pouvoir gagner cet argent, j'ai appris en un quart d'heure. J'en avais besoin de cet argent, je devais donc conduire, je me suis concentré. J'étais assis à coté du premier chauffeur que je ne connaissais pas »[550]

Au début, le shaykh est maladroit, crispé sur les poignées, il a du mal à passer les vitesses, débrayer, lâcher l'accélérateur, tourner la poignée :

> « Tu t'embrouilles un peu, mais tu passes les vitesses, toujours trop tard ou toujours trop tôt. Tu dois habituer ton oreille ». Mon co-pilote me disait, tu attends trop, j'avais du mal à savoir quand rétrograder. Le compteur de vitesse ne marchait pas, je ne savais pas à quelle vitesse nous roulions. De toute manière, c'était le bruit du moteur qui comptait. Ma conduite était brutale, le freinage brusque mais comme je roulais doucement, ca le faisait. Au bout d'un quart d'heure, mon collègue est descendu, je pensais encore m'entrainait seul, mais quelques centaines de mètres plus, je m'arrêtais pour prendre mon premier client. Ce jour là, j'ai gagné 75 LE, t'imagine. C'était tout au début, le touk-touk venait d'arriver à Bilqâs (2002) »[551]

Dès le premier jour, il avait le touk-touk en main, « je m'étais habitué à la machine ». Il décide aussitôt d'acheter à crédit son propre véhicule. Il n'avait pas d'argent, mais les rentrées à cette période étaient faramineuses, (avec certains jours de pic à 200 LE), « des revenus inespérées pour un égyptien moyen comme moi ». Un revendeur à Bilqâs (dont il ne veut pas donner le nom), lui a demandé combien il pouvait rembourser chaque mois, et combien il pouvait avancer : « Je pouvais rembourser 600 LE par mensualité et j'ai fait un dépôt à l'achat de 3000 LE » (12900 – 3000 / 600= 16,5 mois). Depuis, le shaykh conduit de la première à la dernière prière de la journée (de 6h à 19h00). Fonctionnaire du ministère des *waqf*, il est responsable d'une mosquée. Il se rend donc à la mosquée en touk-touk, il dirige la première prière, ensuite il commence sa journée de chauffeur : « Même si ce n'était pas mon travail, je dois prier, donc je commence par la prière. Mes obligations rituelles et professionnelles

[550] Entretien avec Shaykh Saker, *ibid*
[551] Entretien avec Shaykh Saker, *ibid*

prennent 2 h30 par jour (soit 30 minutes par prière). Le reste du temps je tourne, il n'y pas en ville d'emplacement spécial, de stations, donc nous travaillons en roulant en permanence ». En 2005, il gagne 40 LE en moyenne par jour, mais avec des écarts du simple au double (de 30 à 60 LE). Cela dépend de la conjoncture (*gaw al-balad*), de la variation du pourvoir d'achat des habitants, qui prennent plus ou moins le touk-touk »[552].

« Je suis propriétaire-chauffeur pour pouvoir faire attention à ce qui m'appartient… », conclut Shaker. Il faut dire que c'est une très belle machine, de la très bonne qualité (*sana'a mafish ba'ad keda*), mais il a remarqué que sur les nouveaux modèles, les indiens jouaient avec la qualité « *Ye alilhu al khama (gawdet al-khama) alachan yeksabu aktar* »[553]

La machine indienne est excellente quand on l'entretien correctement :

> « Tous les trois jours, il faut changer l'huile. Tous les jours je dépense 2-3 LE pour les pneus (crevaison, gonflage,…), une chambre à air c'est 10 LE par exemple. Les câbles qu'il faut remplacer régulièrement, câble de frein, câble de débrayage pratiquement toutes les semaines. Il faut compter pour l'entretien 200 LE par mois. Je sais comment je dois m'en occuper. J'ai travaillé pour un propriétaire en apprenant peu à peu comment bien conduire et comment bien l'entretenir. Jusqu'au jour où j'ai pu acheter mon propre véhicule. D'ailleurs, encore une deux semaines et je pourrais acheter mon deuxième touk-touk »[554]

Le régime d'exploitation égyptien, (à la différence de l'Inde par exemple), repose sur le mouvement perpétuel des unités véhiculaires. Le touk-touk en maraude circule à vide, lentement, à la recherche de clients. La déambulation domine les conduites et s'est imposée comme une technique commerciale de captation des clients en déplacement. La rentabilité de la méthode déambulatoire, dépend non seulement, mais est induite par une variable stratégique souvent négligée : l'énergie. Si le carburant est un poste de coût important des transports motorisés (particulièrement dans les pays où il est fortement taxé comme l'Inde). L'Égypte, ou le Nigéria (où s'est largement insinué l'autorickshaw) sont des pays producteurs subventionnant, à travers le carburant, indirectement les transporteurs. Les politiques publiques de l'énergie contiennent les coûts de la maraude.

[552] Entretien avec Shaykh Saker, *ibid*
[553] Entretien avec Shaykh Saker, *ibid*
[554] Entretien avec Shaykh Saker, *ibid*.,

Alors pourquoi le modèle chinois est-il moins « maraudeur » que l'indien ? Le chinois fait a fait le choix d'une mobilité lourde : confort, puissance et robustesse sont des qualités qui le rapproche plus de la voiture particulière que du triporteur. C'est un modèle transitoire, qui n'a pas su tirer entièrement parti de la légèreté. Il est optimisé pour une exploitation intermédiaire entre la ligne et la maraude. Le triporteur attend à une station A pour rejoindre de manière souple et rapide une destination B. Le plus souvent, le chauffeur attend sur un emplacement dédié ses clients et roule uniquement à plein. Le confort des passagers a été préféré à celui du chauffeur. Le moteur a donc été placé sous le siège du chauffeur. Le poids du confort exige un moteur puissant et gourmand. Brûlant et bruyant, le moteur impose en retour des conditions de travail insupportables au chauffeur. Pénibilité et cherté de l'exploitation détache la technologie chinoise des transporteurs égyptiens. D'autant plus que la lourdeur d'un châssis, rassurant dans la circulation, complique les manipulations d'entretien. Elle prescrit des équipements plus lourds de maintenance, qui la détache d'une expertise technique locale, aussi rudimentaire que majoritaire. Alors qu'elles se ressemblent à s'y méprendre, la technologie indienne mise à *contrario* sur l'efficacité économique de la légèreté. Le triporteur indien est un maraudeur, il roule tout le temps. Légèreté du véhicule et du moteur favorise la maitrise de la consommation. Le chauffeur compose avec les vibrations de la route et non celles embarquées du moteur, qui se trouve à l'arrière. Faible consommation et conduite facile appellent la maraude. La légèreté autorise un régime d'exploitation maximaliste, dont la rentabilité attache les transporteurs. Si la légèreté du tout, facilite les pratiques quotidiennes d'entretien, elle induit celle de ses composants, dont l'usure s'accommode d'un régime intensif de maintenance qui lui attache solidairement mécaniciens et distributeurs de pièces.



Photo 37- Bilqâs © Ferhat al-Yatim (01/2006)

CONCLUSION

Intimement liée à la « culture matérielle », la notion de technique a évolué pour couvrir des réseaux d'action hétérogènes : « portées en sciences humaines par des chercheurs comme M. Callon, B. Latour, J. Law et bien d'autres, ces théories de l'action ont contribué à orienter les anthropologues vers des descriptions toujours plus ramifiées des processus techniques »[555]. En effet, on ne peut parler d'autorickshaw sans mobiliser une foule de choses, des éléments (économique, géographique, historique, psychologique) d'ordinaire conçus comme étant de l'ordre du contexte. Autant de détours que l'on ne considère pas forcement comme déterminant, placent au centre de l'ethnographie la vie d'individus, autant de projets, d'espoirs, ou d'échecs qui s'accrochent discrètement au rickshaw… Pour analyser la circulation et l'usage des technologies, il faut nécessairement entrer dans leur vie quotidienne.

Dans ce travail de recherche, j'ai pu rétablir une histoire confuse, saccadée et incertaine. Pour comprendre la dynamique imprévisible des circulations technologiques et les processus par lesquels les technologies sont réinventées dans différents endroits, cette ethnographie a considéré des procès d'introduction de l'innovation. On insiste toujours sur les qualités intrinsèques des innovations pour expliquer rétrospectivement leur succès. Or, nous avons vu comment l'autorickshaw est parvenu à intéresser des individus de plus en plus nombreux, de Bombay à Kinshasa, de Simbâlawayn au Caire en passant les petites villes du Delta, l'objet a suscité des intérêts plus ou moins organisés et s'est intégré dans des réseaux d'acteurs qui l'on reprit, entretenu et déplacé.

« L'adopter, c'est l'adapter » pourrait résumer la leçon du premier chapitre. Le rickshaw à moteur en se diffusant se transforme. On va vu comment la gestion congolaise des imprévus, tout en entraînant la révision *in vivo* de la tribologie des composants du rickshaw, instaure un travail collectif d'adaptation. La subversion ingénieuse de sa mécanique, en entretenant paradoxalement sa fiabilité commerciale, stabilise une filière le temps de sa mise en route. De ce point de vue, le rickshaw à moteur est un *hybride*. Un objet conformément fermé pour garantir un monopole à son constructeur, mais suffisamment ouvert, modifiable, réversible ou « braconnable » par ses utilisateurs, en premier lieu ses mécaniciens.

[555] STOICHITA, GRIMAUD, JONES 2011

Dans le second chapitre, pour comprendre comment s'est organisé le débouché égyptien de l'innovation indienne, j'ai pu reconstituer l'enrôlement d'une multitude d'intermédiaires et le jeu de collaborations discrètes : comment toute une chaine d'associations instables entre grandes firmes et petits entrepreneurs a fondé et coordonné la commercialisation d'un objet inédit en Égypte. Une roue à l'avant, deux à l'arrière, un chauffeur, deux passagers, le principe de ce mini-taxi est aussi simple que sa mécanique. Un moteur à quatre temps transporte une cabine recouverte par une toile cirée. Le châssis abaissé supporte un siège pour le chauffeur, qui conduit les mains sur le guidon, ses passagers assis à l'arrière sur une petite banquette. L'engin docile adapte sa contenance, en biens et en personnes, au fur et à mesure de ses courses quotidiennes. Moyen de transport populaire depuis une cinquante d'année dans les villes pauvres d'Asie, le rickshaw à moteur, à l'initiative de son principal constructeur part, au tournant du vingt-et-unième siècle à la conquête du monde. Le scepticisme de son importateur semblait condamner d'emblée sa concrétisation égyptienne. C'était sans compter sur l'opportunisme d'entrepreneurs des confins qui avaient parié sur la nouveauté. En arrivant à Simbâlawayn, l'innovation s'est attaché un groupe qui va décider de la trajectoire provinciale du triporteur. Le soutien initial de jeunes diplômés a transformé chaque autorickshaw, cette technologie indienne de la pauvreté, en entreprise individuelle de transport.

Plus rapide que la marche, plus performants que la calèche, l'innovation indienne là où elle pouvait apparaitre, débouchait régulièrement en creux de la circulation automobile, déstabilisant l'existant. Pensé à l'origine pour des trajets d'ambulance cette banquette d'appoint motorisée s'est incrustée dans les petites logistiques du quotidien au cœur de l'urbanisation égyptienne. Le touk-touk parce qu'il était plus véloce était moins cher à l'usage. Son utilité répondait à une demande de rapidité, un besoin de mobilité dans des petites villes qui constituaient autant de point de ruptures de charge dans les déplacements de ses habitants. Cette banquette motorisée pilotée par un chauffeur a servi ensuite pour des trajets urbains de correspondance. Mode interstitiel, moyen de rabattement, sa prolifération s'est organisée dans les angles morts du système de transport provincial. Le transfert rapide à trois-roues d'un segment à l'autre des réseaux de communication s'est enfin combiné à un service innovant. La banquette en se démultipliant composait une offre automobile de transport urbain de point à point à tarif unique.

Reléguée en Inde, l'activité a été d'emblée dans le compromis égyptien associé à l'imaginaire du self made man, à la réussite. Alors que le triporteur avait un air de déjà vu[556], une identité matérielle, de nouvelles couches de représentations s'accrochaient à la technologie dans sa diffusion. L'objet ambulant en fluidifiant le mouvement enrichissait son opérateur. Le touk-touk rendait mobile et solvable une population jeune et pauvre. La technologie permettait surtout de se projeter enfin dans l'avenir. Elle était un projet crédible, créancier et débiteur y croyaient, s'y retrouvaient, l'objet technique s'attachant l'argent des uns et l'effort des autres. Les mobilités circulaires et flux monétaires de ses utilisateurs soutenaient le modèle à trois roues. Le rickshaw intéressait une foule de gens… De Simbâlawayn ou Bilqâs en passant par Mumbai (autrefois Bombay) et New Delhi, de nouveaux réseaux d'affaires prospéraient et agençaient le négoce transnational du triporteur. De l'importation à la distribution du véhicule, de l'échange rentable de pièces détachées à sa mécanique, de l'exploitation au nettoyage de la machine, tout un monde de la petite production urbaine s'attachait la technologie indienne dynamisant par le bas des villes égyptiennes structurellement en crise.

[556] La télévision publique égyptienne programme chaque mardi en deuxième partie de soirée un film indien.

BIBLIOGRAPHIE

ABAZA M. (2001), « Shopping Malls, Consumer Culture and the Reshaping of the Public Space in Egypt ». *Theory, Culture & Society*, vol. 18, n 5, p. 97-122.

ADELKHAH F, BAYART J-F. (2006), « Anthropologie du voyage et migrations internationales », Paris, *Les rapports du Fasopo*.

ALDER K. (2007), « Thick things: Introduction ». *ISIS*,vol. 98, no1, pp. 80-83.

AKRICH M. (1994), « Comment sortir de la dichotomie technique/société. Présentation des diverses sociologies de la technique », Latour B et Lemonnier P. *De la préhistoire aux missiles balistiques : l'intelligence sociale des techniques*, Paris, La Découverte, pp.105-131.

AKRICH M., CALLON M. et LATOUR B. (1988), « À quoi tient le succès des innovations? 1 : L'art de l'intéressement », *Gérer et comprendre*, Annales des Mines, 11, p. 4-17

AKRICH M. (1987), « Comment décrire les objets techniques ? », *Techniques et Culture*, n°9, 49-64.

AGOSSOU N.S.A (2004), « Les taxis-motos zemijan a Porto-Novo et Cotonou », *Autrepart*, n°32, pp. 135-148.

ALLEAUME G, DENIS E. (1998), « L'Égypte à l'aube du XXe siècle : pays, bourgs, cités en des temporalités divergentes ». DAKHLIA, J. (dir.) *Urbanité arabe. Hommage à Bernard Lepetit*. Paris, Sindbad, p. 225-256.

AMAR G. (2010), *Homos Mobilis*, Paris, FYP.

AMAR P. SINGERMAN D. (2005), *Cairo Cosmopolitan*. Cairo, American University in Cairo Press.

APPADURAI A (2005), *Après le colonialisme*, Paris, Payot.

APPADURAI A. (1986) « Introduction: Commodities and the Politics of Value ». *The Social Life of Things. Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge, Cambridge University Press, p. 3-63.

ASSAAD R, ARNTZ M (2005, "Constrained Geographical Mobility and Gendered Labor Market Outcomes under Structural Adjustment: Evidence from Egypt", *World Development*, vol. 33, n°3, pp. 431-454.

ASSAAD R (1990). "Informal Labor Market: The Case of The Construction Sector in Egypt", *Annual Conference of the Middle East Studies Association of North America*.

ASSAAD R. (1988), « Les zabbâlîn », *Peuples Méditerranéens*, 41-42, pp. 181-192.

BATTEGAY A, AUTANT-DORIER C (2006), « Économie morale dans des parcours de migrants entre la France et l'Algérie, et entre la Turquie et la France : Moments, scènes, lieux et portraits ». Paris, *Les rapport du Fasopo.*

BATTEGAY A. (2005), « Dubaï : économie marchande et carrefour migratoire. Étude de mise en dispositif », *Mondes en mouvement, migrants et migrations au Moyen Orient au tournant du XXI° siècle*, IFPO-Karthala, p 271-292.

BAVA S, MAZELLA S. (2001), « Samir en voyage d'affaire. Le business entre plusieurs mondes ». PERALDI, M (dir.). *« Cabas et containers »*. Paris, Maisonneuve & Larose, MMSH.

BEN AMOR T. (2004), « La terminologie dans le discours oral informel : Le cas de la mécanique auto » THOIRON P, MEJRI S (dir.) « *La terminologie, entre traduction et bilinguisme* », Hammamet, Actes du réseau de Lexicologie Terminologie Traduction de l'Agence universitaire de la francophonie, p.14-25.

BENNANI-CHRAÏBI M, FARAG I (2007), *Jeunesses des sociétés arabes*, Paris, Aux Lieux d'Être.
BERQUE J. (1952), « Qu'est-ce qu'une tribu nord-africaine ». FEBVRE L. *Mélanges*. Paris, Armand Colin, tome 1, p. 261-271.
BERQUE J. (1967), *Impérialisme et révolution*. Paris, Gallimard.
BERTONCELLO B, BREDELOUP S. (2004), *Colporteurs africains à Marseille. Un siècle d'aventures*. Éditions Autrement, collection Français d'ailleurs, peuple d'ici, n°145.
BLEUCHOT H. (1996), *Les institutions traditionnelles du monde arabe*, Paris, Karthala-Iremam.
BIJKER W. (1995), *Of Bicycles, Bakelites, and Bulbs: Toward a Theory of Sociotechnical Change*. Cambridge, MIT Press.
BOILLOT J-J. (2006), *L'économie de l'Inde*. Paris, La Découverte.
BOLTANSKI L, THEVENOT L. (1991), *De la justification, les économies de la grandeur*. Paris, Gallimard.
BOURDIEU P. (1997), « Le champ économique ». Paris, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°119.
BRAUDEL F. (1990), *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*. Paris, livre de Poche.
BREDELOUP S. (1989), *Négociant au longs cours*. Paris, l'Harmattan.
BRENNER N. (2004), *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood.* Oxford, Oxford University Press.
BROMBERGER C, CHEVALLIER D. (1999), *Carrières d'Objets*. Paris, Coll. Ethnologie de la France, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme.
BROWN L. (1981), *Innovation Diffusion: A New Perspective*, London, Methuen.
BRUNEAU M (2004), *Diasporas et Espaces transnationaux*. Paris, Economica (Anthropos ville).
BUDHIRAJA S, GHOSHAL, BAUMAN R. (2002), « The Transformation of Bajaj Auto ». European *Case Clearing House*.
BURAWOY M. (2003), « L'étude de cas élargie. Une approche réflexive, historique et comparée de l'enquête de terrain », CEFAI D, *L'Enquête de terrain*. Paris, La Découverte.
BUSH R. (2002), *Counter-Revolution in Egypt's Countryside. Land and Farmers in the Era of Economic Reform*. London, Zed Books.
CEFAI D, DAMIRAUX V. (2002), « Les risques du métier. Engagement problématique en sciences sociales ». *Culture et Conflit*, n°47, p. 145-170.
CESARI J. (1999), « Les anonymes de la mondialisation ». *Cultures et Conflits* n°33-34,
CLIFFORD J. (1997), *Routes: Travel and Translation in the Late Twentieth Century*, Harvard University Press.
CLIFFORD J. (1994), "Looking for Bomma'', *London Review of Books*, 24 mars.
CLIFFORD J. MARCUS G. (1986), *Writing Culture: The Poetics and Politics of Ethnography*, Berkeley, University of California Press.
COCHOY F. (2006), Prologue. « Taille et détail : du vaillant petit tailleur à la distribution d'aujourd'hui », *Réseaux*, n° 135-136, p. 19-31.
COCHOY F. (2003). « La « toile » comme force des points faibles ? Vers de petites entreprises « internationales », *Réseaux*, vol. 21, n° 121, pp. 119-144.
COLONNA F. (2004), *Récits de la province égyptienne. Une ethnographie sud-sud*. Paris, Actes Sud.
COSTE F, COSTEY PAUL, RABIER C. (2009), « Techno-, un préfixe qui démange » *Tracés. Revue de Sciences humaines*, n°16.

COUPAYE L, DOUNY L. (2009), « Dans la Trajectoire des Choses », *Techniques & Culture*, n°52-53.
CRAWFORD M. (2010), *Éloge du carburateur*, Paris, La Découverte.
DAUDE E. (2004), « Apports de la simulation multi-agents à l'étude des processus de diffusion », *European Journal of Geography*.
DELCROIX M. (1922), « L'Institution municipale en Égypte ». *L'Égypte contemporaine*, n°13, p. 278-321.
DENIS E. (2007) « Les villes intermédiaires dans le monde arabe ». *Cahier du GREMAMO* n°19, pp. 11-54.
DENIS E. (2006), *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l'Ecouménopolis ?* Paris, Karthala, Cedej.
DENIS E. (2001), « Du village au Caire, au village comme au Caire », *Égypte/Monde arabe*, Deuxième série, n°4-5.
DENIS E. (1994), « La mise en scène des *'ashwaiyyât*. Premier acte : Imbabâ, décembre 1992 ». *Égypte Monde Arabe*, n°20, p. 117-132.
DEPAULE J-C. (1990), « Des territoires en formation. Jeunesse et urbanisation au Caire », *Égypte Monde-Arabe*, n°1.
DEPAULE J-C. (2001), « Associations urbaines en pays d'islam », les annales de la recherche urbaine n°89, p. 108-111.
DRIESKENS B. (2006), « L'art de le dire. Une réflexion méthodologique sur les histoires de djinns et autres sujets », *Égypte/Monde arabe*, Troisième série, n°3, Terrains d'Égypte, anthropologies contemporaines.
DUNDON T. (2006). « Archéologie de la brique rouge ou le Gand Babylone ». DENIS E (dir.). *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l'écoumènopolis ?*, Paris, Karthala/Cedej, p. 181-196.
DUFLO E. (2010), *La politique de l'autonomie*, Paris, Seuil.
DUFLO E. (2010), *Le développement humain*, Paris, Seuil.
DUPUY J-P. (2005), *Petite métaphysique des tsunamis*, Paris, Seuil.
EDGERTON D. (2006), *The Shock of the Old. Technology and Global History since 1900*, London, Profile Book.
EDGERTON D. (1997), De l'innovation aux usages. Dix thèses éclectiques sur l'histoire des techniques, Annales, vol. 53, n°4.
FANCHETTE S. « Le Delta du Nil : densités de population et urbanisation des campagnes », *Fascicule de recherche*, n°32, Tours, Urbama-Orstom.
FANCHETTE S. (1990), « Densités de population et urbanisation des populations rurales : le cas du Delta du Nil », *Revue Tiers Monde*, t ; XXI, n°121n p. 29-56.
FAVRET-SAADA J. (1977), *Les Mots, la mort, les sorts : la sorcellerie dans le bocage*, Paris, Gallimard.
FONTAINE L. (2008), *L'économie morale*, Paris Gallimard.
GALLAGHER R. (1992), *the Rickshaw of Bangladesh*, Dhaka University Press.
GAMBLIN S. (1997), *Contours et détours du politique en Égypte. Les Élections législatives de 1995*. Paris, l'Harmattan.
GOBE E. (1999), *Les Hommes d'affaires égyptiens*, Paris, Karthala.
GODARD X., (2002), *Les transports et la ville en Afrique au sud du Sahara. Le temps de la débrouille et du désordre inventif*, Paris-Arcueil, Karthala-Inrets, Collection Économie et développement.
GRANOVETTER M. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78, traduit dans *Le Marché autrement*, Paris, Desclée de Brouwer, 2000.
GRIMAUD E. (2010), « Figures du trafic. Ethnographie cinétique d'un carrefour sans feu », *Tracés*, 38, p. 23-44.

HAENNI P (2001), *Banlieues indociles ? Sur la politisation des quartiers péri-urbains du Caire*. Thèse de doctorat préparé à l'institut d'Études Politiques de Paris, sous la direction de Jean Leca.

HAENNI P (1996), « Libéralisme et libéralités chez les entrepreneurs égyptiens », *Égypte/Monde arabe*, Première série, Anthropologies de l'Égypte.

HAGERSTRAND T. (1953), *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Traduit par Pred A., 1967, Chicago, University of Chicago Press.

HAGERSTRAND T. (1965), "A Monte Carlo Approach to Diffusion", *European Journal of Sociology*, 63, p. 43-67.

HILAIRE-PEREZ L. (2000), *L'invention technique au siècle des Lumières*, Paris, Albin Michel

JEANNIN P. (1995), « Distinction des compétences et niveaux de qualification : les savoirs négociants dans l'Europe moderne », *Cultures et formations négociantes dans* l'Europe *moderne*, F. ANGIOLINI et D. ROCHE (dir.), Paris, EHESS, p. 364-397.

HOPKINS N, WESTERGAARD K. (1998), *Direction of Change in Rural Egypt*. Cairo, The American University in Cairo Press.

HUCHET J.-F, RUET J (2006), "Globalisation and Opening Markets in Developing Countries and Impact on National Firms and Public Governance: the Case of India". Rapport Csh- Lse-Ncaer-Orf-Cerna.

JORION P. (2007), « Prix, vérité et socialité », *Revue du Mauss* 2007/2, n° 30, p. 117-137.

KAMRAN A. (1998), « Conflict or Cooperation: Changing Gender Roles in Rural Egyptian Household », HOPKINS, N. WESTERGAARD, K. (ed.) *Direction of Change in Rural Egypt*. Cairo, The American University in Cairo Press.

LACHAIER P. (1999), *Firmes et entreprises en Inde. La firme lignagère dans ses réseaux*. Paris, IFP-Karthala-EFEO.

LATOUR B. (2006). *Changer de société, refaire de la sociologie*. Paris, la Découverte.

LATOUR B, LEMONNIER P(1994). *De la préhistoire aux missiles balistiques. L'intelligence sociale des techniques.* Paris, La Découverte (« Recherches »).

LATOUR B. (1992), *Aramis, ou L'amour des techniques*, Paris, La Découverte.

LAVERGNE M. (2002), « Dubaï ou la métropolisation incomplète d'un pôle en relais de l'économie-monde », Les enjeux de la métropolisation en Méditerranée, *Cahiers de la Méditerranée*, CMMC, Nice, n 64, p.257-296.

LE MEUR P-Y. (1996), « Les Courtiers Locaux du Développement - Synthèse », *Bulletin de l'APAD*, n°12.

LEPETIT B. (1986), « Réseau urbain et diffusion de l'innovation dans la France préindustrielle : la création des caisses d'épargne (1818-48). *History of European Ideas*, vol 7, n°4, p. 353-375.

LEVY P. (1998), *Qu'est-ce que le virtuel ?* Paris, La Découverte.

LINHART R. (1978), *L'établi*. Paris, Les Éditions de Minuit.

LOMBARD J, STECK B. (2004), « Transports aux Suds pouvoirs, lieux et liens ». Paris, *Autrepart*, n°32.

MANRY V. (2001), *« Être en affaires ». Compétence relationnelles, éthique de la performance et ordre social aux Puces »* in PERALDI M. *Cabas et containers*. Paris Maisonneuve & Larose.

MARCHAL R, ADELKHAH F, HANAFI S. (2001), *Dubaï Cité globale*. Paris, CNRS édition, Espaces et milieux.

MARCHESNAY M. (2008), « L'hypofirme, vivier et creuset de l'innovation hypermoderne » *Innovations*, n° 27, p. 147-161.
MARCUS G. (1995), « Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography », *Annual review of anthropology*, vol. 24, p. 95-117.
MCMILLAN J. (2002), *Reinventing the Bazaar. A Natural History of Markets*. London, Norton
MEJRI S. (2006), « *La terminologie, entre traduction et bilinguisme* », Hammamet, Actes du réseau de Lexicologie Terminologie Traduction de l'Agence universitaire de la francophonie, p.14-25.
MORICONI-EBRARD F. (1995), « De la crise du centralisme au triomphe des marges ». Introduction au dossier « Géographies de l'Égypte », *Égypte/Monde Arabe*, n°22, p. 11-42.
MILLER D, SLATER D. (2000), *The Internet. An Ethnographic Approach*. Oxford-New York, Berg.
MITCHELL T. (2002), *Rule of Experts. Egypt, Techno-politics, Modernity*. Berkeley, University of California Press.
MITCHELL T. (1998), « The Market's Place », HOPKINS, N. WESTERGAARD, K. (ed.) *Direction of Change in Rural Egypt*. Cairo, The American University in Cairo Press, p. 19-40.
OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (1995), Anthropologie et développement : essai en socio-anthropologie du changement social. Paris, Karthala.
PAVAN K VARMA. (2004), *Being Indian: Why the 21st Century will be India's*. Penguin Books India.
PENEFF J. (1992), *L'hôpital en urgence*, Paris, Métailié.
PERALDI M. (2001), *Cabas et containers*, Paris Maisonneuve & Larose.
PETONNET C. (1979) *On est tous dans le brouillard. Ethnologie des banlieues*, Paris, Éditions Galilée (préface d'André Leroi-Gourhan).
PLIEZ O (2007), « Des jeans chinois dans les rues du Caire, ou les espaces discrets de la mondialisation ». *Mappemonde*, n° 88.
PORTES A. (1999), « La mondialisation par le bas », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 129, p. 15-25.
POWELL J. (1995), *The survival of the Fitters: Lives of some African Engineers*, Practical Action.
RAPINI A. (2008), « La Vespa : histoire sociale d'une innovation industrielle », *Actes de la recherches en sciences sociales*, n°169, p.72-93.
RARICK C. (2004), « The Competitive Advantage of Local Firms in Developing Economies: The Case of Bajaj of India », *Working papers series*, Barry University.
RAYMOND A. (1994) « Le Caire traditionnel – une ville administrée par ses communautés ? », *Maghreb-Machrek* n° 143 (« Monde arabe – Villes, pouvoirs et sociétés »), p. 9-16.
RENAHY N. (2005), *Les gars du coin*, Paris, La Découverte.
ROGERS E. (1995), *Diffusion of innovations*, New-York, Free Press, Macmillan Publishing Co, fouth edition (1er ed. 1962).
ROUSSILLON A. (1995), *Entre Réforme social et mouvement national. Identité et modernisation en Égypte (1882-1962)*. Le Caire, Cedej.
RUET, J. (2007), « Émergence des firmes multinationales du Sud », AFRI, volume VIII
SARKAR J, SARKAR S. (2001), « Libéralisation, mode de financement et performances des entreprises en Inde ». *Tiers-Monde*., tome 42 n°165. La libéralisation économique en Inde : inflexion ou rupture? (sous la direction de Frédéric Landy). pp. 61-82.
SAINT-JULIEN T. (1985), *La diffusion spatiale des innovations*, Montpellier, Reclus, coll. Reclus modes d'emploi.

SEJOURNE M. (2006), *Les politiques récentes de « traitement » des quartiers illégaux au Caire : nouveau enjeux et configuration du système d'acteurs ?* Thèse sous la direction de Pierre Signoles, Université François Rabelais de Tours.
SERVET J-M. (2006), *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
SONALLAH I. (1993), *Les années de Zeth*, Paris, Actes Sud.
SINGERMAN D. (1995). *Avenue of participation*. Princeton, Princeton University Press.
STAUTH G. (1993), « Return to the Village: Patterns of Spirituals, Social and Spatial Relocations of Egyptian Intellectuals in the 1980s and 1990s ». *Working Paper 193*, Sociology of Development Research Center, University of Bielefeld.
SEN A. (1998), *Éthique et économie*. Paris, Presses Universitaires de France.
SRIVASTAVA N. (2001), "Doctoral Thesis Amitav Ghosh's Ethnographic Fictions: Intertextual Links between In An Antique Land and His thesis", *The Journal of Commonwealth Literature* 2001; 36; 45.
STIGLITZ (1974), « Incentives and Risk Sharing in Sharecropping ». *Review of Economic Study*, n°41, pp. 219-255.
STOICHITA V, GRIMAUD E, JONES G., « Préambule », *Ateliers d'anthropologie*, n°35.
TARRIUS A. (2002), *La Mondialisation par le bas : Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*. Paris, Balland.
TARRIUS A. (2008), « Migrations en réseaux et cohabitations urbaines aux bordures de l'Europe ». *L'Année sociologique*, vol. 58.
TASTEVIN YP. (2011) « Panne de transmission : une chronique mécanique de la diffusion de l'autorickshaw », *Profils d'objets*, Wateau F., Perlès C., et Soulier P. (dir.), Actes de Colloque de la Maison René-Ginouvès
TASTEVIN YP. (2006), « L'Autorickshaw en Égypte : une épopée provinciale ». DENIS, Éric (ed.). *Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l'écoumènopolis ?*, Paris, Karthala/CEDEJ, p. 197-218.
TASTEVIN YP. (2003), *Alexandrie, une ville et ses ordures : Le propre et du sale dans la qualification des espaces urbains*. Mémoire de DEA (sociologie et anthropologie), université Lumière-Lyon II.
URRY J. (2006*), Sociologie de Mobilités : Une nouvelle frontière pour la sociologie ?* Paris, Armand Colin.
URRY J, SHELLER M. (2004), *Tourism Mobilities: Places to Play, Places in Play*, London and New York: Routledge.
UWAYS S. (1989), *L'histoire que je porte sur mon dos*, Le Caire, CEDEJ
WATERBURY J. (1983), *The Egypt of Nasser and Sadat. The Political of Two Regimes*, Princeton, Princeton University Press.
ZOHRY A, (2003), « The Place of Egypt in the Regional Migration System as a Receiving Country », *Revue européenne des migrations internationals*, vol. 19, n°3.

INDEX DES MOTS ET DES EXPRESSIONS EN DIALECTE EGYPTIEN

La translittération des noms et des termes arabes est systématique et simplifiée, lisible pour un non-arabisant mais la plus proche possible de l'original arabe. Les voyelles longues sont transcrites : « â », « î », û ». Les semi-consonnes sont notées « w » et « y ». La *hamza* n'est pas notée en début de mot mais apparaît au milieu ou en fin de mot par un apostrophe « ' ». La lettre *'ayn* est notée « ‘ ». Le lettre *shîn* est transcrite « sh » ; la lettre *thâ'*, « th » ; la lettre *ghayn* « gh » ; la lettre *qâf* « q ». Les emphatiques ne sons pas prises en compte.

‘â’iliyya, 299
‘agala, 94
‘ahd, 340
‘amal ma‘aya bi l-kilma, 387
‘arabeyya hantûr, 332
‘arabeyya karro, 331, 342
‘arbagî, 336, 354
‘asabiyya, 340
‘aysha, 381
‘umda, 295
‘urfî, 312
'amaliyyat Kafr al-Battîkh, 365
'ashwâ'iyyât, 307
'ayyez aftar bayti, 378
'ilmi, 277
â’iliyya, 64
al-dûnia mish 'ayza tedini, 378
al-fagr, 255
al-ghayb, 397
Alhawi, 376
al-karâm, 259
al-mohandis al-fannî, 290
al-salâm ‘alaykum, 413
al-suyûl fi idna, 257
al-tahawwulât al-iqtisâdiyya wa al-igtimâ‘iyya li l-mudun al-saghîra, 277
al-thaqâfa al-ikhwâniyya, 276
altirnatûr, 147
al-tûk-tûk fatahat bûyût ketir, 358
amn al-dawla, 286
badîl, 229
baladi, 381
baladiyya, 139
bi l-sharaf, 387
bi rob'a, 365
bîl, 147
billiardo, 381
biyestabatnî, 53
biyestabatûnî, 269
combyuter, 385
dakht, 358
Dandasha, 388
daraga ûlâ, 376
dastûr yâ rabb, 413
dibriyaj, 147
dîn beta'hom, 136
dirasât, 398
dish markazi, 410
distribisyûn, 147
elly beytla al-gînn, 396
farâmil, 147
fashal, 367
fashâllîn, 366, 369
fûrrira, 65
gahl, 415
gallabiyya, 138
gaw, 364
gaw al-balad, 418
gîl, 94
gîl al-tûk-tûk, 312
gînn, 397
guineh, 258
hamari, 256
hantûr, 66, 226, 228, 287, 290, 299, 316, 324, 337, 343
haqqî, 387
ifrâg, 300, 301
ihna mish min ahl al-balad, 370
infitâh, 343
infitahiyyîn, 355
irch hashîsh, 247
kafîl, 78
kahrabâ’î, 388
kalâm fârigh, 396

karâsî, 381
karta, 300
kazzâb, 360
khâlî, 270, 361
khatt, 327
khawâga, 229
khidma igtima'iyya, 394
khirtî, 312, 367
kol yûm al-bayt 'ayyez, 358
kûrat sharâb, 380
la'et la'êt nafsi, 381
lî qîma, 346
liwâ', 286, 299
ma'asil, 381
madîna, 295
maglîs, 294, 296
maglis al-mahalli, 294
mahatta, 327
mahrâta, 75
majlis al-shûrâ, 276
makhûss, 415
mallâkî, 290
mandûb, 228, 229
marâkiz, 221
markaz, 295, 296
markaz shabâb, 300
markaz shurtâ, 378
markaz tûk-tûk, 365
markaz wa madina, 295
mashâkil al-shabâb, 312
mashrû'a, 234, 360
maw'if, 327
mazâg al-zâbet, 291
mish battâl, 269
mohandis dîkôr, 381
mohtaram, 158, 379
mu'allim, 228, 350
mudîr amn al-murûr, 292
mufattish, 242
mukhum ti'î, 253
mûmtaz, 376, 377
murûr, 226, 287, 291, 299
mustashâr, 61
mutakammel, 256
mûtûr, 147
nadî al-shabab, 380
nassâb, 94, 360
ni'âba, 301
ni'âba, 301
nigm, 375
nigm al-farî', 376
nizâm dâkhilî, 307
noss nahl, 229
pistûn, 147
qarya, 334
Qina, 375
qism, 295
Ra'îs maglîs al-madîna, 227
ranshûr, 336
ra's al-mâl, 110
rish al-tugârî, 238
riwish, 381
sabbâk, 367
sadîq, 395
safart wa faschalt, 378
sâfî, 269
salâheyya, 383
salla, 379
samkarî, 388
sâyi', 366
shabka, 259
shadd, 340
shahadet bayânât, 307
shamber, 147
shapmant, 147
sharaf, 246
sharbiyya, 68
sharika, 111, 360
shayâtîn, 397
shilla, 245, 381
shisha tuffâh, 381
sigma, 147
simsâr, 228, 243, 362, 365
siyâna, 394
subâba, 147
subû'a, 412
sûlûgi, 388
syan'a mafish ba'ad keda, 418
tâ'ifa, 339
ta'ifat al ma'mar, 339
ta'ifat al-hantûr, 339
tafnîch, 368
talat 'agala, 394
tangu, 147
tânia, 376
tanzîm, 80
tarabezet billiardo, 383
tawâ'if, 339
tawâ'if, 339
tawkîl, 264

tawziyya, 228
tayyeb zayy hadretak, 397
tigâra, 234
ugra, 290
ula, 376
usar, 276
virision, 147
wa al rîba fiha, 111
wâhia, 337
wakîl, 346
wasît, 109, 228, 350, 365
wasla amâna, 251
ya Mohammad hat li casa wenta gayy, 411
Ye alilhu al khama (gawdet al-khama) alachan yeksabu aktar, 418
yom al-wafâ', 255
zâbet al-mabâhis, 299
zaffa, 388
zahma, 364
Zamalkâwî, 376

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Photos

Photo 1 - Arrivée en kit du rickshaw à Kinshasa (janvier 2010) 16
Photo 4-La wasla ‘amana ou la reconnaissance de dette et le chèque de caution permet l’intervention formelle d’un tiers (tribunal) en cas de non de respect du contrat (de non paiement) 69
Photo 5 - La logistique de Salah al-Nabawi 116
Photo 6 - Salah al-Nabawi (Aout 2005) 118
Photo 7 - Samuel Khilla devant le nouveau siège de Citi à Abu Rawash (janvier 2007) 123
Photo 8 - Jugaad 127
Photo 9 - Ayaz devant son atelier mécanique 168
Photo 10 - Le showroom de Rajkumar à Pune (Décembre 2006) 174
Photo 11 - Poster dans un atelier mécanique 178
Photo 12 - Terminal de la ligne Ouest 179
Photo 13 - Garage d'Asha 183
Photo 14 - Taximètre 186
Photo 15 - En compagnie de Naïk dans les rues de Bombay (Décembre 2006) 187
Photo 16 - A proximité de la station Andheri 192
Photo 17 - Entrée du site industriel de Waluj à Aurangabad (© Bajaj) 193
Photo 18 – Vue panoramique de l’usine de Waluj (© Bajaj) 195
Photo 19 - Chaine d'assemblage de Waluj (© Indiatimes) 199
Photo 20 – Bloc moteur, colonne de direction, câbles (© Bajaj) 202
Photo 21 – Chaine d’assemblage de Waluj – Moteur CNG (© Bajaj) 203
Photo 22 - "Kaizen" (© Bajaj) 204
Photo 23 – Autorickshaw assemblés (© Bajaj) 207
Photo 24 - Nouvelle armature en acier (© Bajaj) 209
Photo 25 – Vingt-un rickshaw par conteneur (© Bajaj) 209
Photo 26 - Procédure de déballage pour caisse en acier – 3 roues (© Bajaj) 210
Photo 27 - Dispatch (© Bajaj) 212
Photo 28 - Salah Asfûr dans son échoppe 242

Photo 29- le mini-taxi de Bashan 267
Photo 30 - Plaque n° 421 à Simbâlawayn 301
Photo 31- Adlî Hussein, gouverneur du gouvernorat de Qalyûbiyya 320
Photo 32- Un chauffeur en règle « Conseil de la ville de Shubrâ al-Khayma 323
Photo 33- L'engin docile adapte sa contenance, en biens et personnes, au fur et à mesure des courses quotidiennes 403
Photo 34 - Gare routière de Satâmûnî 407
Photo 35- Les enchainements gracieux © Ferhat al-Yatim (01/2006) 409
Photo 36 - En arrivant de Mansûra © Ferhat al-Yatim (01/2006) 412
Photo 37- Bilqâs © Ferhat al-Yatim (01/2006) 423

Figures

Figure 1 - Vue éclatée d'un arbre de transmission 22
Figure 2- Bon de commande (ZEIDCO, 2001) 51
Figure 3 - al-Gouna haut-lieu de la modernité à son propre service 79
Figure 4 - Internet dans le monde 81
Figure 5 - Croquis de Nayan illustrant le marché local indien de la pièce détachée 101
Figure 6 - Croquis de Nayan illustrant sa logistique 104
Figure 7 - Schéma d'un double circuit d'importation (c) Pliez 115
Figure 8- AVERTISSEMENT : La description et les illustrations contenues dans ce catalogue ne peuvent pas être considérées comme contraignantes pour le fabricant… 142
Figure 9- Arbre à cames et tendeur de chaine (p. 10) 144
Figure 10- Devis de Nayan (20 août 2006) 149
Figure 11 - Composition du parc automobile à Bombay 188
Figure 12 - Châssis, catalogue technique de Bajaj, p. 58-59 (© Bajaj) 200
Figure 13 - Dubaï Auto Gallery en Afrique (2005-2010) 215
Figure 14 - Diffusion géographique des exportations (© Bajaj) 216
Figure 15 - Part des exportations dans les ventes (%) (© Bajaj) 216
Figure 16 - Bilan des exportations par produits (© Bajaj) 216
Figure 17 – Géo-localisation des magasins de pièces à Bilqâs à partir de relevés de terrains 245
Figure 18 - les numéros de moteur (à gauche) et de châssis (à droite) 271
Figure 19- Organigramme du découpage territorial de l'Égypte 1

Tableaux

Tableau 1- Concessions originelles de Citi (deux-roues) 37
Tableau 2- Droits de douanes en 2000 (source : Ministère des finances) 38
Tableau 3- Droits de douanes en 2000 (source : Ministère des finances) 44
Tableau 4 - Nombre d'utilisateurs d'Internet de Égypte 83
Tableau 5 - Commandes annuelles en $ 94
Tableau 6 - Premier conteneur d'Ahmad Atta (juin 2002) 110
Tableau 7- Distribution régionale des modeles de 2 et 3 roues 172

Tableau 8 - Nombre de véhicule roulant au gaz naturel dans l'agglomération du Grand Mumbai 176
Tableau 9- Production de Bajaj de deux et trois-roues 179
Tableau 10- Structure du réseau de distribution (Great Mumbai)..... 181
Tableau 11 - Ventes mensuelles du concessionnaire SHA and SAW (main dealer) 185
Tableau 12 - Chronologie d'après la brochure constructeur..... 198
Tableau 13 – Rapport annuel d'activités (2004) 206
Tableau 14 - Exportations annuelles d'autorickshaw à partir de Waluj (en millier)..... 208
Tableau 15 - Prévisions des ventes à l'export pour l'année 2006-07..... 211
Tableau 16 - Services de proximités et fonctions rares à Bilqâs (recensement de 1917) 335
Tableau 17 - Chronologie décennale des importations automobiles à partir du récit des professionnels de la route..... 337
Tableau 18- Coût d'investissement et chiffre d'affaire moyens par type de véhicule 349
Tableau 19- En combien de temps l'investissement initial sera-t-il remboursé par les flux successifs de revenus bruts (non actualisés) issus de l'investissement ? Le cas d'Emad..... 354
Tableau 20- Temps de travail journalier du rickshaw et ses hommes 355
Tableau 21 - Rickshaw d'Emad en 2006 355
Tableau 22 - Récapitulatif de M. (par année d'exploitation du touk-touk)..... 362
Tableau 23- Temps de travail (Hommos..... 395
Tableau 1- Recette du 19 août 2004..... 402
Tableau 2 relevé des courses entre 9 h et 13 h (jeudi 19 aout 2004)..... 405
Tableau 3 – Estimation comparée de la rentabilité des modes de transport collectif (sources : *Tanzîm* et opérateurs : données partielles) 411
Tableau 4- Caractéristiques des exploitations agricoles en Égypte 416

Encadrés

Encadré 1- 150 ans de télécommunications en Égypte..... 82
Encadré 2 - Adresse collectée d'un fabricant de pièces détachées et (sans qui le sache) de l'un des principaux sous-traitant de Bajaj 87
Encadré 3- - Repères toponymiques de Bilqâs..... 284
Encadré 4 - Questionnaire exploratoire auprès des chauffeurs..... 287
Encadré 5 – Cédérom « Un siècle de Recensements » 290
Encadré 6 - La tontine simple 385