

Université de Neuchâtel
Faculté de Droit et des sciences économiques

**LA NON
INDUSTRIALISATION**
**Pourquoi certains pays ou régions
ne s'industrialisent-ils pas ?**

Thèse

Présentée à la Faculté de Droit et des sciences
économiques
Pour obtenir le grade de docteur ès sciences
économiques

Par

Etienne Maillefer

EDES
Neuchâtel, 2001

Monsieur Etienne Maillefer est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée :

« LA NON INDUSTRIALISATION. Pourquoi certains pays ou régions ne s'industrialisent-ils pas ? »

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 8 Février 2001

Le Doyen
De la Faculté de droit
et des sciences économiques
Pierre Wessner

ISBN 2-8305-1068-2

EDES

Sofiski Novini Edition

Tel. : ++359 2 5815816

Remerciements

Je tiens tout particulièrement à remercier mon directeur de thèse, le professeur Jean-Pierre Gern pour l'ensemble de ses réflexions, de ses analyses toujours originales, pour ses critiques et ses conseils qui m'ont permis de mener à bien mon travail ; pour m'avoir accueilli aussi au sein de son équipe et m'avoir permis de mener mes recherches dans un cadre idéal.

Mes remerciements s'adressent également aux professeurs Denis Maillat de l'université de Neuchâtel et Pierre Judet de l'université de Grenoble pour leur lecture patiente de ma thèse ainsi que pour leurs critiques avisées ; aux professeurs Sanjaya Lall et Frances Stewart de la Queen Elizabeth House de l'université d'Oxford qui m'ont très chaleureusement accueilli durant une année et permis de participer à des séminaires et des groupes de travail dont les réflexions ont contribué à nourrir ma recherche ; à tous les chercheurs et professeurs de Dakar, de Bamako, de Ouagadougou, et plus particulièrement de l'université d'Abidjan, qui m'ont toujours reçu chaleureusement et su enrichir et réorienter ma recherche ; ainsi qu'à tous mes anciens collègues de l'Université de Neuchâtel, particulièrement à ceux du Centre de recherche sur le développement pour les nombreuses discussions qui ont enrichi ma démarche et parmi eux, plus spécialement à Alejandra Sagarra avec qui j'ai eu la chance de travailler ainsi qu'à José Corpataux pour ses remarques avisées.

Finalement, toute ma reconnaissance va à ma famille et à mes amis, qui m'ont toujours prodigué leur encouragement ; et surtout à mon épouse, Saloua ainsi qu'à notre fils Younous à qui j'aimerais dédier ce travail.

Introduction générale

Le 14 août 1954, dans un article publié par l'Observateur, Alfred Sauvy utilise pour la première fois une expression qui allait devenir célèbre, celle de Tiers monde. Par cette expression, Alfred Sauvy voulait désigner l'émergence des pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie qui devaient ainsi constituer une troisième force en opposition à celles des économies de marché et des économies socialistes. L'expression de Tiers monde fit florès car elle semblait bien correspondre à une réalité du moment. Les mouvements d'indépendance qui se manifestaient dans les pays colonisés rendaient d'ailleurs la montée de ce troisième monde encore plus manifeste.

Le Tiers monde semblait alors offrir une certaine homogénéité : les niveaux de vie étaient comparables et les problèmes paraissaient similaires d'un pays à l'autre. Les spécialistes ne tardèrent pas à parler du Tiers monde en général, indépendamment des régions concernées. Les principales divergences se cristallisèrent principalement sur le devenir de ce troisième monde. D'un côté, le courant libéral dominant s'inspirant largement des étapes de la croissance économique de Rostow, a eu tendance à parler d'économies en retard de développement, puis en voie de développement. Le Tiers monde devait ainsi se trouver au début du chemin inéluctable de l'industrialisation. De l'autre côté un certain nombre de voix discordantes se sont fait entendre. Parmi les plus importantes, il est possible de mentionner celle de l'école de la dépendance. Cette dernière dénonçait un système d'échanges inégal entre le Nord et le Sud. Un tel système, imposé par les pays industrialisés devait entraîner un transfert inéluctable des richesses vers le Nord et surtout allait bloquer durablement le développement du Tiers monde.

Aujourd'hui pourtant, le débat entre libéraux et dépendantistes est largement dépassé. Les certitudes se sont estompées, laissant peu à peu la place au doute et au questionnement. Le Tiers monde en tant que tel n'existe plus ; il s'est fragmenté en de multiples régions présentant des caractéristiques et des niveaux d'industrialisation fort différents. Ainsi, les pays asiatiques ont surgi en tant que nouvelles puissances économiques, offrant un exemple saisissant d'industrialisation rapide et réussie. Mais de l'autre côté de nombreux pays, essentiellement regroupés en Afrique sub-saharienne ont stagné, voire même régressé.

Cette évolution nous interpelle doublement. En premier lieu, nous pouvons nous demander pourquoi les pays d'Afrique sub-saharienne, qui ont pourtant bénéficié d'un même environnement international favorable que les pays asiatiques, ne se sont pas industrialisés. Ensuite, nous pouvons nous

interroger quant au devenir à court terme et à plus long terme de ces sociétés *non industrialisées*.

La première interrogation nous force à reconsidérer les économies dans leur particularisme. Les institutions, les normes économiques et sociales, les comportements ainsi que les préférences collectives ou les logiques organisationnelles sont spécifiques à une région ou un pays donné. Une analyse économique ne peut s'abstraire de la réalité économique et sociale d'un pays, au risque d'occulter l'essentiel des enjeux et des problèmes.

La deuxième interrogation nous force à saisir les potentialités de développement ou au contraire les sources de blocages actuels pour tenter d'esquisser les différentes voies possibles. Cet exercice paraît d'autant plus périlleux que le contexte de crise a renforcé un climat d'incertitude. De nombreux changements sont intervenus ; les modes d'organisation, les normes économiques et sociales se redéfinissent.

Nous pouvons toutefois douter que les pays d'Afrique sub-saharienne se trouvent engagés dans le chemin de l'industrialisation. D'une part, les tentatives avortées d'industrialisation entreprises notamment dans les années 1960 et 1970 ne sont pas restées sans effets ; les structures mises en place, loin de pouvoir servir de base à une dynamique nouvelle, pèsent lourdement sur l'économie. D'autre part, le contexte international a évolué et paraît de moins en moins favorable aux pays non industrialisés. Rétrospectivement, il paraissait plus facile pour les pays africains de s'industrialiser lors des indépendances qu'aujourd'hui. Cette occasion manquée pourrait coûter très cher ; nous pouvons même nous demander aujourd'hui s'il existe encore une voie ouverte à l'industrialisation.

Problématique

Les problèmes du Tiers monde ont été trop souvent réduits à un simple phénomène de croissance économique. Une augmentation du taux de croissance du produit intérieur brut est, encore de nos jours, perçue comme le signe d'un décollage de l'économie. En ce sens, les sources ou les mécanismes de croissance importent peu, pourvu que croissance il y ait. Les organisations financières internationales n'hésitent d'ailleurs pas à formuler des objectifs de croissance pour l'ensemble des pays du Tiers monde. Ainsi, une étude publiée par la Banque mondiale en 1990¹ fixait comme objectif principal la poursuite d'une croissance de 4 à 5% par an en valeur réelle pour les pays d'Afrique sub-saharienne. Un tel taux de croissance, en se maintenant, s'avérerait le signe incontestable d'une dynamique de développement.

¹ Banque mondiale, *L'Afrique sub-saharienne - de la crise à une croissance durable : Etude de prospective à long terme*

Le taux d'accroissement du produit intérieur brut est toutefois un indicateur global, reflétant les variables de fonctionnement d'une économie. Il permet de mesurer des augmentations globales de la production d'un pays, mais sans donner d'indications sur les modes ou les structures de production. C'est pourtant la transformation de ces derniers qui est au centre de la problématique d'industrialisation.

L'industrialisation se définit en effet comme un processus dynamique, durable et irréversible à travers lequel l'ensemble des structures économiques et sociales d'un pays se transforment. En d'autres termes elle signifie la transition ou le passage d'une société non industrialisée (société dite préindustrielle) à une société industrialisée. Les indicateurs de croissance ne peuvent saisir un tel phénomène ; les processus ou les circuits même de la croissance se transforment. Il devient ainsi beaucoup plus important de mettre l'accent sur l'évolution des structures socio-économiques et sur les dynamiques d'interactions.

Les pays d'Afrique sub-saharienne ont bien connu une période de croissance assez remarquable, jusqu'au début des années 1970. D'importants changements structurels sont également intervenus, liés principalement au développement urbain, à l'expansion des cultures de rente ou à l'implantation de firmes multinationales. Mais - et c'est là notre hypothèse de base - ces changements n'ont pas entraîné de transition vers la société industrielle. Pire : il est à craindre que les structures qui se sont transformées sont aujourd'hui devenues source de blocage et risquent de faire aboutir les efforts de croissance à l'impasse.

La croissance économique n'est ni la condition de base, ni même un indicateur fiable, du processus d'industrialisation. Elle peut en effet être induite par la création de projets d'infrastructure coûteux et sans avenir, par l'exploitation de terres ou de mines nouvelles, par l'ouverture de nouveaux marchés qui ne débouchent aucunement sur une dynamique de long terme. Les enjeux se situent ailleurs. Une économie complexe doit peu à peu se créer, impliquant une densification des réseaux d'échange, l'émergence et la mise en relation d'activités modernes dans un contexte porteur, ou en d'autres termes, la transformation de l'ensemble des structures socio-économiques.

Approche conceptuelle

L'étude historique des économies européennes tend à montrer la complexité du processus d'industrialisation. L'ensemble des structures économiques s'est transformé, et ce autant au niveau de l'agriculture, que des modes de production, des techniques ou des échanges commerciaux. Une telle analyse historique nous a mené à trois postulats essentiels :

- Tout d'abord, l'industrialisation est un processus *systémique* car il implique la transformation conjointe des structures socio-économiques. Une industrialisation ne peut s'amorcer durablement si l'une ou l'autre des structures impliquées ne se transforme pas. Par exemple, un changement des techniques et du mode de production industriel s'avère improbable sans une modernisation parallèle des structures agricoles.
- Deuxièmement, il s'avère impossible de dégager un facteur moteur du processus d'industrialisation; la dynamique s'explique par le jeu d'interrelations et les effets d'entraînement entre les différentes structures. Il n'existe pas de facteur déterminant expliquant à lui seul la dynamique d'industrialisation.
- Finalement, les changements impliquent toujours l'action des acteurs économiques et sociaux. Il n'est guère possible d'envisager une transformation structurelle sans prendre en compte l'action des acteurs : c'est à travers l'impulsion de groupes d'acteurs déterminés que de nouvelles techniques ou de nouvelles activités se créent, que le mode d'organisation économique et social se transforme ou encore que de nouveaux modèles culturels émergent.

Il nous paraît particulièrement intéressant de reprendre cette approche pour comprendre les obstacles qui grèvent de nos jours l'amorce d'industrialisation des pays d'Afrique sub-saharienne. Ces obstacles sont nombreux et ont fait l'objet de diverses analyses. D'après la sensibilité des auteurs, ils sont perçus soit au niveau micro-économique (création d'entreprises, coûts liés à la production industrielle, mode de gestion des entreprises, introduction de nouvelles cultures agricoles, etc.) soit au niveau macro-économique (faiblesse de l'épargne, étroitesse des marchés internes, endettement, etc.). Certaines études ont également tenté de réintégrer une approche méso-économique, permettant de mieux saisir des jeux d'interactions et la constitution de dynamiques locales. Chacune de ces approches possède sa pertinence propre, mais nous fait perdre une part substantielle de la réalité des problèmes.

Trop souvent ces différentes approches ont été jugées antinomiques, l'utilisation d'outils micro-économiques par exemple, se fait presque toujours à l'exclusion des autres niveaux. Il nous semble pourtant que ces approches sont complémentaires. Notre démarche se veut pourtant modeste. Elle ne consiste pas en une tentative théorique de réconciliation des niveaux micro et macro-économiques.

De façon plus pragmatique, nous pensons que les interactions entre divers facteurs particuliers sont plus importantes à prendre en compte que les facteurs eux-mêmes. Un facteur économique particulier ne peut en effet être isolé de son environnement; ce sont au contraire les interrelations et les

jeux d'interactions entre facteurs qui sont déterminants. Ainsi, par exemple, s'il est important d'analyser les obstacles à l'innovation technique au sein d'une entreprise, ces derniers ne sauraient être expliqués sans prendre en considération les interactions entre cette entreprise et l'ensemble du système économique. Ce sont ces interactions qui sont à la base des dynamiques de transformation. Il nous a ainsi semblé important de mettre en lumière les interactions apparaissant au sein d'un système économique et surtout les obstacles qui s'opposent à une transformation de ce système.

Limites de l'approche

Face à la complexité et à l'ampleur du sujet que nous traitons, notre travail ne saurait être qu'une réflexion à la fois partielle et personnelle de la réalité. Nous avons nécessairement privilégié certains liens ou certaines causalités qui nous ont paru les plus pertinents, en laissant de côté de nombreux autres. De surcroît, notre volonté de saisir les relations entre différents facteurs et structures économiques nous a mené à négliger une analyse plus ponctuelle et plus détaillée de ces derniers. Deux types de reproche pourraient dès lors nous être faits ; notre analyse peut être considérée soit comme étant trop large soit, au contraire, comme étant trop restreinte.

Trop large dans le sens où, en nous efforçant de mettre en lumière les jeux d'interactions entre différents facteurs, nous risquons de perdre de vue l'importance des facteurs spécifiques. De surcroît, les liens sont complexes et en évolution constante ; une vue d'ensemble ne permet pas toujours de saisir les dynamiques locales et l'apparition de *points critiques* où le changement peut intervenir.

Trop restreinte aussi, dans le sens où si nous désirions réellement comprendre les enjeux d'une industrialisation il faudrait dès lors s'attacher à en saisir toutes les dimensions, à la fois sociales, psychologiques, politiques et économiques. Notre travail s'est concentré principalement sur l'aspect économique. Or, les problèmes sont évidemment beaucoup plus larges ; les facteurs culturels, sociaux ou politiques jouant un rôle considérable.

Il s'agit d'être conscient de ces limites fondamentales. Mais était-il possible d'éviter ces reproches ? Nous pouvons en douter. Toute tentative de conceptualisation se doit d'élaguer, de faire des choix, de privilégier des causalités et des liens spécifiques ; il en résulte toujours une grande part de subjectivité.

Plus fondamentalement, des études plus spécifiques ou ponctuelles ne permettent guère de mettre en évidence les blocages structurels de l'industrialisation. De surcroît, de telles analyses ne peuvent déboucher sur une compréhension théorique des problèmes ; elles sont condamnées à

décrire des particularismes locaux. D'autre part, une démarche plus large, reprenant toutes les dimensions explicatives (psychologiques, politiques etc.) n'est tout simplement pas envisageable. Et ce non seulement en raison de l'effort surhumain qu'elle coûterait mais également et plus fondamentalement pour une raison simple : on ne saurait rendre compte de la réalité dans toute sa complexité. Une théorie trop holistique deviendrait ingérable et se heurterait à la diversité des situations.

La complexité des phénomènes nous incite à une grande humilité dans le choix des méthodologies et des modèles de compréhension utilisés. Il n'existe pas d'uniformité suffisante entre les différents cas historiques pour proposer une théorie holistique de l'industrialisation. De surcroît les enchaînements, les combinaisons et les interrelations entre les facteurs sont tels, qu'ils échappent aux efforts de théorisation. En réalité, aucun modèle théorique ne saurait refléter toutes les dimensions du problème étudié. Les approches sont complémentaires, permettant de mettre en lumière un aspect particulier ou donnant un angle de vision spécifique.

L'essentiel nous semble de pouvoir conserver un certain recul, une certaine méfiance aussi. Recul par rapport au conditionnement culturel et idéologique qui marque tant notre pensée. Méfiance par rapport à une trop grande rigueur scientifique qui isole la pensée dans un monde certes logique, mais entièrement coupé de la réalité. Il ne s'agit toutefois pas de rejeter toute formalisation. Au contraire, la réalité ne saurait être saisie sans un tel effort de formalisation. Nous devons avoir le courage de proposer de nouvelles hypothèses permettant d'ouvrir un débat ou de mener à de nouvelles pistes de réflexion. L'essentiel est de connaître les limites de nos outils conceptuels et de tenter de les confronter à une connaissance plus large de la réalité.

Chapitre I

Recherche d'une approche conceptuelle de l'industrialisation

Introduction

Nous n'allons pas chercher ici à privilégier une théorie particulière à laquelle nous ferions référence tout au long de ce travail. Nous allons plutôt tenter de dégager une approche heuristique en nous appuyant sur plusieurs auteurs et théories différents. Il s'agira surtout de dresser un cadre conceptuel permettant tout à la fois une compréhension globale et une interprétation des changements intervenant dans un processus d'industrialisation. Notre démarche sera essentiellement empirique et inductive : c'est à travers le particularisme, la spécificité des structures économiques et sociales qu'il est possible de saisir les éléments moteur ainsi que les obstacles du changement.

En ce sens, nous rejetons d'emblée l'universalisme des théories classiques et néoclassiques qui tendent à appliquer les mêmes outils d'analyse économique, quelque soit le champ d'analyse concerné. Nous chercherons également à mettre l'accent sur les liens et les interrelations entre les différents paramètres économiques et sociaux et surtout sur la transformation de ces liens dans un processus dynamique. Une telle approche est à la fois ambitieuse et limitée. Ambitieuse car elle tend à intégrer la complexité d'un processus de transformation en insistant non pas sur des variables isolés, mais plutôt sur les caractéristiques structurelles du changement. Limitée bien sûr, car la problématique est à la fois vaste et complexe et nous n'avons pas la prétention d'en offrir une vision exhaustive.

A notre sens, l'industrialisation ne peut se résumer à la mise en relation de variables purement économiques. Son action est plus vaste et touche tous les niveaux d'une société, que ce soit l'économique, le politique, le social ou le culturel. Elle implique à la fois une transformation d'activités économiques spécifiques et une transformation de l'organisation économique, politique et sociale. Comme l'indique Gunnar Myrdal, « il n'y a pas de problème exclusivement 'économique' ; il y a simplement des problèmes, si bien que la distinction entre les facteurs économiques et non économiques est pour le moins artificielle. Le simple fait de clarifier ce que nous entendons par problèmes économiques ou facteurs économiques implique une analyse qui inclue tous les déterminants non économiques. La seule démarcation qui en vaille la peine - et la seule qui soit pleinement logique - est celle qui existe entre les facteurs pertinents et ceux qui le sont moins » (1976, p.22).

Dans notre analyse, nous mettrons cependant l'accent sur les facteurs économiques tout en cherchant à mettre en lumière les interrelations avec leur environnement socio-politique. Un de nos principaux postulats est que l'industrialisation est un phénomène global qui opère au niveau d'une société, d'un système socio-économique. Les obstacles émergent au niveau des articulations du système, au niveau, pourrions-nous dire de l'articulation entre différentes structures économiques, politiques ou sociales.

1. Tour d'horizon des théories de l'industrialisation

1.1. Le « colbertisme » : un essai d'application des théories mercantiles

Le mercantilisme ne se présente pas sous la forme d'une théorie unifiée ni même d'une doctrine cohérente qui aurait servi de base à un ensemble de recommandations économiques. Comme l'indique Pierre Deyon, « le mercantilisme en tant que système de pensée et d'intervention a été défini par les libéraux de la fin du XVIII^{ème} siècle, pour désigner et disqualifier ceux dont ils répudiaient les arguments et les pratiques. Cette particularité crée une certaine confusion dans la polémique et l'historiographie. Tel auteur ancien est classé tantôt parmi les mercantilistes, tantôt par parmi les isolés ou les précurseurs du libéralisme. Il n'existe d'accord universel ni sur la nature de la théorie ni sur les caractéristiques de l'interventionnisme qu'elle justifie. » (1969, p.47).

Les théories et pratiques proposées semblent en effet avoir été multiples, traitant autant de l'autosuffisance nationale, que du rôle de la monnaie, de l'équilibre de la balance commerciale ou encore du protectionnisme.

Les mercantilistes s'accordent cependant sur un point central : la richesse nationale, et donc la puissance d'un Etat, découlent directement de l'enrichissement des manufacturiers et des commerçants. L'agriculture ne peut être considérée comme un secteur dynamique ; son rôle se limite à fournir des subsistances à bas prix. Les activités manufacturières et le commerce par contre permettent d'accroître la masse des profits et donc la richesse d'un pays. Le commerce occupe sans doute la place centrale du système mercantiliste : selon Antoine de Montchrestien, il devient même le but principal des « divers arts », car les industries ne peuvent produire que par son moyen. Seul le commerce fait circuler l'argent et les espèces précieuses, qui sont à la base de la puissance des Etats. La prospérité du royaume se confond ainsi avec la prospérité commerciale.

Pour les mercantilistes le développement d'un pays provient donc de l'abondance de l'argent, drainé par les activités commerciales. Ils s'accordent généralement pour appuyer les mesures de politique économique suivantes :

1. l'interdiction de la sortie des matières brutes nécessaires à l'industrie nationale,

2. la limitation de l'entrée de biens manufacturés étrangers, sauf s'ils sont directement utiles à l'industrie nationale,
3. la réglementation du commerce : il faut favoriser le commerce des nationaux et éviter que les marchands étrangers fassent sortir l'or et l'argent du pays.

Ces mesures visent essentiellement deux buts. Tout d'abord créer des industries exportatrices compétitives. Il faut avant tout exporter des biens manufacturés et non des matières brutes. Ensuite, préserver l'équilibre de la balance commerciale : il faut éviter une sortie de numéraire qui appauvrirait le pays.

Jean-Baptiste Colbert a souvent été présenté comme le principal représentant des mercantilistes. Sa politique a même pu être définie comme une application concrète des thèses du mercantilisme. Certains auteurs, tel Hecksher, n'hésitent pas à proposer le terme de colbertisme pour caractériser l'école mercantiliste toute entière. Il est indéniable que Colbert a tenté une politique dirigiste dans le sens mercantiliste du terme en développant une politique nationale de puissance. Mais on ne saurait retrouver l'ensemble des thèses mercantilistes chez Colbert : ce dernier a plutôt mis en application quelques idées fortes qui se retrouvaient couramment parmi les auteurs mercantilistes.

De manière générale, Colbert croit que la puissance du souverain, et donc de l'Etat, est directement liée à l'accroissement de la quantité d'or et d'argent dans le pays ; et cet accroissement ne peut provenir que du commerce extérieur. La politique colbertienne va s'exercer à deux niveaux essentiellement : en premier lieu, au niveau de la production industrielle, ensuite, au niveau plus général de la balance commerciale.

Pour Colbert, il est essentiel d'encourager les manufactures qui produisent pour le marché étranger. Le critère essentiel sera celui de la transformation sur sol national : d'un côté il s'agit d'exporter des biens manufacturés, de l'autre, d'importer uniquement les matières premières qui pourront être transformées par les industries. Le prix des biens manufacturés exportés comprendra donc non seulement le coût des matières premières, mais également celui du travail de transformation que l'étranger devra payer en or. Cette politique s'est traduite notamment par un contrôle plus strict des industries mais aussi par la création de plusieurs manufactures royales. Ces dernières bénéficièrent souvent de monopoles ou de subventions directes octroyés par l'Etat.

Une telle politique d'encouragement aux industries exportatrices est directement liée à la théorie mercantiliste de la balance commerciale que Colbert reprend implicitement. Il est en effet essentiel que la balance soit toujours positive. L'idée principale est que les gains découlant du commerce extérieur doivent s'investir en priorité dans la nation plutôt qu'à l'étranger.

L'Etat doit donc s'engager dans une politique protectionniste et favoriser, en sus des industries exportatrices, la création de compagnies nationales de commerce.

Le colbertisme échoua pourtant dans sa tentative d'industrialisation. De nombreuses explications ont été avancées :

- la plupart des manufactures royales n'étaient pas viables ; beaucoup sombrèrent quand les subventions disparurent,
- les compagnies maritimes françaises ne pouvaient guère soutenir la concurrence hollandaise et anglaise,
- la fiscalité était lourde et pesait fortement sur les couches les plus défavorisées, et notamment dans les milieux ruraux,
- dès 1672, les guerres mirent à mal rapidement l'ensemble des réformes politiques,
- les réformes financières ne se sont jamais attaquées aux structures de l'impôt et du budget,
- ces réformes sont survenues trop tôt et n'ont jamais joui de la faveur populaire,
- etc.

Une critique plus intéressante semble être celle qui sera développée plus tard par François Quesnay : l'agriculture est totalement absente de ces réformes. Au XVII^{ème} siècle, plus des trois quarts du revenu national français proviennent de l'agriculture, et plus des quatre cinquièmes de la population sont paysans. Comme l'écrit Ernest Labrousse, « ce n'étaient donc ni les beaux draps d'Abbeville, ni les tapisseries, ni les dentelles, ni les glaces de Saint-Gobain qui gouvernaient l'économie et déterminaient la condition matérielle de la société française. C'étaient les blés, les prés et les vignes. (...) A la grande dépression qui s'est emparée des revenus ruraux toujours majoritaires, même quelques réussites manufacturières n'eussent pu apporter qu'un soulagement léger. » (1970, p.356).

Dans un modèle mercantiliste, la dynamique de croissance repose essentiellement sur des circuits d'échange extérieurs. L'agriculture n'a d'autre rôle à jouer que de pourvoir les villes en subsistances à bon marché. Il est probable que Colbert fut lui-même conscient des limites de ce modèle ; il a en effet élaboré quelques réformes rurales, mais ces dernières n'ont jamais reçu d'application concrète. Les activités se sont ainsi développées exclusivement dans les grands centres urbains (notamment Paris) ainsi que dans les villes portuaires, le reste du pays vivant des retombées du commerce.

Il n'est peut-être pas vain de s'interroger sur la viabilité d'un tel modèle. Certes, Quesnay tout d'abord, puis l'école classique vont se gausser de la naïveté présumée des mercantilistes. Quesnay insistera sur l'importance des circuits internes de croissance que les mercantilistes ignorent et les classiques chercheront à montrer qu'il est dommageable pour l'économie d'un pays d'interdire l'entrée des biens étrangers.

Mais de telles théories seraient-elles à nouveau discréditées de nos jours ? Il est possible d'en douter. L'équilibre de la balance des paiements est même parfois devenu une priorité de certains gouvernements qui ne croient plus à son « rééquilibrage automatique ». Plus fondamentalement, de nombreux pays, notamment d'Afrique subsaharienne, tentent des politiques de développement que l'on pourrait qualifier de mercantilistes. La campagne est souvent considérée comme une source d'approvisionnement en produits vivriers bon marché, et l'accent est mis sur le secteur exportateur, source de devises. Le commerce extérieur est considéré comme le principal secteur moteur de l'économie et est ainsi redevenu le leitmotiv des politiques de développement actuelles.

Les mercantilistes du XVII^{ème} siècle pourraient peut-être même s'offusquer de certaines mesures actuelles, notamment en ce qui concerne l'incitation à l'exportation de produits bruts. Pour eux, les surplus commerciaux découlent d'une structure de production à la fois efficace et durable; seul le travail de transformation des matières peut avoir un effet bénéfique. La politique de Colbert est en ce sens évocatrice: elle a toujours cherché à condamner les exportations de matières brutes comme contraires aux intérêts du pays et à promouvoir des industries de transformation. Seule la présence de telles industries peut permettre l'exportation ultérieure de biens manufacturés.

1.2. L'école physiocrate : François Quesnay

François Quesnay est surtout connu pour sa tentative de représentation chiffrée des mécanismes de la vie économique, son fameux *tableau économique*. Ce tableau est remarquable sous de nombreux aspects. Il offre en effet un modèle dynamique de la croissance économique d'un pays. Cette dernière implique pour François Quesnay non seulement une intégration de l'ensemble des secteurs économiques, mais de manière plus fondamentale, une transformation des structures socio-économiques. Le tableau met ainsi en évidence les flux économiques dynamisants, sources même de l'enrichissement d'une nation.

Nous n'allons pourtant pas nous arrêter ici sur le tableau économique lui-même. Il nous paraît plus intéressant de reprendre, de manière plus large, les mécanismes de développement tels que les envisageaient François Quesnay. Rappelons toutefois que le tableau permet de dégager de façon précise le « produit net » qui permet la croissance du système économique. Pour tenter de voir si une activité est productive ou non, François Quesnay emploie en effet une méthode fort simple. Il isole chaque activité pour en établir son compte d'exploitation. Ce principe permet de séparer les « avances » nécessaires à cette activité, et le « produit brut » que cette activité permet de fournir. Les activités productives sont ainsi celles qui dégagent un produit

brut plus élevé que les avances. Or, selon Quesnay, les activités liées aux services et à l'industrie ne permettent pas de dégager un produit net positif ; ces activités ne paient en effet que la main-d'œuvre qui les occupe. L'agriculture par contre est productive ; la récolte permet en effet non seulement de nourrir la classe agricole, mais elle offre en sus un surplus.

Dans un article intitulé sobrement « Grains », paru en 1757 dans l'encyclopédie, François Quesnay expose très clairement son analyse. Il proteste vivement contre les politiques qui délaissent l'agriculture au profit de l'industrie et du commerce extérieur. En interdisant notamment la libre circulation des grains et en favorisant la baisse des prix agricoles ces politiques entraînent un appauvrissement des campagnes préjudiciable à l'ensemble de la société.

En évoquant le cas de la France, Quesnay écrit ainsi : « Depuis longtemps les manufactures de luxe ont séduit la nation ; nous n'avons ni la soie ni les laines convenables pour fabriquer les belles étoffes et les draps fins ; nous nous sommes livrés à une industrie qui nous était étrangère, et on y a employé un multitude d'hommes dans le temps que le royaume se dépeuplait et que les campagnes devenaient désertes. On a fait baisser le prix de nos blés, afin que la fabrication et la main-d'œuvre fussent moins chères que chez l'étranger : les hommes et les richesses se sont accumulés dans les villes ; l'agriculture, la plus féconde et la plus noble partie de notre commerce, la source des revenus du royaume, n'a pas été envisagée comme le fond primitif de nos richesses ; elle n'a paru intéresser que le fermier et le paysan : on a borné leurs travaux à la subsistance de la nation, qui par l'achat des denrées paye les dépenses de la culture ; et on a cru que c'était un commerce ou un trafic établi sur l'industrie qui devait apporter l'or et l'argent dans le royaume. » (1969, pp.139-140)

La source même de l'augmentation des revenus au sein de la société se trouve en effet être l'agriculture : « voilà le point essentiel et le plus ignoré ou du moins le plus négligé en France ; on n'y a pas même reconnu dans l'emploi des hommes la différence du produit des travaux qui ne rendent que le prix de la main-d'œuvre, d'avec celui des travaux qui payent la main-d'œuvre et qui procurent des revenus. Dans cette inattention on a préféré l'industrie à l'agriculture, et le commerce des ouvrages de fabrication au commerce des denrées du cru : on a même soutenu des manufactures et un commerce de luxe au préjudice de la culture des terres. » (1969, pp.162-163).

Les activités agricoles fournissent ainsi non seulement des biens alimentaires, mais elles sont également source de profits pour les cultivateurs et de revenus pour les propriétaires fonciers, le roi et le clergé. « Ce sont ces premières richesses, toujours renouvelées, qui soutiennent tous les autres états du royaume, qui favorisent la population, qui animent l'industrie, qui entretiennent la prospérité de la nation » (1969, p.174).

Dès le XIX^{ème} siècle pourtant, les économistes ont abandonné la théorie du produit net, telle qu'envisagée par Quesnay, refusant de considérer les activités industrielles et de commerce comme « stériles ». Il est vrai que dans une société industrielle, ayant réduit l'activité agricole à une part congrue, cette analyse perd en grande partie de sa pertinence. Cependant, il nous semble que dans le cas des sociétés non industrielles, dont l'agriculture reste

dominante, les arguments de Quesnay gardent toute leur valeur. Une transition industrielle ne peut s'amorcer sans une modernisation du secteur agricole. L'accroissement de la productivité agricole et des revenus agricoles semblent en effet jouer un rôle central dans une dynamique d'industrialisation.

Ce n'est donc pas l'agriculture en tant que telle qui joue un rôle déterminant, mais bien sa transformation ; selon François Quesnay, c'est l'accroissement de la productivité agricole, et donc l'amélioration des revenus agricoles qui est source de développement. Le passage de la petite culture à la grande est ainsi une nécessité. Dans une étude fort remarquable sur la productivité comparée des différentes cultures, Quesnay en fait la démonstration de la manière suivante : « on a vu par les détails précédents que les frais de 30 millions d'arpents de terre traités par la petite culture ne sont que de 285 millions, et que ceux que l'on ferait pour 30 millions bien traités par la grande culture seraient de 710 millions ; mais dans le premier cas le produit n'est que de 390 millions, et dans le second il serait de 1378 millions, de plus grands frais produiraient encore de plus grands profits ; la dépense et les hommes qu'exige de plus la bonne culture pour l'achat et le gouvernement des bestiaux procurent de leur côté un produit qui n'est guère moins considérable que celui des récoltes. La mauvaise culture exige cependant beaucoup de travail ; mais le cultivateur ne pouvant faire les dépenses nécessaires, ses travaux sont infructueux ; il succombe ; et les bourgeois imbéciles attribuent ses mauvais succès à la paresse. » (1969, p.218).

1.3. Les modèles d'industrialisation de l'école classique

1.3.1. Le modèle d'Adam Smith

L'ensemble du système analytique de Smith repose sur sa théorie de la valeur d'échange. Cette dernière permet non seulement de définir la valeur des biens produits par une nation, et donc le produit national, mais également de mettre en lumière l'organisation d'une société. La « faculté d'échanger » est une incitation à la spécialisation du travail : c'est par traité, troc ou achat que les hommes obtiennent les biens ou services qui leur sont mutuellement nécessaires. Cet échange est donc, selon Smith, à l'origine de la « division du travail », source principale de l'enrichissement des sociétés et condition essentielle au développement économique.

La division du travail permet en effet de diminuer les coûts de production, mais aussi, et peut-être surtout, incite à la production de biens de plus en plus sophistiqués et donc de machines pour produire ces biens. L'étendue du marché apparaît dès lors comme une contrainte dominante, qui limite les effets d'une telle division. En effet, « si le marché est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger tout le surplus du produit de son travail qui excéderait sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail d'autrui qu'il voudrait se procurer » (1976, p.52).

La division du travail impose une dépendance « organique » de la société : un homme ne pourra plus obtenir sa subsistance de son propre travail uniquement, mais il va dépendre du travail d'autrui. Ainsi, un homme sera plus ou moins riche selon la quantité de travail qu'il pourra acheter. La valeur d'un bien, pour Smith, devient égale à la quantité de travail qu'il permettra d'acheter : lorsque deux biens s'échangent, au-delà des marchandises elles-mêmes, c'est le travail nécessaire à leur production qui s'échange.

Ce qui importe pour Smith, c'est l'échange de biens matériels et non les moyens de paiement que sont l'or et l'argent. L'argent est décrit telle une « grande roue de la circulation », utile car il permet l'échange, mais n'entrant en rien dans le revenu d'une société, ce dernier étant uniquement composé de marchandises. Se greffant sur la production (agricole, manufacturière ou marchande) les revenus seront exclusivement le salaire, le profit et la rente : tout autre revenu dérive nécessairement d'une de ces trois sources.

A partir de cette définition de l'échange, Adam Smith propose une théorie de la croissance dont la principale contrainte est le capital. Ce dernier permet en effet d'augmenter la productivité du travail ainsi que le nombre de travailleurs productifs. Cependant, le capital ne met pas en activité le même travail productif selon son emploi. Aucun capital n'est aussi productif que celui du fermier, car « les hommes et les bestiaux employés aux travaux de la culture, non seulement comme les ouvriers des manufactures, donnent lieu à la reproduction d'une valeur égale à leur consommation ou au capital qui les emploie, en y joignant de plus les profits des capitalistes, mais ils produisent encore une bien plus grande valeur. Outre le capital du fermier et tous ses profits, ils donnent lieu à la reproduction régulière d'une rente pour le propriétaire » (1976, p.200).

Et pour Smith, le capitaliste préfère naturellement, pour des raisons de sécurité et de proximité, l'agriculture aux manufactures et les manufactures au commerce étranger. Ainsi, suivant un « cours naturel des choses », les capitaux se forment et s'investissent en premier lieu dans l'agriculture, puis, lorsque la rentabilité de ce secteur diminue, ils s'investissent dans les manufactures et finalement dans le commerce étranger.

Si l'enrichissement d'une nation dépend de l'accumulation et de l'emploi de son capital, ce dernier dépend lui-même de l'épargne ou du goût à épargner des classes aisées. Selon Smith, l'épargne, lorsqu'un homme riche la convertit en capital pour en tirer profit, est consommée par des ouvriers, des fabricants et artisans qui reproduisent la valeur de leur consommation annuelle. Au contraire, la part dépensée de ce même revenu est le plus souvent consommée « par des bouches inutiles et par des domestiques ».

Le commerce extérieur, s'il n'intervient que dans une phase « finale », n'en est pas moins important et source de croissance. En effet, si une marchandise est meilleur marché à l'étranger, alors on peut l'acheter avec une partie seulement du prix des marchandises qu'il aurait fallu, sinon, produire

nationalement. L'industrie nationale peut ainsi consacrer ses capitaux à des emplois plus avantageux, et la valeur échangeable de son produit annuel se trouvera augmentée d'autant.

Smith nuance lui-même son propos en admettant que des barrières douanières peuvent favoriser des manufactures qui, au bout d'un certain temps, seront aussi compétitives qu'à l'étranger. Mais, l'effet premier d'une telle réglementation est de diminuer le revenu d'une société et « ce qui diminue son revenu, n'augmentera pas son capital plus vite qu'il ne serait augmenté de lui-même, si on eût laissé le capital de l'industrie chercher l'un et l'autre leurs emplois naturels » (1976, p.258). Le commerce offre aussi un marché plus étendu pour l'excédent des produits nationaux les plus compétitifs et par conséquent va inciter un accroissement de leur production. De cette manière, un pays va augmenter son travail productif et se spécialiser dans ses activités les plus compétitives.

Dans cette optique, l'apparition de nouveaux marchés, et notamment le commerce des colonies, est bénéfique. De surcroît, ces marchés lointains permettent d'échanger un surplus pour lequel il n'existe pas de demande nationale ni de demande de marchés plus proches, contre des marchandises utiles. « Le nouveau marché, sans rien enlever à l'ancien, créerait pour ainsi dire un nouveau produit pour son propre approvisionnement ; et ce nouveau produit constituerait un nouveau capital pour faire marcher les nouveaux emplois, qui de même n'auraient pas besoin de rien ôter aux anciens » (1976, p.310).

Dans un tel système cependant, seules les entreprises les plus rentables peuvent et doivent se développer. Il est en effet naturel que les pays emploient leurs capitaux là où il sont le plus rentable sur le moment. Le modèle de Smith privilégie ainsi clairement une dynamique de court terme, n'envisageant en aucun cas ce que List appellera plus tard la « formation industrielle ». Dans un même ordre d'idée, il apparaît aussi naturel que les colonies se spécialisent dans la production de biens agricoles : « l'agriculture est proprement l'industrie des colonies nouvelles, industrie que le bon marché de la terre rend plus avantageuse que toute autre » (1976, p.312).

Cependant Smith, à travers son modèle, montre de manière pertinente que l'ouverture d'une économie sur le marché extérieur doit être le corollaire de sa croissance interne. Ce n'est qu'en situation de surproduction et d'excès de capitaux qu'un pays va naturellement se tourner vers l'extérieur ; les premières phases de développement concernent en premier lieu l'investissement agricole puis industriel.

1.3.2. Le modèle de David Ricardo

Ricardo va reprendre en partie les idées telles que développées par Adam Smith. Il va cependant diverger sur un point essentiel quand à la compréhension de la dynamique de croissance. Pour Smith en effet, ce sont les rentes tout aussi bien que les profits qui sont à la base de l'accumulation

du capital. En ce sens, le taux d'épargne devient la contrainte dominante de son modèle. Ricardo va d'emblée éliminer la rente foncière comme facteur déterminant. Pour lui, l'accumulation du capital va provenir essentiellement des profits des entrepreneurs. Le rôle de ces profits est d'autant plus important qu'ils seront automatiquement et entièrement réinvestis de manière productive.

C'est en ce sens que Ricardo soulignera l'importance d'une accumulation de capital dans le secteur productif qui dépend donc du revenu des capitalistes ou du volume de leurs profits. La demande n'est en aucun cas une contrainte pour Ricardo car « M. Say a prouvé de la manière la plus satisfaisante, qu'il n'y a point de capital, quelque considérable qu'il soit, qui ne puisse être employé dans un pays, parce que la demande des produits n'est bornée que par la production » (1971, p.254). Ainsi, il ne saurait y avoir de limite ni pour la demande, ni pour l'emploi d'un capital productif. Le taux de croissance de l'économie dépend donc uniquement de la capacité à générer des profits qui seront automatiquement épargnés et réinvestis de manière productive.

Pour Ricardo, la croissance est synonyme d'une augmentation de la quantité des biens à disposition, et non pas d'une augmentation de leur valeur. Ainsi, deux phénomènes distincts seront à même d'engendrer une croissance économique : soit un changement dans l'emploi du revenu, soit un accroissement de la productivité du travail. Dans le premier cas, une part plus importante du revenu est affectée à l'entretien des travailleurs et donc à la production, à travers un accroissement de l'épargne. Dans le second cas, une même quantité de travail permettra de produire une plus grande quantité de biens. Il est à noter que cet accroissement de productivité sera principalement dû à l'emploi des machines et des capitaux fixes.

Cette dynamique ne peut cependant que s'essouffler, les profits ayant tendance à baisser avec le « progrès » des sociétés. La démonstration de Ricardo repose essentiellement sur sa loi de répartition des revenus : les salaires et les rentes étant déterminés par certaines lois « naturelles », les profits ne seront rien d'autre que la part résiduelle aux mains des capitalistes, une fois ceux-ci déduits. Ainsi, plus les salaires seront élevés, plus les profits baisseront. « Il sera toujours vrai que les profits dépendent de la cherté ou du bas prix des salaires ; que les salaires sont réglés par le prix des denrées de première nécessité, et que le prix de ces dernières tient principalement à celui des aliments » (1971, p.103).

Or, pour Ricardo, la croissance nécessite un surcroît de subsistances qui ne peut être produit que sur des terres moins fertiles et nécessitant un travail toujours croissant. Les rendements décroissants dans l'agriculture font donc augmenter les prix relatifs des subsistances qui déterminent les salaires.

Ricardo admet que l'introduction des machines pourra, dans un premier temps, freiner cette tendance. En effet, les machines vont permettre d'épargner du travail et donc de diminuer le prix des articles de première

nécessité consommés par les ouvriers. Mais, quoique freinée, la baisse des profits se poursuivra, car la valeur relative des marchandises va baisser. Pour Ricardo les valeurs relatives des marchandises dépendent directement de la proportion de capital fixe qui sert à les produire : plus cette proportion est élevée et plus la valeur relative du bien va baisser.

Cette conséquence découle en effet d'un postulat de base chez Ricardo : seule la quantité de travail utilisée à la production d'un bien en détermine sa valeur. Le capitaliste ne pourra pas non plus augmenter ses prix pour élever sinon maintenir ses profits car « les capitaux afflueront bientôt dans cette branche de la production pour ramener, par voie de concurrence, les profits à leur taux ordinaire ». En fin de compte, seule une baisse des salaires permet l'augmentation des profits.

Un des principaux effets du commerce extérieur est de briser ce « carcan » agricole qui mène inévitablement à un état stationnaire. En effet, l'ouverture des frontières et l'importation de biens agricoles, en faisant baisser le prix relatif de ces biens, relanceront la dynamique de croissance. L'avantage d'un échange international ne s'arrête évidemment pas là. Un tel échange permettra également d'acquérir plus de marchandises étrangères contre des biens nationaux. De surcroît, et plus fondamentalement, il va entraîner une redistribution du travail et des capitaux, vers les secteurs où les « avantages naturels ou artificiels seront les plus grands ».

Cependant, un tel avantage prend toute sa substance lorsqu'il permet un transfert des capitaux et des hommes vers le secteur industriel. C'est ainsi que Ricardo écrit : « Ce n'est point en raison de l'étendue du débouché que le taux des profits augmente (...), et nous donne le moyen d'augmenter les fonds destinés à payer le travail industriel, et à multiplier les matières premières susceptibles d'être travaillées. Il importe tout autant au bonheur des hommes d'augmenter leurs jouissances par une meilleure distribution de travail, que de parvenir au même but par un accroissement dans le taux des profits (...) » (1971, p.114).

La théorie des avantages comparatifs de Ricardo se base ainsi sur une idée de redistribution du travail et des capitaux : il ne s'agit pas de créer une force productive nouvelle, mais d'utiliser au mieux celle qui existe. L'avantage comparatif est en effet fondé soit sur les ressources naturelles d'un pays, soit sur l'appareil productif existant. Pour Ricardo, l'échange international n'est pas réellement source d'une dynamique de croissance : il permet avant tout un gain de l'échange par une meilleure redistribution des facteurs de production. Comme chez Smith, le commerce international n'entraîne pas l'industrialisation d'un pays. Au contraire, c'est le commerce extérieur qui dépend directement du niveau d'industrialisation d'un pays.

1.3.3. Les limites du modèle classique d'industrialisation :

Les modèles de Smith et de Ricardo cherchent à mettre en lumière les bases de la croissance économique. Le développement résulte d'une accumulation du capital dans les secteurs productifs, permettant à la fois d'augmenter la productivité du travail et le nombre de travailleurs productifs. Cependant, les mécanismes eux-mêmes restent flous, ou déterminés par des lois « naturelles » :

- les capitaux, circulant sans entraves, se dirigent automatiquement là où ils seront le plus productif. Smith admet cependant que la transparence n'est pas totale, et il s'accorde avec Ricardo pour admettre que l'utilisation spécifique de machines dans certaines activités induit un coût supplémentaire,
- le problème de la transformation de l'épargne en investissement productif n'est guère posé,
- ni Smith ni Ricardo ne se préoccupent de la demande et ne considèrent ainsi par que l'épargne risque de créer un déficit de la demande globale qui doit être comblé,
- les salaires ne dépendent que du prix des subsistances et des biens de première nécessité,
- le commerce extérieur permet uniquement une meilleure redistribution des facteurs de production,
- le rôle du commerce extérieur est ambigu : pour les pays industrialisés, il est présenté comme l'aboutissement d'un processus de développement. Cependant, les colonies ont intérêt à se spécialiser dans l'exportation des biens agricoles, sans chercher à se développer préalablement.

Cette conception s'explique par la vision que les auteurs ont de l'économie nationale. Le modèle présente en effet les entreprises comme autant d'entités isolées, indépendantes les unes par rapport aux autres. Les activités les plus rentables attirent les capitaux alors que les moins rentables disparaissent, sans laisser de trace serions-nous tenté de dire. Ni Ricardo ni Smith n'envisagent les interrelations, les interdépendances entre activités, ni même l'émergence de circuits économiques dynamisants.

Au-delà de cet aspect réducteur du modèle classique, son intérêt principal est de démontrer que la croissance procède d'un processus endogène où la division du travail, la complexification du secteur industriel et la transformation du secteur agricole jouent un rôle prédominant. Le commerce extérieur est vu comme le corollaire de la croissance interne ; Smith le juge utile à un pays en situation de surproduction et d'excès de capitaux et Ricardo utile pour retarder la baisse tendancielle des profits survenant avec le « progrès des sociétés ».

1.4. La contestation du modèle classique : Karl Marx

L'analyse de Karl Marx se veut avant tout historique et cherche donc à mettre en lumière la dynamique de transformation qui a mené à l'économie capitaliste marchande. Dans *Le Capital* Marx s'est notamment basé sur le cas de l'Angleterre, économie la plus « achevée » de son temps, mais il en tente la généralisation. Le système capitaliste a en effet tendance à s'imposer à l'ensemble des pays qui s'industrialisent.

Pour Marx, le secteur industriel provient d'opérations qui étaient auparavant regroupées au sein d'ateliers ruraux ou artisanaux. Des activités tout d'abord assurées par le paysan pour sa propre consommation vont peu à peu échapper à ce dernier pour constituer des secteurs propres à l'économie marchande. Par exemple, le lin qui autrefois était cultivé puis filé par de petits producteurs et leur famille va se retrouver concentré dans les mains d'un manufacturier qui ne le cultive ni ne le tisse lui-même.

De cette façon, la transformation de l'agriculture a, sinon précédé, du moins été concomitante à l'essor industriel. Ce fut en effet l'expropriation de la population rurale qui a permis, selon Marx, aux manufacturiers de recruter des masses de prolétaires en dehors du milieu corporatif. « Dès que le régime capitaliste s'est emparé de l'agriculture, la demande de travail y diminue absolument à mesure que le capital s'y accumule. La répulsion de la force ouvrière n'est pas dans l'agriculture, comme en d'autres industries, compensée par une attraction supérieure. Une partie de la population des campagnes se trouve donc toujours sur le point de se convertir en population urbaine ou manufacturière, et dans l'attente de circonstances favorables à cette conversion. » (1969, p.469).

Ce transfert des activités et de la main d'œuvre s'accompagne de deux mécanismes qui le rendent possible. Tout d'abord, la productivité du sol s'accroît grâce au perfectionnement des méthodes de culture, ce qui permet de diminuer le nombre de cultivateurs pour une même production agricole. Ensuite, « les événements qui transforment les cultivateurs en salariés, et leurs moyens de subsistance et de travail en éléments matériels du capital, créent à celui-ci son marché intérieur » (1969, p.554)

Dans *Le Capital*, Marx se propose d'analyser plus précisément la dynamique du secteur industriel capitaliste issu de ces profondes transformations de la société. Son modèle se veut un dépassement de l'analyse des classiques qu'il juge réductionniste voire contradictoire. Cependant il reprendra nombre de concepts développés par l'école classique. Comme Ricardo, il admet que les biens trouvent leur valeur d'échange dans deux sources : la rareté et le travail.

De manière plus fondamentale, Marx admet également que la dynamique d'une économie repose sur le taux d'accumulation du capital. Il suppose toutefois que les profits, à la base de cette accumulation, auront tendance à baisser. Certes, Ricardo avait lui aussi supposé une baisse tendancielle des profits, mais uniquement parce que le rendement des terres avait tendance

à fléchir. Pour Marx, cette baisse est au contraire directement liée à l'accumulation du capital.

L'analyse de Marx va plus loin que celle des classiques car elle essaie de mettre en lumière non seulement les facteurs de l'accumulation mais également ses mécanismes. Il considère que la production capitaliste trouve sa raison d'être dans l'exploitation de tous les moyens qui permettent d'accroître son produit net, et donc sa plus-value, qui est source d'accumulation. Marx y voit une circularité, source même de la croissance : un certain degré d'accumulation a permis un mode capitaliste de production qui lui-même accélère l'accumulation qui va à nouveau rétroagir sur le développement de la production capitaliste etc.

Deux phénomènes vont agir en ce sens. En premier lieu le capital concentré entre les mains d'un capitaliste va croître : ce dernier va tendre en effet à accumuler des moyens de production et d'entretien du travail qui sont reproductifs de richesse. Deuxièmement, certaines forces vont agir dans le sens d'une centralisation des capitaux : une concurrence accrue sur les prix, une productivité du travail plus forte vont conduire à une production à plus grande échelle qui nécessite davantage de capitaux.

Soulignons que pour Marx, cette expansion du capital social fut favorisée par plusieurs facteurs :

- le crédit, qui a fait affluer les capitaux à la production,
- la grande industrie qui permet de convertir en moyens de production supplémentaire un énorme surcroît de produits,
- le progrès dans les transports,
- la présence d'une main-d'œuvre abondante et qui forme « une armée industrielle de réserve ».

Ainsi, l'accumulation capitaliste a pour conséquence la constitution de la grande industrie. Cette dernière peut livrer une masse toujours croissante de produits bon marché et va, dans un premier temps, stimuler d'autres industries, soit celles à qui elles fournissent des moyens de production, soit celles dont elles tirent des matières. Par effet de mimétisme, ces industries vont à leur tour passer par une métamorphose technique qui les adaptera au mode de production moderne.

Cette extension du mode de production capitaliste a plusieurs conséquences. En premier lieu, l'industrie mécanique permet de diminuer la part relative de capital variable et d'infléchir la demande absolue de travail. La surpopulation relative ne provient ainsi pas d'un accroissement trop rapide de la population ouvrière mais d'un accroissement accéléré du capital social qui lui permet de se passer d'une partie plus ou moins considérable de ses ouvriers. Ensuite, la phase d'extension et de croissance ne se fait pas de manière continue mais au contraire de manière cyclique : la

croissance se fait par phases successives, qui peuvent durer plusieurs années mais qui aboutissent toujours à une crise générale, fin d'un cycle et point de départ d'un autre.

Ricardo, 50 ans plus tôt, admettait déjà que l'introduction des machines, et donc la substitution des forces mécaniques aux forces humaines, pouvait entraîner une détérioration de la condition des ouvriers. Il va jusqu'à remettre en question son propre modèle en affirmant que les profits des capitalistes peuvent croître alors que le revenu de la société décline. Ricardo affirme même que « l'opinion des classes ouvrières sur les machines qu'ils croient fatales à leurs intérêts, ne repose pas seulement sur l'erreur et les préjugés, mais sur les principes les plus fermes, les plus nets de l'Economie politique » (1971, p.348).

Ricardo pense toutefois que seul le remplacement des hommes par les machines est néfaste à la classe ouvrière ou, en d'autres mots, si les capitalistes choisissent de détourner des capitaux déjà investis en faveur des machines. Or, en règle générale, l'achat des machines se fait par l'épargne donc sans que la condition des ouvriers en soit affectée. Au contraire, les ouvriers peuvent même en bénéficier grâce à la baisse des prix pour les biens de consommation.

Marx, tout en se basant sur les arguments de Ricardo, est allé plus loin dans sa critique du système capitaliste. Pour lui, c'est le processus d'accumulation lui-même qui se fait au détriment des classes ouvrières. En effet, l'adoption des machines ou des techniques nouvelles qui augmentent la rentabilité des capitaux, ne peut d'un autre côté que déboucher sur une diminution du rythme d'accroissement de la demande de main-d'œuvre. L'accroissement de l'offre de travail ne tardera pas à dépasser celui de la demande.

L'industrie mécanique pour Marx tend de manière très nette à diminuer la proportion de capital variable employée, donc à employer de moins en moins de travail proportionnellement au capital fixe. Marx écrit à ce sujet : « la demande de travail effective étant réglée non seulement par la grandeur du capital variable déjà mis en oeuvre, mais encore par la moyenne de son accroissement continu, l'offre de travail reste normale tant qu'elle suit ce mouvement. Mais quand le capital variable descend à une moyenne d'accroissement inférieure, la même offre de travail qui était jusque-là normale devient désormais anormale, surabondante, de sorte qu'une fraction plus ou moins considérable de la classe salariée, ayant cessé d'être nécessaire pour la mise en valeur du capital, et perdu sa raison d'être, est maintenant devenue superflue, surnuméraire. » (1969, p.459).

1.5. Le modèle de Friedrich List

Selon Friedrich List, l'économie mondiale est constituée de différentes régions ou pays, qui connaissent des niveaux de développement et de richesses très inégaux. Dans son *Système d'économie politique*, l'analyse de List va se cristalliser autour d'un problème central, celui du rattrapage des économies moins avancées. List reproche principalement à l'école classique

d'avoir omis de prendre en considération le niveau national, « intermédiaire » entre l'individu et l'économie générale. C'est en effet au niveau d'une nation que peut être comprise la dynamique d'industrialisation et que des politiques économiques prennent sens.

List a une vision holiste de l'industrialisation : l'industrie manufacturière est rattachée aux sciences, à l'art ou, plus largement, à la culture d'un pays. L'industrialisation implique une transformation de l'ensemble des structures politiques, institutionnelles ainsi qu'un changement des « pratiques et habitudes » en sus de l'acquisition et de la maîtrise de nouvelles techniques. C'est cette transformation d'ensemble qui permet de constituer ou d'accroître une « force productive », source de création de richesses.

L'école classique selon List commet une erreur essentielle en se basant sur une théorie de la valeur qui occulte l'idée de force productive. Une théorie de la valeur s'attache en effet à une meilleure redistribution des ressources et à l'accroissement de biens existants alors qu'une théorie des forces productives est à même d'expliquer le processus de création des richesses. Pour List, l'agriculture, l'industrie et le commerce doivent se développer parallèlement, à l'aide d'une politique protectionniste adéquate. Certes le pays subira une perte causée par les droits protecteurs, mais cette perte ne consiste qu'en valeurs : en contrepartie il aura acquis des « forces » au moyen desquelles il sera en mesure de produire des valeurs.

L'industrialisation est ainsi vue comme une « éducation industrielle », un passage qui ne peut se faire que par étapes. Le commerce jouera un rôle central, quoique différent, lors de chacune de ses étapes :

- Tout d'abord, l'économie est principalement agricole et ne produit donc guère de biens manufacturés. L'agriculture pourra être encouragée par l'importation des articles manufacturés étrangers et par l'exportation de ses produits. Les pays connaissant un tel niveau de développement ne sont en effet pas encore mûrs pour l'industrialisation et une tentative prématurée serait vouée à l'échec. Des mesures de restriction commerciale ne se justifient donc pas : seule la liberté du commerce avec des « peuples avancés, riches et industriels » est bénéfique ;
- dans une deuxième étape, des manufactures s'élèvent peu à peu, en même temps que le pays importe des articles manufacturés. C'est à ce moment qu'une politique économique nationale est nécessaire afin de permettre l'essor de ces nouvelles industries. Pour List, il s'agit de protéger non pas des entreprises individuelles, mais des industries ou des secteurs industriels. Un pays doit opter pour une politique de protection « lorsque son éducation intellectuelle, politique et économique sous l'empire de la liberté du commerce, a été poussée assez loin pour que l'importation des articles des manufactures étrangères et le manque de débouchés pour ses produits mettent obstacle à son développement ultérieur » (1851, pp.72-73) ;

- dans une troisième étape, le pays acquiert une industrie manufacturière nationale intégrée approvisionnant en majeure partie le marché intérieur. La concurrence extérieure peut jouer un certain rôle d'émulation : il convient de diminuer les droits protecteurs à mesure que la compétitivité du pays augmente ;
- finalement, le pays exporte ses produits manufacturés et importe des matières brutes et des produits agricoles. Le pays développe l'ensemble de ses forces productives et échange ses biens manufacturés principalement contre des matières premières des « zones torrides ». Dans un tel contexte, des droits commerciaux ne se justifient plus.

Le commerce joue donc un rôle important dans le processus d'industrialisation des nations. Cependant, il n'est qu'un moyen, certes puissant mais non pas unique, de favoriser l'essor agricole et manufacturier d'un pays. « Sans doute le commerce aussi est productif, comme le soutient l'école, mais il l'est tout autrement que l'agriculture et que l'industrie manufacturière. Celles-ci fournissent des marchandises, tandis que le commerce n'est que l'intermédiaire de l'échange des marchandises entre les agriculteurs et les manufacturiers, entre les producteurs et les consommateurs. Il suit de là que le commerce doit être réglé suivant les intérêts et les besoins de l'agriculture et de l'industrie manufacturière, et non l'agriculture et l'industrie manufacturière suivant les intérêts et les besoins du commerce. » (1851, p.376). Le commerce apparaît comme le prolongement logique du développement des manufactures indigènes ainsi que des voies de communications.

List fait une distinction nette entre l'exportation des produits agricoles et celle des produits manufacturés : le passage de l'une à l'autre lui apparaît crucial. En exportant des biens agricoles, un pays améliorera son agriculture mais ne parviendra pas à la « richesse », à la « civilisation » et à la « puissance ».

Avec beaucoup d'acuité, List décrit les conséquences liées à l'absence d'industries pour un pays qui aurait atteint les limites de son développement agricole : « l'agriculture d'un pareil pays doit nécessairement se rabougrir ; car l'excédant de la population, qui, au milieu d'un grand développement manufacturier, trouverait des moyens d'existence dans les fabriques et créerait une grande demande pour les produits agricoles, qui par conséquent assurerait de beaux profits à l'agriculture, sera réduit au travail des champs, et de là à un morcellement de la terre et une petite culture aussi préjudiciables à la puissance et à la civilisation du pays qu'à sa richesse. Une nation agricole composée en majeure partie de petits cultivateurs ne peut ni verser dans le commerce intérieur des masses considérables de produits ni occasionner une forte demande d'objets fabriqués ; chacun y est à peu près borné à sa propre production comme à sa propre consommation. Sous un tel régime un système complet de communications ne peut s'établir, et les avantages immenses qui en découlent sont interdits au pays. » (1851, p.77).

La nature des rapports économiques entre pays est un enjeu fondamental chez List : l'échange de biens agricoles contre des biens manufacturés, utile dans un tout premier stade, devient rapidement une menace. « Une nation

purement agricole ne développera pas à un haut degré son commerce intérieur et extérieur, ses voies de communication, sa navigation marchande ; elle n'accroîtra pas sa population en même temps que sa prospérité ; elle n'accomplira pas de progrès sensibles dans sa culture morale, intellectuelle, sociale et politique (...). L'Etat purement agricole est infiniment au dessous de l'Etat à la fois agriculteur et manufacturier. Le premier, économiquement et politiquement, dépend toujours plus ou moins des nations étrangères qui lui prennent ses produits agricoles en retour de leurs articles fabriqués. Il ne peut pas déterminer lui-même l'étendue de sa production ; il faut qu'il attende les achats de l'étranger. » (1851, p.285).

De plus, le commerce extérieur des nations agricoles, borné aux denrées alimentaires et aux matières brutes, ne peut être que limité :

« Premièrement, parce que la nation agricole ne trouve de débouché que dans un petit nombre de nations manufacturières qui pratiquent elles-mêmes l'agriculture (...); un tel débouché n'est jamais ni certain ni constant. Le commerce de produits ruraux est toujours une affaire de spéculation, dont les profits reviennent en majeure partie aux négociants spéculateurs, mais qui ne tourne point à l'avantage des agriculteurs et de la force productive du pays ;

En second lieu, parce que l'échange des produits agricoles contre les articles fabriqués de l'étranger est fréquemment interrompu par des mesures restrictives et par des guerres ;

Troisièmement, parce que ce commerce n'intéresse que le littoral de la mer et des fleuves, mais non l'intérieur (...);

Quatrièmement, enfin, parce que la nation manufacturière peut trouver son intérêt à tirer des denrées alimentaires et des matières brutes d'autres contrées étrangères ou de colonies nouvellement fondées. » (1851, p.380-381).

Pour List le développement ne peut donc découler d'une intensification des flux agricoles. Au contraire, il s'agit de créer une rupture, de transformer activement les structures en place à l'aide de politiques commerciales judicieusement choisies. Les ébauches d'industries qui apparaissent dans une société agricole ne doivent pas être sacrifiées au nom d'un idéal classique de rentabilité ; au contraire, elles doivent être préservées et soutenues en vue de leur développement futur. Elle permettront, peu à peu, d'offrir des biens sur le marché interne qui vont se substituer aux importations.

De plus, ce qui importe n'est pas le développement d'entreprises spécifiques, mais plutôt celui des réseaux d'entreprises, des liens qui se créent entre les différentes branches de fabrication et qui sont source d'externalités. L'agriculture elle-même participe à cette intégration : « la force productive agricole est aussi d'autant plus grande que l'agriculture est plus étroitement unie par des relations à la fois locales, commerciales et politiques à une industrie manufacturière perfectionnée dans toutes ses branches. » (1851, p.254).

L'analyse de List se veut pragmatique et s'appuie sur l'exemple anglais : si ce pays a connu une telle suprématie industrielle, c'est essentiellement dû à sa politique et non aux principes « cosmopolites » développés d'après Adam Smith. List (1851, p.505) énumère les principales maximes d'Etat de l'Angleterre dont les principales sont :

- préférer l'importation des forces productives à celle des marchandises,
- entretenir et protéger soigneusement le développement de la force productive,
- ne recevoir que des matières brutes et produits agricoles, et n'exporter que des objets manufacturés,
- se réserver le cabotage et la navigation entre la métropole et les colonies,
- ne faire aux nations indépendantes de concessions qu'en ce qui touche l'importation de biens agricoles et à la condition de concessions analogues relativement à l'exportation des produits manufacturés.

A l'ensemble de ces maximes, List en ajoute une dernière : « dissimuler la vraie politique de l'Angleterre à l'aide des expressions et des arguments cosmopolites imaginés par Adam Smith, de manière à empêcher les nations étrangères de l'imiter. » (1851, p.507).

1.6. Le modèle d'Arthur Lewis

Dans sa *Théorie de la croissance économique*, Arthur Lewis va s'attacher à dégager des « lois générales » du processus d'industrialisation. Il ne s'agit pas pour lui de nier la diversité des sociétés ou de postuler un cosmopolitisme cher à l'école classique, mais plutôt de se fonder sur des observations et des études spécifiques pour en dégager « ce qui est universel ». Sa recherche va ainsi se centrer sur des attitudes ou des comportements communs à tous les hommes et qui permettent des comparaisons entre sociétés.

Dans son analyse, Lewis recherche plus particulièrement les causes de la croissance économique. Il va en souligner trois principales :

- L'effort pour économiser : c'est ce que Lewis nomme également de manière plus large « l'activité économique » qui consiste en l'effort « pour accroître le rendement d'un travail ou d'une ressource donnée, ou pour réduire le coût d'un rendement donné ».
- Le progrès des connaissances et leur application pratique : il s'agit autant des connaissances technologiques que des connaissances sociales sur l'homme et de ses relations avec ses semblables. Une organisation sociale permettant l'application des techniques et la formation professionnelle est en effet tout aussi nécessaire que les techniques elles-mêmes.
- L'augmentation du montant du capital par tête et des autres ressources.

Lewis ne considère ces trois causes isolément qu'à des fins d'analyse ; elles sont en réalité fortement liées et interagissent les unes sur les autres. De plus, des forces agissent également derrière ces causes ; certains environnements seront plus favorables que d'autres à la croissance économique. Les institutions et les croyances jouent à ce niveau un rôle fondamental.

En terme de développement économique, cette manière de voir débouche sur deux problèmes fondamentaux. En premier lieu, un problème de compatibilité : « quelles sont les institutions, les croyances ou les environnements compatibles avec la croissance économique ? ». Et deuxièmement, un problème d'évolution : de quelle manière les croyances et institutions se transforment-elles et pourquoi évoluent-elles dans un sens favorable ou contraire à la croissance économique ?

Ce n'est qu'en relation à ce cadre d'ensemble que Lewis va développer une variable qu'il juge comme étant une des conditions nécessaires à la croissance économique : la formation du capital. Il semblerait en effet qu'une corrélation existe entre la croissance du revenu national et sa part investie. Les pays industrialisés tendent à investir entre 10 et 15% de leur revenu national alors que les pays en développement, dont le revenu par tête stagne, n'en investissent au mieux que 4 à 5%. Etant donné que l'investissement doit être équilibré par l'épargne, la question essentielle sera de savoir par quel processus une société qui épargnait 5% de son revenu parvient à en épargner 12%.

Pour Lewis, la classe des entrepreneurs joue ici un rôle fondamental car non seulement elle épargne davantage que toutes les autres, mais sa part dans le revenu national a également tendance à croître. Il existe à ce niveau un processus cumulatif car le développement du secteur capitaliste résulte du réinvestissement continu des profits. Lewis y voit une certaine tendance historique explicative des « révolutions industrielles ». Il écrit en effet « l'explication fondamentale de toute 'Révolution Industrielle', c'est-à-dire de toute accélération brusque du rythme de formation du capital, réside dans une soudaine extension des occasions de faire de l'argent, que ces nouvelles perspectives soient dues à des inventions, ou à des changements dans les institutions permettant d'exploiter les possibilités existantes. Les révolutions industrielles anglaise, japonaise et russe sont toutes sur ce modèle. En chacun de ces cas, le résultat immédiat est que les bénéficiaires de la hausse de productivité vont, non pas aux classes qui augmenteraient leur consommation - paysans, salariés -, mais aux capitalistes privés ou à l'Etat sous forme d'impôts, qui les utilisent pour créer du capital supplémentaire. » (1963, p.244).

En effet, pour Arthur Lewis, et contrairement à ce que postule l'économie néoclassique, l'offre de travail est infinie à un certain taux de salaire, ce qui permet une augmentation plus rapide de la productivité que des salaires réels.

Remarquons encore que le commerce extérieur joue un rôle important lors de la phase de démarrage du processus de croissance car il permet d'élargir un marché interne souvent trop restreint. Il serait pourtant dangereux de ne développer que le secteur des exportations : il importe tout autant de développer les secteurs tournés vers le marché interne et tout particulièrement l'agriculture. Le développement envisagé de cette manière est avant tout équilibré, permettant à l'ensemble des secteurs de se développer ensemble : « la conclusion de cette analyse n'a rien de bien sensationnel : les

programmes de développement doivent prévoir l'expansion simultanée de tous les secteurs de l'économie, afin de maintenir un juste équilibre entre l'industrie et l'agriculture, et entre la production pour la consommation et la production pour l'exportation. » (1963, p.293).

De nombreux auteurs se sont opposés aux thèses d'Arthur Lewis et notamment sur ce dernier point. Pour Hirshman, par exemple, le développement ne doit pas être équilibré. Au contraire, les politiques doivent viser à créer des tensions, des disproportions ou des déséquilibres qui seront source de dynamisme. Il s'agira en particulier d'encourager quelques industries présentant de forts effets de liaison en amont et en aval : la croissance se communiquera ainsi d'une industrie à l'autre, d'un secteur à un autre. Les secteurs étant interdépendants, l'expansion de l'un d'entre eux va « déranger » les autres, mettant en mouvement des forces de « rupture » qui vont se diffuser peu à peu dans l'ensemble de l'économie.

1.7. Le modèle de W.W. Rostow

L'analyse de Rostow se veut avant tout historique. Dans son ouvrage *The Process of Economic Growth* Rostow se fonde sur l'expérience de pays aussi divers que la Grande Bretagne, la France, la Suède, la Russie le Japon ou l'Australie dont la principale caractéristique commune est d'avoir réussi leur industrialisation. C'est à travers la décomposition de l'histoire de chacune de ces économies nationales que Rostow cherche à dégager les fondements de la croissance et du développement. Il ne s'agit pas pour lui de nier le caractère unique des expériences nationales, mais il pense qu'il est néanmoins possible de dégager des caractéristiques communes.

Rostow s'intéresse tout d'abord aux « forces » opérant sur une longue période et qui sont à même de transformer une société dans son ensemble. La croissance économique s'accompagne en effet d'une profonde transformation du cadre institutionnel, politique et social. De manière très schématique, Rostow résume son argumentation en six points principaux :

1. Le produit national est fonction de la taille de son stock en capital et en force de travail ainsi que des facteurs permettant d'accroître leur productivité.
2. Le taux de croissance d'une économie est une fonction du taux de croissance de ces stocks.
3. Le taux de croissance de ces stocks dépendra essentiellement de six facultés, ou « propensions » principales :
 - la propension à développer la science,
 - la propension à l'appliquer à des fins économiques,
 - la propension à accepter les innovations,
 - la propension à rechercher des avantages matériels,

- la propension à consommer,
 - la propension à avoir des enfants.
4. Ces propensions dépendent elles-mêmes du cadre économique, social et politique en place.
 5. L'évolution à long terme de ces propension peut suivre une courbe approximative de croissance, stagnation et déclin.
 6. Des rendements décroissants peuvent aussi, à long terme, affecter la taille et la qualité de la force productive et éventuellement l'investissement agricole et industriel.

Le développement peut être induit par deux phénomènes distincts. Tout d'abord par une transformation préalable des structures politique et sociale et même des valeurs culturelles, ce qui a pour effet de permettre le développement des propensions mentionnées ci-dessus. Pour Rostow ce fut le cas d'une majorité de pays, et notamment des pays européens, qui ont connu en retour un accroissement considérable de leur production. D'un autre côté, le développement peut être induit par une meilleure exploitation des ressources existantes et donc notamment du sol et des ressources naturelles. Mais il s'agit là de ce que l'on pourrait nommer un « influx de départ ». Ce début de croissance est en effet voué à l'échec s'il ne crée pas en retour un environnement favorable à la diffusion et au développement des principales « propensions ».

Rostow va tenter de clarifier son analyse en décomposant le développement économique en une série d'étapes progressives. Il en distingue cinq principales : la société traditionnelle, la mise en place de conditions préalables au démarrage, le démarrage, la marche vers la maturité et finalement l'ère de la consommation de masse.

Le passage d'une société traditionnelle à une société moderne industrialisée, peut être décrite en quelques mots : « la période transitoire, où la société crée les conditions préalables au démarrage, le plus souvent sous la pression d'une puissance étrangère qui concourt avec certaines forces intérieures poussant à la modernisation ; le démarrage proprement dit ; la marche vers la maturité, qui se poursuit généralement pendant deux nouvelles générations, et enfin, si la hausse des revenus a compensé la diffusion de la virtuosité technologique (...), la transformation de l'économie, qui est parvenue à sa pleine maturité et qui se met à produire des biens de consommation durables et des services (alors même qu'apparaît l'Etat-providence) pour une population qui ne cesse de se concentrer dans les villes, puis dans les banlieues. » (1962, p.25).

Si l'on s'intéresse plus particulièrement à la transition industrielle, il peut être intéressant de s'arrêter sur deux phases qui semblent revêtir une importance particulière : la mise en place des conditions préalables au démarrage et le démarrage à proprement parler. Comment, en effet, une société essentiellement agricole, où plus des trois quarts de la population active travaille dans l'agriculture, doit se transformer pour que l'industrie,

les communications, le commerce et les services y deviennent prédominants ?

Certains stimuli peuvent favoriser l'amorce du développement, tels une révolution politique, une innovation technologique, un environnement international plus favorable etc. Cependant, pour Rostow, ce n'est pas la forme que revêt le stimulus qui importe, mais bien plutôt la faculté qu'ont les sociétés de pouvoir réagir. Il n'est en effet pas sûr, qu'en raison de son évolution antérieure, une société puisse réagir de façon positive, durable et toujours plus dynamique à de tels stimuli.

Selon Rostow, avant que la croissance économique ne s'amorce, il faut que certaines conditions initiales soient remplies :

- Il faut que se dégage, dans la société, une classe d'investisseurs capable d'appliquer la science moderne et les inventions qui permettent d'abaisser les coûts de production.
- Il faut un transfert d'épargne et donc que certains individus acceptent de prêter leur argent à long terme et à prendre des risques pour soutenir les entrepreneurs qui innovent.
- L'agriculture devra donc mettre à disposition du secteur industriel une part importante de ses revenus excédentaires.
- Il faut un système de formation qui permettra de faire fonctionner un système économique en pleine mutation.
- D'une manière générale, une nouvelle élite doit apparaître pour commencer à édifier « une société industrielle moderne ».

« En bref, l'accroissement du taux d'investissement - que l'économiste invoque pour présenter une vue succincte de la transition - impose une modification radicale dans l'attitude réelle de la société à l'égard de la science pure et appliquée ; devant l'introduction de changements dans les techniques de production ; à l'égard du risque, et des conditions et des méthodes de travail. » (1962, p.35).

Trois conditions supplémentaires seront nécessaires au démarrage à proprement parler :

- 1° une hausse du taux de l'investissement productif, qui passerait par exemple de moins de 5% à plus de 10% du revenu national,
- 2° la création d'un ou plusieurs importants secteurs de l'industrie de la transformation ayant un taux élevé de croissance,
- 3° l'existence ou la mise en place d'un appareil politique social et institutionnel favorisant l'investissement et l'innovation.

Au niveau du secteur industriel, Rostow met l'accent sur la constitution d'un réel tissu économique. Les industries nouvelles se développent rapidement, accroissant la demande pour d'autres biens manufacturés et pour certains services qui leur sont nécessaires. C'est la mise en relation des entreprises, leur interconnexion qui va entraîner l'expansion de l'industrie moderne et des zones urbanisées. Rostow insiste également sur l'importance que revêt la

croissance de la demande effective des produits des secteurs sur lesquels une hausse rapide de la croissance de la production peut s'appuyer.

Le secteur agricole apparaît cependant être tout aussi important : il faut absolument que sa productivité se modifie de façon radicale. Tant que l'industrie n'aura pas créé de base suffisamment large elle ne pourra guère se procurer les devises nécessaires à l'importation de denrées alimentaires. Face à l'expansion du secteur moderne, à l'accroissement des villes et de la population, l'agriculture sera soumise à de très fortes pressions. Rostow pense même que le taux d'accroissement de la production agricole peut fixer les limites de l'industrialisation d'un pays.

Une telle démarche a évidemment ses limites. Rostow en convient volontiers lorsqu'il écrit : « Il faut bien reconnaître (...) qu'une théorie qui prétendrait s'appliquer, disons, à certains aspects importants de la Grande-Bretagne de la fin du XVIII^e siècle et à la Russie de Khrouchev ; au Japon des Meiji et au Canada d'avant 1914 (...); aux Etats-Unis d'Alexandre Hamilton et à la Chine de Mao ; à l'Allemagne de Bismarck et à l'Égypte de Nasser, doit nécessairement - c'est le moins qu'on puisse dire - connaître certaines limites. » (1962, p.13).

Mais, si elle n'est pas exacte dans l'absolu, cette démarche a néanmoins le mérite de chercher à éclairer le processus de transformation historique des sociétés. Elle permet par là de dégager des caractéristiques communes de la modernisation des sociétés mais aussi, et au même degré, les spécificités de l'évolution de chacune des nations. Elle permet également d'identifier les différentes sociétés, selon leur degré « d'avancement ». En effet, pour Rostow chacune de ces étapes est caractéristique d'un type de société à travers le temps et/ou l'espace.

1.8. Le modèle de Gunnar Myrdal

Dans son approche du développement, Myrdal conteste la validité des théories classiques et néoclassiques dans leur application aux pays sous-développés. De telles analyses sont en effet issues d'une société particulière, et reflètent une culture, des modes de vie, des institutions ou des attitudes spécifiques. Les principales variables de ces modèles économiques - marché et prix, emploi et chômage, consommation et épargne, investissement et production - sont des notions abstraites et qui n'ont de sens que dans un contexte social, économique et politique donné. Les problèmes qui se posent ne sont pas exclusivement économiques ; « il y a simplement des problèmes, si bien que la distinction entre les facteurs économiques et non économiques est pour le moins artificielle. » (1976, p.22).

Dans *Le drame de l'Asie*, Myrdal insiste particulièrement sur la spécificité des structures sociale et institutionnelle des différents pays. De façon générale, les attitudes et les institutions telles qu'il a pu les observer en Asie du Sud sont

moins favorables au développement économique qu'elles ne l'ont été dans les pays occidentaux au début de leur révolution industrielle. Des politiques qui se réduisent à la sphère économique auront toutes les chances d'échouer : un pays doit au préalable chercher à transformer activement sa structure sociale et institutionnelle.

Ainsi, la transformation de l'agriculture ou de l'industrie ne peut se faire sans de profonds changements dans les attitudes et dans les institutions. L'agriculture doit passer par une réforme de son système traditionnel de métayage qui empêche la diffusion des innovations : il s'agit de transformer la classe de propriétaires agricoles en une classe « d'entrepreneurs agricoles authentiques ». De même, la modernisation de l'artisanat et de la petite entreprise devra s'accompagner d'une transformation des comportements et des institutions si l'on veut qu'elle ait un effet réel sur l'augmentation de la productivité.

La création d'entreprises modernes n'entraîne pas à elle seule un processus cumulatif d'expansion industrielle : les obstacles et goulots d'étranglement sont en effet très nombreux. « L'économie des pays sous-développés d'Asie du Sud est très peu souple et il y a partout des goulots d'étranglement. Même si tous les stimulants économiques dus au démarrage industriel pouvaient être retenus dans l'économie intérieure - ce qui, en réalité n'est pas tout à fait et parfois même pas du tout possible -, l'expansion serait vraisemblablement faible ; cependant, une planification intelligente pourrait éventuellement faire disparaître les goulots d'étranglement et autres obstacles. » (1976, p.270).

Pour Myrdal, l'offre ne crée pas sa propre demande et la demande ne produit guère plus son offre propre. D'où l'importance de la mise en place de politiques à tous les niveaux de l'économie et qui permettraient de soutenir la demande et promouvoir l'offre là où il est nécessaire de le faire.

Myrdal conçoit le développement comme un « mouvement d'ensemble » où les facteurs économiques et non économiques sont interdépendants et se transforment dans une dynamique de système. Plusieurs variables, ou « conditions » vont déterminer le développement : la production et les revenus, les conditions de production, les niveaux de vie, les attitudes devant la vie et le travail, les institutions et la politique. Aucune de ces conditions ne domine les autres.

Ces conditions sont fortement liées entre elles : un changement d'orientation d'une d'entre elles entraînera toutes les autres dans le même sens, que ce soit vers le haut ou vers le bas. « Ainsi, la faiblesse de l'épargne a tendance à empêcher la formation du capital ; les techniques grossières de production sont en partie le résultat de l'insuffisance du capital par homme ; la distribution du travail est défectueuse dans la mesure où trop de gens se consacrent à des activités relativement improductives. A leur tour, l'utilisation et l'efficacité très faibles de la main-d'œuvre sont en partie dues au caractère primaire des techniques et au manque de capital. » (1976, p.374).

Seul un « changement à sens unique » de toutes ces conditions peut engendrer un mouvement ascensionnel de l'ensemble du système et donc être source de développement. Or, on observe plutôt des lois de causalité circulaire dont le processus cumulatif tend à renforcer les variables existantes et donc empêcher leur transformation. La dynamique peut prendre la forme de « cercles vicieux » qui empêchent le développement.

Pour Myrdal cette interdépendance causale n'est pas source d'instabilité pour un système social. L'expérience démontre au contraire que la plupart des systèmes sociaux sont stables au cours de l'histoire. L'équilibre n'est pas le résultat fortuit d'une combinaison de forces instables ; il résulte au contraire de la présence d'institutions et de structures qui assurent une forte stabilité du système. De cette manière, seul un changement initial suffisamment puissant pour permettre une stimulation simultanée de toutes les variables du système, peut déboucher sur une dynamique de développement.

Le sous-développement doit ainsi être compris comme une situation spécifique - les structures en place sont spécifiques à une région, à un pays donné - et stable - les structures sont cohérentes et durables. Il n'est guère possible de parler d'un retard de croissance. Les conditions initiales de démarrage seront différentes de celles des pays occidentaux industrialisés.

L'évolution des pays asiatiques à partir des années 1960 contredit en partie l'analyse de Myrdal. Plusieurs pays du Sud Est asiatique ont en effet connu un développement extraverti que Myrdal semblait exclure. Cependant, l'existence de conditions externes favorables a sans doute contribué fortement au démarrage économique de ces pays. En termes myrdaliens, nous pourrions dire que de telles conditions ont surtout conduit à dépasser la coalition des blocages internes qui s'opposaient à la transformation de l'ensemble du système économique, politique et social en place.

1.9. Le modèle de Joseph Schumpeter

Schumpeter perçoit très clairement que les théories statiques - dont l'équilibre général de Walras constitue une des formes les plus achevées - ne sont applicables qu'à des processus qui sont stationnaires. De tels processus se contentent de se reproduire eux-mêmes, à l'identique : le changement ne peut venir que de l'extérieur (guerre, catastrophe naturelle...). Schumpeter va s'insurger contre le caractère réducteur d'une telle conception. Pour lui, le système économique n'est pas stationnaire : il possède intrinsèquement des qualités dynamiques. Schumpeter va ainsi tenter d'édifier ce qu'il appelle lui-même une « théorie purement économique du changement ».

Schumpeter ne rejette cependant pas totalement les modèles d'économie circulaire : il choisira de les reprendre, mais uniquement comme point de

départ de son analyse. C'est à partir de l'état stationnaire que Schumpeter envisage de comprendre les mécanismes du changement. Le changement n'est en effet pas extérieur au système, comme le stipulent les modèles classiques ; il est généré par des mécanismes internes au système.

Pour reprendre les termes de Schumpeter, le système économique abrite en son sein une « source d'énergie » capable de détruire irrémédiablement l'équilibre par elle-même. Il ne s'agit donc pas d'un changement quantitatif - d'une augmentation ou d'une diminution des flux économiques - mais bien d'un changement qualitatif - d'une réorganisation des flux.

Le circuit stationnaire, peut se comprendre par analogie à la circulation sanguine d'un organisme vivant : il peut croître tant que l'organisme croît, mais son parcours ne se transforme pas. Dans une vision dynamique, cependant, il en va tout autrement : « this circular flow and its channels do alter in time, and here we abandon the analogy with the circulation of the blood. For although the latter also changes in the course of the growth and decline of the organism, yet it only does so continuously, that is by steps which one can choose smaller than any assignable quantity, however small, and always within the same framework. Economic life experiences such changes too, but it also experiences others which do not appear continuously and which change the framework, the traditional course itself. » (1955, p.61).

L'essentiel, pour Schumpeter, consiste à comprendre les mécanismes de rupture de l'équilibre du circuit et donc le passage à un processus « d'évolution ». Le changement est irréversible et s'opère de manière spontanée et discontinue. C'est en ce sens que Schumpeter définit le développement : « [Development] is spontaneous and discontinuous change in the channels of the flow, disturbance of equilibrium, which forever alters and displaces the equilibrium state previously existing. Our theory of development is nothing but a treatment of this phenomenon and the processes incident to it. » (1955, p.64).

Schumpeter suppose que l'irruption du changement économique, qui permet de passer de la statique à la dynamique, ne peut se produire qu'à travers une combinaison nouvelle des facteurs de production. La production passe en effet par la combinaison des « forces » et des « choses » : l'innovation consiste à les combiner différemment. C'est la recherche active de ces nouvelles combinaisons qui entraîne le développement ou « l'évolution » d'une économie. Il existe cinq cas possibles « d'innovation » (1995, p.66) :

- 1° L'introduction d'un bien nouveau - c'est-à-dire un bien auquel le consommateur n'est pas encore familier - ou d'une qualité nouvelle d'un bien.
- 2° L'introduction d'une nouvelle méthode de production - c'est-à-dire qui n'a pas encore pu être testée dans la branche industrielle concernée. Il n'est pas nécessaire qu'elle repose sur une découverte scientifique ; elle peut tout aussi bien consister en de nouveaux procédés commerciaux.

- 3° L'ouverture d'un nouveau marché ; c'est-à-dire d'un marché sur lequel la branche industrielle en question n'était pas encore introduite, que ce marché existait ou non avant.
- 4° La conquête d'une nouvelle source de matières premières ou de produits semi-fabriqués ; à nouveau que cette source ait ou non existé auparavant.
- 5° La réalisation d'une nouvelle organisation, telle que la création d'un monopole ou au contraire sa dislocation.

Ces nouvelles combinaisons ne se produisent pas « spontanément » : elles sont le résultat de l'action d'un acteur-clé de l'économie : l'entrepreneur-innovateur. L'entrepreneur est défini de manière spécifique par Schumpeter. Ce n'est pas nécessairement le dirigeant ou l'exploitant d'une entreprise ou d'une organisation : est entrepreneur celui qui réalise des combinaisons nouvelles.

L'entrepreneur ne cherche pas uniquement à satisfaire les besoins existants des consommateurs. Il a au contraire un rôle actif de « créateur » de nouveaux besoins. « Innovations in the economic system do not as a rule take place in such a way that first new wants arise spontaneously in consumers and then the productive apparatus swings around through their pressure. (...) It is (...) the producer who as a rule initiates economic change, and consumers are educated by him if necessary ; they are, as it were, taught to want new things, or things which differ in some respect or other from those which they have been in the habit of using. » (1955, p.65).

La fonction de l'entrepreneur consiste essentiellement à vaincre toute une série de résistances. L'innovation implique en effet une transformation des routines, des habitudes ou des automatismes en place : les résistances pourront être autant psychologiques que sociales, politiques, institutionnelles ou organisationnelles. De manière générale, la société tend à favoriser le conformisme, en s'efforçant d'empêcher sinon de pénaliser les attitudes déviantes. En ce sens, les résistances furent particulièrement fortes aux origines du capitalisme, lorsque le changement était le plus radical, mais elles tendent encore à subsister « de nos jours ». Le principal défi pour l'entrepreneur sera de vaincre l'ensemble de ces résistances.

Schumpeter a cherché à tracer un portrait type de l'entrepreneur. Ce portrait semble d'autant plus important que sans entrepreneur, l'évolution ne serait tout simplement pas possible. Il est en effet le véritable levier qui permet de rompre avec les anciennes traditions, coutumes ou routines et permet d'en instaurer d'autres. En déconnexion avec l'ancien système, il met en place les prémisses d'un système économique nouveau.

L'entrepreneur est toutefois rationnel dans le sens où il est conscient des changements induits par sa conduite, même si le résultat de son action peut être incertain. Schumpeter le dépeint de la manière suivante : « In one sense, he may (...) be called the most rational and the most egotistical of all. For, (...) conscious rationality

enters much more into the carrying out of new plans, which themselves have to be worked out before they can be acted upon, than into the mere running of an established business, which is largely a matter of routine. And the typical entrepreneur is more self-centred than other types, because he relies less than they do on tradition and connection and because his characteristic task - theoretically as well as historically - consists precisely in breaking up old, and creating new, tradition. » (1955, p.91-92).

Et finalement, si l'entrepreneur innove c'est qu'il est poussé par plusieurs motifs « psychologiques » :

- tout d'abord il possède en lui le rêve et la volonté de créer un « royaume » privé et parfois aussi une dynastie,
- ensuite, il a la volonté de conquérir : le désir de combattre, de prouver sa supériorité, de chercher le succès pour le succès lui-même,
- finalement, il possède la joie de créer ou parfois tout simplement d'exercer son ingéniosité.

Schumpeter ajoute une dernière condition pour que l'évolution puisse se produire. L'entrepreneur a en effet besoin, pour produire et exécuter de nouvelles combinaisons, d'un pouvoir d'achat supplémentaire ou donc d'un crédit. L'entrepreneur, en tout cas dans un premier temps, devra emprunter le crédit : s'il n'y parvient pas, il ne peut devenir entrepreneur.

Schumpeter insiste sur le fait qu'il n'est possible de devenir entrepreneur qu'en étant auparavant débiteur. « [The entrepreneur] becomes a debtor in consequence of the logic of the process of development, or, to put it in still another way, his becoming a debtor arises from the necessity of the case and is not something abnormal, an accidental event to be explained by particular circumstances. What he first wants is credit. Before he requires any goods whatever, he requires purchasing power. » (1955, p.102).

Le crédit chez Schumpeter est indéniablement productif car il permet un emploi qualitativement différent des facteurs de production. En ce sens, il devient un facteur important de l'évolution de l'économie : il permet à l'entrepreneur de détourner à son profit des biens de production avant même « qu'il ait normalement le droit d'y puiser ». Le crédit donne ainsi un « pouvoir » à l'entrepreneur, celui de soumettre l'économie nationale, ou du moins une partie de ses forces productives, à ses desseins. « It is only thus that economic development could arise from the mere circular flow in perfect equilibrium. And this function constitutes the keystone of the modern credit structure. » (1955, p.107).

L'analyse de Schumpeter ne s'arrête cependant pas là. Le processus de développement ne consiste en effet pas en l'émergence d'innovations isolées. Au contraire, les innovations apparaissent en « grappes » : une innovation dans un secteur en incite automatiquement d'autres dans des domaines voisins. Un phénomène d'incitation et d'imitation va apparaître, expliquant l'émergence de clusters plutôt que d'entreprises indépendantes. « Why do entrepreneurs appear, not continuously, but singly in every appropriately chosen interval, but in clusters ? Exclusively because the appearance of one or a few entrepreneurs facilitates

the appearance of others, and these the appearance of more, in ever-increasing numbers.» (1955, p.228).

Ce phénomène est d'autant plus important, qu'il est à l'origine de « l'évolution » du système économique. L'apparition d'entreprises isolée ne saurait en effet perturber suffisamment le circuit pour entraîner sa transformation : les perturbations causées par l'apparition continue d'entrepreneurs seront continuellement résorbées. Par contre, l'apparition en groupe d'entrepreneurs entraînera non plus seulement un processus de « résorption » de la nouveauté mais aussi « d'adaptation » de l'économie à la nouveauté.

1.10. Le nouvel institutionnalisme : le modèle de Douglass North

Le nouvel institutionnalisme se veut essentiellement une approche critique de l'orthodoxie économique. Il ne s'est toutefois pas constitué en opposition à l'école classique ; il a au contraire émergé en son sein. Sa principale préoccupation n'est pas de remettre en cause la théorie néoclassique, mais plutôt d'élargir son champ d'analyse. Le nouvel institutionnalisme reprend ainsi à son compte les critiques formulées à l'encontre de l'orthodoxie néoclassique - portant notamment sur la rationalité limitée des acteurs et l'imperfection de l'information disponible - mais uniquement pour chercher à les dépasser.

Le nouvel institutionnalisme se fonde essentiellement sur l'économie des transactions telle que développée tout d'abord par Coase (1937) puis par Williamson (1985). Pour ces auteurs, le fonctionnement du marché entraîne de nombreux coûts qu'il s'agit de prendre en considération, tels que ceux occasionnés par la recherche de partenaires, par les négociations ou l'établissement de contrats, etc. La firme n'est pas « neutre » : elle devient un instrument qui permet de minimiser ces coûts de transaction. L'entreprise est ainsi perçue comme un moyen de combler les lacunes du marché en répondant à la contrainte d'efficacité de la coordination des transactions. Les entreprises vont évoluer dans le sens d'une « sélection » que l'on pourrait qualifier de naturelle : seule les plus performantes font subsister, induisant de cette manière une minimisation des coûts de transactions.

Le nouvel institutionnalisme va essentiellement tenter une généralisation de cette théorie en cherchant à l'appliquer non plus aux entreprises uniquement mais à l'ensemble des institutions d'une société. Un des auteurs les plus représentatifs est certainement Douglass North pour qui le développement économique est indissociable de la dynamique de transformation des structures institutionnelles. Dans *Institutions and Economic Performance* il écrit « What is about transaction costs that leads to organization ? The answers have ranged from the firm being a form of exploitation (Marglin 1974), to a response to asset specificity (Williamson

1975, 1985) to a response to measurement costs (Barzel 1982). Whatever the merits of these alternatives (and they are not altogether mutually exclusive), they all focus on the trees but not the forest. Organizations are a response to the institutional structure of societies, and in consequence, the major cause of the alteration of that institutional structure » (1993, p.254).

Pour North, les institutions se composent de normes et de règles de conduite, et vont entraîner la création d'organisations spécifiques (entreprises, syndicats, partis politiques, etc.). Si les institutions favorisent les activités productives, alors les organisations vont se transformer dans un sens favorable à de telles activités amorçant un cycle de croissance économique. Au contraire, si la structure institutionnelle tend à favoriser la redistribution ou les activités non productives, alors les organisations ne permettront pas la croissance économique.

North cherche essentiellement à démontrer que les institutions sont le facteur déterminant de la croissance économique. Le changement cependant se situe à un autre niveau : il provient essentiellement de la dynamique des organisations (autant les agents individuels que des groupes ou des entreprises etc.) qui vont interagir avec les institutions en place. Mais le comportement des acteurs reste « rationnel » (même si la rationalité est limitée notamment par la difficulté d'obtenir des informations) et « maximisateur » : le changement se fera si les coûts qui lui sont liés sont plus faibles que les profits à en tirer.

North admet cependant que les acteurs économiques et politiques ne font pas toujours le bon choix. Mais ils ont la capacité d'apprendre et d'adapter leurs choix et leur comportement par rapport à l'expérience du passé. North parle à cet égard d'une efficacité adaptative : les individus ont une certaine perception de la réalité qui va s'améliorer à travers un processus d'apprentissage.

La vision de North semble de ce fait partiellement imprégnée d'un certain idéal néoclassique de la sélection où seules les unités les plus efficaces et les plus performantes vont survivre. Les modèles de marché concurrentiel impliquent en effet que les institutions sont créées pour permettre une « maximisation » des résultats et qu'en cas contraire elles seront corrigées. Pour l'économie néoclassique, les institutions peuvent donc, *in fine*, être tout simplement ignorées. Mais, si North postule que le changement va bien dans ce sens, il admet qu'un tel changement peut être « contrarié », notamment parce que les individus et les organisations au pouvoir tendent à préserver un système institutionnel qui leur est favorable. « Institutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient ; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to create new rules. In a zero transaction cost world, bargaining strength does affect the efficiency of outcomes ; but in a world of positive transaction costs it does - and thus it shapes the direction of long-run economic change. » (1995, p.20).

C'est le désir de conserver les institutions, même si les coûts de transactions se modifient, qui mène à la constitution de groupes d'intérêt dominants. Rien ne permet plus d'affirmer que les organisations ou les groupes d'intérêts qui opèrent au sein du système institutionnel sont efficaces. C'est en ce sens que North cherche à analyser les blocages des économies du Tiers Monde. Ces dernières offrent l'exemple d'une inertie du cadre institutionnel : des règlements statiques, des droits de propriété mal définis ainsi que d'autres contraintes restreignent plutôt que stimulent l'activité économique.

La pensée de North est cependant entachée d'une certaine ambiguïté. D'un côté, il concède, pour rester en accord avec la théorie néoclassique, que la source principale du changement sera un changement des prix relatifs. Il écrit à ce sujet : « How does [the] new institutional approach fit in with neo-classical theory ? It begins with the scarcity hence competition postulate ; it views economics as a theory of choice subject to constraints ; it employs price theory as an essential part of the analysis of institutions ; and it sees changes in relative prices as a major force inducing change in institutions. » (1995, p.18).

D'un autre côté, cependant, il modère l'importance des prix relatifs, soulignant le rôle des rapports de force en présence. En suivant la pensée de North, en effet, le changement procède d'un processus beaucoup plus complexe. Il dépendra en fin de compte de deux facteurs principaux. En premier lieu, il faut que la « perception » des entrepreneurs change. Cette perception peut être affectée de manière exogène (par exemple le changement de qualité ou de prix d'un bien concurrentiel étranger) mais aussi, et surtout, par « l'apprentissage » des entrepreneurs. En effet : « the rate of learning determines the speed of economic change, the kind of learning determines the direction of economic change. The kind of learning is a function of the expected pay-offs of different kinds of knowledge, and therefore will reflect the mental models of the players (...). » (1995, p.24).

Au-delà des prix, c'est bien la perception que les acteurs ont de la réalité et donc les « modèles » de pensée qui sont prédominants. En deuxième lieu, il faut que la nouvelle perception puisse s'imposer. Or, elle doit pour ça être imposée pour un groupe d'intérêts dominant : si elle entre en conflit avec d'autres groupes d'intérêts, il n'est pas évident qu'elle puisse s'imposer. En fin de compte, ce sera la présence de groupes d'acteurs ou d'organisations défendant leurs intérêts qui va promouvoir ou empêcher le changement.

North, finalement, va jusqu'à admettre que les conditions nécessaires à la mise en place d'institutions efficaces ne sont presque jamais réunies dans un pays. « It is exceptional to find economic markets that approximate the conditions necessary for efficiency. It is impossible to find political markets that do (...). Because it is the polity that defines and enforces property rights, it is not surprising that efficient economic markets are exceptional. » (1995, p.20).

Ainsi, un pays peut se trouver dans un « cercle d'inefficacité » (*inefficient path*) qui peut persister, et qui historiquement a tendance à persister.

Au-delà de cette ambiguïté, il nous semble possible de dégager trois points fondamentaux, qui ressortent de l'analyse de North :

1. Les institutions peuvent être autant le moteur qu'un obstacle pour le développement économique.
2. Les institutions sont créées par et au profit des détenteurs de pouvoir. C'est en ce sens que ces derniers vont chercher à en assurer la pérennité, même si les conditions économiques ne le justifient pas.
3. Le changement est induit par la création ou la transformation d'organisations spécifiques. Ce sont ces dernières qui vont modeler le cadre institutionnel. De cette manière, la dynamique procède essentiellement d'un jeu d'interactions entre les organisations d'une part et les institutions d'autre part.

North pense toutefois que des politiques de développement *ad hoc* vont permettre de résoudre les problèmes de « blocage institutionnel ». De telles politiques devront créer et imposer des règles et des droits de propriété qui soient efficaces. Il s'agira donc avant tout de créer des organisations qui vont tout d'abord susciter puis assurer la pérennité d'institutions efficaces.

North cependant ne précise pas de quelle manière de telles politiques vont pouvoir s'imposer. Ces dernières doivent en effet transformer un système de pouvoir en place : il n'est pas évident que ce pouvoir accepte d'appliquer des politiques qui mèneraient inévitablement à sa condamnation. Pour pallier cet inconvénient, il n'est guère possible non plus de chercher à imposer des politiques de l'extérieur : North admet lui-même que c'est l'Etat ou l'administration politique qui pourront seuls définir et imposer les règles du « jeu » économique.

1.11. Le modèle de Dieter Senghaas

L'analyse de Dieter Senghaas apporte un regard neuf et original sur les problèmes d'industrialisation. Dans *The European Experience*, il tend à mettre en lumière le rôle des pressions extérieures dans l'incitation au développement. Se concentrant sur les pays européens, il se demande quels furent les effets de l'écart de développement entre les économies industrialisées et les économies émergentes. Pour Senghaas, cet écart a surtout eu tendance, dans un premier temps, à pousser les économies les moins développées vers une « périphérisation » progressive.

Senghaas va jusqu'à affirmer que la tendance historique fut celle d'une périphérisation des économies, les cas de développement réussis restant des exceptions : « For a long time there has been a tendency in the development debate to take the development of the highly industrialized societies for granted, and to regard underdevelopment as the problem - that is, as the phenomenon that demands explanation. In view of the development history of the past 250 to 500 years, however, it would seem

more sensible to regard *peripheralization as the norm and successful development as the exception.* » (1985, p.16, italiques ajoutés par l'auteur).

En Europe, les pays ont essentiellement cherché à réagir face au défi anglais, pour éviter leur périphérisation progressive. Senghaas considère plusieurs facteurs importants qui ont pu influencer la réaction des différents pays face à la pression concurrentielle anglaise :

- premièrement le niveau de développement atteint par les sociétés jusque-là ;
- deuxièmement la taille des économies ;
- troisièmement la date à laquelle intervient une telle réaction : plus une industrialisation est tardive et plus le retard à combler sera important ;
- quatrièmement le choix d'une stratégie politique : un pays pourra chercher soit à jouer d'un avantage comparatif pour s'intégrer dans le commerce mondial soit à développer son économie domestique à travers, notamment, des mesures protectionnistes.

Parmi les pays européens qui se sont industrialisés rapidement, Senghaas montre que certains, tels la France, l'Allemagne et l'Autriche-Hongrie, ont connu un développement centré sur une économie domestique dynamique. Le marché domestique aurait permis l'émergence d'un ensemble performant d'industries légères produisant essentiellement des biens de consommation courants. C'est cet ensemble d'industries qui aurait permis, dans un second temps, la constitution progressive d'une industrie de biens d'équipement.

D'autres pays, par contre, se seraient développés à travers l'extraversion de leur économie, en s'intégrant dans la division internationale du travail. De tels pays constituent pourtant une exception. Seuls la Suisse et les Pays-Bas auraient en effet réussi une telle intégration. Senghaas explique la réussite du cas suisse à travers les éléments suivants : la présence de nombreuses « proto-industries » bien implantées avant la révolution industrielle ; l'importation de matières premières et leur transformation en biens finis destinés à l'exportation (en particulier des textiles de qualité supérieure) ; l'industrialisation progressive du secteur exportateur, comprenant la création d'une industrie de biens d'équipement ; une forte spécialisation dans l'exportation de quelques produits agricoles de haute qualité (produits laitiers, chocolat, etc.) ; et finalement une ouverture progressive du marché domestique.

Parmi les pays qui se sont industrialisés plus tardivement, Senghaas cite l'exemple des pays Scandinaves. Pendant plusieurs décennies, ils ont connu une situation caractéristique des économies périphériques, exportant uniquement des matières premières. Ce n'est que vers la fin du XIX^{ème}, début du XX^{ème} siècle que ces pays se sont véritablement industrialisés à travers une politique de substitution aux importations.

Il peut être intéressant, pour notre propos, de voir plus particulièrement la manière dont Senghaas traite des pays Scandinaves. Selon lui, ces derniers présentaient de fortes similitudes par rapport aux économies actuelles du Tiers Monde. Le cas de la Finlande, par exemple, est parlant : ce pays exportait essentiellement du bois et, de manière plus marginale, du goudron et des fourrures. L'essentiel de sa croissance reposait sur l'exportation de ces biens vers les grands centres développés d'Europe. Pour Senghaas, la Finlande présentait des structures caractéristiques des économies périphériques, et ce jusque vers la fin des années 1930 : « In the present century the Finnish economy was based for decades on a functional mechanism typical of peripheries : concentration on export-orientated exploitation of local resources (in this case wood) ; incipient import substitution industrialization ; importation of foreign machinery for the export sector (...) and of locally unavailable raw materials and semi-finished products for the import substitution industry ; and dependence of the internal economic development dynamics on the cyclical movements of the world economy. » (1985, p.76).

Il devient ainsi fondamental de comprendre pourquoi la Finlande, ou les autres pays Scandinaves, ne sont pas restés périphériques. Pour Senghaas, l'une des raisons majeures fut que ces pays ont pu passer progressivement de l'exportation de biens non manufacturés tels que le bois, le poisson, les minerais de fer etc. à la transformation de ces biens sur place. La Finlande a ainsi pu traiter le bois, créant tout d'abord des industries mécaniques puis chimiques pour la production de cellulose, de fibres de bois puis de carton ou de papier.

Senghaas souligne deux facteurs qui lui paraissent essentiels. En premier lieu, l'exportation du bois a permis la croissance progressive du revenu dans les campagnes ainsi qu'une modernisation graduelle de l'agriculture - éléments fondamentaux pour la mise en place d'une industrie de substitution aux importations. Ensuite, la Finlande a réussi une lente diversification de son appareil de production vers la fin des années 1930, en développant notamment un secteur métallurgique et une industrie de biens d'équipement.

De manière plus générale, Senghaas tend à mettre en lumière, pour les pays Scandinaves, l'importance d'une industrie de substitution « financée » par les recettes d'exportation : « Directly and indirectly, export receipts were translated into an *import substitution industrialization* based on a growing demand for equipment and consumer goods. This *export receipts effect* is crucial for an understanding of Scandinavian development. » (1985, p.89, italiques ajoutés par l'auteur).

Un des éléments clés expliquant le développement Scandinave semble donc avoir été « l'utilisation » du secteur exportateur pour créer une industrie nationale, tournée vers des besoins locaux. Senghaas mentionne également plusieurs conditions préalables dont ont joui les pays Scandinaves :

- une structure agraire qui ne s'est pas opposée à la modernisation de l'agriculture (domaines de grandeur moyenne et ouverts aux réformes institutionnelles et aux innovations),

- une inégalité « modérée » de la distribution des principales ressources,
- une distribution du revenu qui a favorisé l'épargne ainsi que sa conversion en investissements productifs,
- un niveau élevé d'éducation,
- la présence d'entreprises privées prêtes à investir,
- une paysannerie bien organisée (notamment par le biais de coopératives agricoles),
- la diffusion de l'innovation technique dans tous les secteurs de l'économie,
- un cadre politique stable,
- et finalement la création d'une infrastructure comme base et conséquence de la complexification des liens intersectoriels.

Pour Senghaas, il ne s'agit pas de nier l'importance des conditions spécifiques dont peuvent jouir, ou non, les pays. Mais l'essentiel du processus de développement, pour les économies périphériques, demeure non pas dans l'extension d'un secteur exportateur existant, mais dans sa diversification et surtout dans la création d'une économie domestique complexe. Senghaas écrit ainsi : « *If an economy initially biased towards agricultural exports is to attain high overall productivity, it has to reduce - by whatever means it can - its bias towards agricultural exports, but without, in view of the small population, being able to overcome a bias towards exports as such. Crucial aspects are: the transition from a mono-export structure to a diversified export structure as well as the emergence, despite the export orientation, of a diversified internal structure and a concomitant opening up of the domestic market.* » (1985, p133, italiques ajoutées par l'auteur).

1.12. Synthèse des caractéristiques reconnues de l'industrialisation

L'ensemble des auteurs que nous avons mentionné préalablement, ne s'accordent évidemment pas sur une définition commune de l'industrialisation. Il ne ferait guère sens de rechercher les points communs ou les similitudes relevant des différentes analyses : se serait là amoindrir considérablement la portée de la pensée des auteurs. Nous n'avons donc pas cherché à mettre en parallèle leurs différentes visions. Il nous a semblé plus judicieux de dégager des caractéristiques fortes qui ressortent de l'analyse d'un ou parfois plusieurs auteurs et qui traduisent au mieux la complexité d'un tel processus.

La plupart des auteurs insistent sur le caractère *global* et polymorphe de l'industrialisation : cette dernière affecte toutes les sphères d'une société - c'est-à-dire aussi bien la sphère économique que la sphère politique, sociale ou culturelle - et peut revêtir des formes sensiblement différentes d'une société à l'autre. Plus spécifiquement, sept caractéristiques fortes peuvent être dégagées :

1. L'industrialisation est un processus dynamique qui implique l'ensemble d'une société

Pour List, par exemple, l'industrialisation se rattache aux sciences, à l'art ou plus largement à la culture d'un pays. Un pays doit acquérir une force productive nouvelle en transformant ses pratiques, ses habitudes ou, en un mot, son organisation sociale tout en adaptant ses politiques commerciales. List parle à ce sujet « d'éducation industrielle » d'une nation ou d'un peuple qui doit avant tout accomplir des progrès dans sa culture morale, intellectuelle, sociale et politique.

Lewis, Rostow ainsi que Myrdal ont également insisté sur l'importance des structures sociale et politique en place. Ces dernières doivent se transformer dans un sens favorable à l'industrialisation : elles sont à la fois une condition indispensable au développement économique et une source potentielle de blocage. Une relation dialectique apparaît entre le processus d'industrialisation et le cadre socio-politique en place : l'industrialisation va entraîner une transformation du cadre socio-politique qui va rétroagir sur le processus d'industrialisation.

Pour Myrdal, il est possible de faire abstraction de ce cadre en ce qui concerne les pays développés : il est adapté au développement économique, et lorsqu'il ne le permet pas, il se réajuste jusqu'à ne plus laisser d'obstacles sur le chemin du développement. Mais il en va tout autrement pour les pays non développés. La structure sociale et politique est en effet différente de celle des pays industrialisés et elle doit se transformer, car elle empêche le développement économique.

2. L'industrialisation est un processus actif : elle résulte de l'action des acteurs économiques et sociaux

Les théories classiques et néoclassiques n'introduisent l'acteur que de manière indifférenciée et normative : l'individu est présenté comme étant rationnel et cherchant toujours la solution optimale, indépendamment de son environnement. S'opposant à ce type de théories, Lewis, Rostow ou encore Myrdal ont eu le mérite de mettre en lumière le rôle particulier que jouent certains groupes d'acteurs insistant sur les opportunités, les marges de manoeuvre ou encore sur l'environnement socio-politique. Ces auteurs accordent un rôle privilégié à la classe des entrepreneurs. Pour Lewis, par exemple, la croissance résulte du dynamisme d'un petit groupe de personnes, prêt à risquer des sommes importantes à de « coûteux projets » : « il s'en suit que le trait distinctif de la croissance réside dans la formation d'une classe d'entrepreneurs, c'est-à-dire dans l'apparition d'un petit groupe de personnes, capitalistes privés ou fonctionnaires de l'Etat, disposant de larges sommes de capital qui permettent de fournir un emploi à un grand nombre d'autre individus. » (1963, p.275).

Lewis, suivi sur ce point par Rostow, ira même plus loin : l'industrialisation doit s'accompagner d'une transformation des hiérarchies sociales, permettant la mise en place d'une nouvelle élite détentrice du pouvoir. Les « traditions » des classes supérieures sont souvent incompatibles avec la croissance économique. Il peut être nécessaire, pour promouvoir la croissance, « d'éliminer la classe dirigeante en place et de la remplacer par une autre. » (1963, p.91).

Un des premiers auteurs cependant à avoir mis l'accent sur l'importance de la classe entrepreneuriale fut sans doute Schumpeter. Pour lui, les entrepreneurs deviennent même l'élément central de tout développement économique : non seulement ce sont eux qui innovent, mais ils sont également l'élément clé de la diffusion des innovations. Ils combattent activement les résistances sociales, culturelles ou institutionnelles qui s'opposent au changement. L'entrepreneur schumpétérien devient le levier sans lequel le système économique, mais aussi politique et social, ne pourrait pas se transformer.

3. L'industrialisation implique l'émergence de circuits internes de croissance et la mise en réseau des activités

François Quesnay a eu le grand mérite de mettre en lumière des circuits dynamiques de croissance internes. Pour cet auteur, le commerce extérieur ne peut être la principale source d'enrichissement car il apparaît comme trop limité. Dans une société où l'essentiel de la population vit encore d'auto-subsistance, et où les activités manufacturières sont limitées, l'agriculture joue un rôle particulièrement important. En effet, si les circuits extérieurs ne peuvent entraîner un développement important de l'industrie, les circuits internes se doivent de prendre le relais.

La transformation de l'agriculture apparaît ainsi comme une condition majeure de la croissance industrielle : seul l'enrichissement des campagnes peut en effet créer un débouché suffisamment important pour les biens industriels. Dans le modèle proposé par François Quesnay, la dynamique repose essentiellement sur la modernisation de l'agriculture entraînant un accroissement de la productivité et des revenus agricoles.

L'analyse de Quesnay conserve encore de nos jours une grande pertinence. De nombreux autres auteurs ont par ailleurs insisté sur l'émergence de tels circuits. Pour Lewis, par exemple, la dynamique interne de croissance procède de l'interrelation des secteurs agricole et industriel, l'un ne pouvant se développer sans l'autre. En parlant des pays du Tiers Monde, Lewis met l'accent sur l'importance d'une demande rurale pour les biens manufacturés : « (...) les mesures pour accroître la productivité de l'industrie manufacturière (artisanale ou d'usine) doivent aller de pair avec des mesures pour augmenter la demande de produits manufacturés. Cette demande ne vient que dans une faible mesure des producteurs industriels

eux-mêmes, qui ne représentent dans ces pays qu'une petite fraction de la population. Elle vient beaucoup plus des diverses autres classes, parmi lesquelles les agriculteurs représentent de loin la catégorie la plus importante. Si un pays a investi du capital dans le développement de son industrie, en laissant stagner son agriculture, le résultat sera forcément la misère dans le secteur industriel, où artisans et ouvriers d'usine se feront concurrence pour une demande limitée. » (1963, p.146).

Au niveau des entreprises, la constitution de réseaux porteurs d'externalités est également souvent mise en exergue. L'essentiel, n'est pas la création de firmes modernes, mais bien la mise en relation de ces firmes avec d'autres activités économiques, permettant la constitution d'un tissu industriel. List en était déjà conscient, lorsqu'il écrivait : « La force productive de chaque fabrique est d'autant plus grande que l'ensemble de l'industrie manufacturière du pays est plus développé dans toutes ses ramifications, et qu'elle-même est plus étroitement rattachée aux autres branches de fabrication. La force productive agricole est aussi d'autant plus grande que l'agriculture est plus étroitement unie par des relations à la fois locales, commerciales et politiques à une industrie manufacturière perfectionnée dans toutes ses branches. » (1851, p.254).

La dynamique d'ensemble est perçue comme déterminée par la densité du tissu industriel, par le nombre d'interconnexions entre les différentes activités à travers notamment des effets d'entraînement et des effets de multiplicateur. Senghaas souligne l'importance des effets de liaison en amont et en aval, tels que décrits par Hirschman, dans les processus historiques d'industrialisation. C'est à travers ces liaisons, ou ces relations, que se constitue une économie nationale. Selon Senghaas, c'est en ce sens que les pays Scandinaves se sont différenciés des autres économies périphériques : « while in other parts of the world, monocultures and mining enclaves emerged, the increase in local wealth resulted in Scandinavia in Hirschmanite *linkages*. In this way the export-orientated sectors could be integrated into a gradually evolving *national economy*. » (1985, p.88).

4. Le développement économique implique un changement des institutions

Il est possible de s'interroger tout d'abord sur les institutions compatibles avec le développement économique. A ce niveau, Lewis parle de « marge de manoeuvre » : il faut que les institutions en place laissent une marge de manoeuvre suffisante aux acteurs économiques pour agir et donc exploiter les opportunités qui s'offrent à eux. « Dès que les individus auront la possibilité de saisir des occasions économiques, la croissance se produira, et au cours du développement, les institutions s'ajusteront de manière à préserver les stimulants et à encourager les commerces. Inversement, si les occasions se réduisent, la croissance sera freinée et les institutions commenceront à s'adapter à la stagnation. » (1963, p.148).

Il est peut-être tout aussi pertinent de s'interroger sur l'évolution de ces institutions. Elles s'adaptent en effet à une situation donnée et ne sont que rarement la source du changement. Pour Myrdal la longue stagnation des pays non développés a eu pour conséquence de solidifier les institutions en place et de durcir la résistance au changement dans toutes les couches de la

population. De plus, Myrdal pense que ces institutions sont moins favorables au développement qu'elles ne l'ont été dans les pays occidentaux au début de la révolution industrielle. Un changement devra donc être suffisamment important pour entraîner la mutation de l'ensemble des institutions en place.

Douglas North, dans la mouvance du nouvel institutionnalisme, va lui aussi souligner le rôle joué par les institutions. Pour North, ces dernières sont le facteur déterminant du développement : ce sont elles qui vont stimuler ou au contraire restreindre les activités économiques. L'inertie tout autant que le changement proviennent de l'action de groupes d'acteurs, ou d'organisations, qui ont un intérêt soit à perpétuer les règles et institutions en place, soit à les transformer. « Change is typically incremental, reflecting ongoing ubiquitous evolving perceptions of the entrepreneurs of organisations in the context of an institutional matrix that is characterised by network externalities, complementarities and economies of scope among the existing organisations. Moreover, since the organisations owe their existence to the institutional matrix, they will be an ongoing interest group to assure the perpetuation of that institutional structure - thus assuring path dependence. » (1995, p.24).

5. L'industrialisation est un processus endogène ; il s'agit d'un processus cumulatif de transformation des structures internes

L'amorce du développement peut être liée à des stimuli internes (changement politique, innovation technologique etc.) ou externes (changement de l'environnement international, nouvelles opportunités sur les marchés mondiaux etc.), voire à un « cumul » de conditions externes et internes favorables. Mais, au-delà de l'importance que peuvent revêtir de tels stimuli, c'est la faculté de réaction d'une société qui importe. Il n'est en effet pas évident qu'une société puisse réagir positivement et durablement, compte tenu de son évolution antérieure, et de ses structures en place. Selon Rostow, « what is essential (...) is not the form of stimulus but the fact that the prior development of the society and its economy result in a positive sustained, and self-reinforcing, response to it : the result is not a one-over change in production functions or in the volume of investment, but a higher proportion of potential innovations accepted in a more or less regular flow, and a higher rate of investment. » (1960, p.280).

Le développement endogène pris dans ce sens ne correspond donc pas à un modèle d'économie fermée : au contraire, les variables externes entrent en interaction avec le « local ». L'accent est davantage mis sur la capacité locale à gérer le changement, à introduire des formes spécifiques de régulation sociale ou à réagir face aux pressions extérieures. Un tel développement n'implique pas l'autonomie ou l'isolement d'un système économique, mais une capacité d'adaptation ou un pouvoir de réaction local, face aux changements externes et internes.

Le développement ne peut découler d'un transfert de capitaux, de technologie et de compétence étrangers. Il ne peut non plus s'appuyer

uniquement sur des entreprises et des acteurs étrangers. Ce qui compte avant tout, c'est la transformation de l'organisation économique et sociale ainsi que la transformation des structures économiques et sociales. En d'autres mots, ce qui importe n'est pas l'implantation d'une entreprise moderne, d'une technologie ou d'une innovation, mais la transformation de l'organisation économique et sociale qui permettra la diffusion d'une nouvelle technique ou d'une innovation et qui permettra la mise en réseau des activités.

6. L'industrialisation est un processus dans lequel il est possible de distinguer différentes étapes

Lorsque l'on parle « d'étapes » du développement économique, il est usuel de faire référence à Rostow. Toutefois, List fut l'un des premiers à parler explicitement d'étapes ou pour reprendre ses termes, de « périodes » de développement, qui sont autant de passages obligés de la transition industrielle. Le but principal de List est cependant de mettre en relation la « période » dans laquelle se trouve l'économie d'un pays et la politique commerciale qu'il convient alors d'adopter.

De telles approches peuvent paraître, de prime abord, caricaturales. Elles permettent néanmoins d'éclairer un processus historique de transformation des structures d'une économie. Elles ne cherchent pas à occulter les spécificités propres au développement d'une économie nationale, mais elle s'efforcent de dégager des phénomènes ou des processus communs à un tel développement. Il semblerait en effet que les pays industrialisés d'Europe soient passés par certaines phases, ou étapes, particulières, selon un schéma qui fut tout d'abord tracé par l'Angleterre. Il est évidemment possible de montrer la spécificité de l'industrialisation de la France, de l'Allemagne ou de la Suisse par rapport à celle de l'Angleterre. Il existe cependant, comme nous essaierons de le montrer plus loin, des caractéristiques communes suffisamment importantes pour penser que ces pays ont suivi un certain schéma relativement similaire.

Certains pays du Sud Est asiatique se sont industrialisés par la suite selon un schéma qui paraît, à première vue, différent. Cependant, en acceptant un certain niveau d'abstraction, il est possible de mettre en avant plusieurs transformations qui furent similaires à celles des pays européens.

Dans une première étape, souvent qualifiée « d'initiale », il est indéniable que les pays connaissent des situations fort contrastées. En effet, comme l'indique S. Kuznets, « les traditions différentes n'y ont pas encore été recouvertes par les traits communs qu'impose une croissance économique soutenue. » (1972, p.266). Le « décollage » industriel pourra ainsi se manifester sous des formes sensiblement différentes selon les sociétés : mais à partir de ce moment, l'industrialisation se distingue par un certain phénomène de convergence. Au

fur et à mesure de leur industrialisation, les économies présenteront des caractères de plus en plus communs. Une théorie des étapes se doit ainsi de mettre en lumière à la fois les caractères communs et les divergences qui apparaissent dans les processus historiques de transformation des sociétés.

7. L'industrialisation implique des différences interrégionales

L'espace n'est pas homogène, isotrope, mais il est au contraire fortement différencié. Il est possible de distinguer au moins quatre niveaux différents : local, régional, national et international. Les concepts pourront donc varier d'un niveau à l'autre ; une analyse micro-économique portant par exemple sur l'innovation des entrepreneurs sera utile à un niveau local, mais à un niveau régional ou national la recherche devra davantage se porter sur les logiques d'accumulation, les modes de régulation voire sur les externalités.

En réalité, ces niveaux ne s'opposent pas ; ils sont fortement interdépendants, et si les concepts changent, c'est qu'il convient de saisir une même réalité à des échelles différentes. L'institutionnalisme insiste particulièrement sur cette interdépendance. Pour ce courant, les comportements individuels sont déterminés par des règles socio-économiques qui prennent corps au niveau d'une société. Le changement procède d'un mouvement d'ensemble qui touche à la fois les routines, les individus et les institutions, chaque niveau rétroagissant sur les autres.

Pour Lewis, il est important d'observer et de comprendre les particularités locales ou les spécificités d'une société avant de pouvoir dégager des « lois » universelles. En effet, les sociétés véhiculent des valeurs différentes et il serait faux d'admettre par postulat que des règles ou des associations en vigueur dans une société particulière soient également valables dans d'autres sociétés. « Des institutions qui entravaient le développement en Europe Occidentale peuvent mener au progrès dans une société ayant, sur l'intérêt d'un effort, de tout autres critères, fondés sur un ordre de valeurs différent. Le seul moyen d'échapper à ces idées préconçues est l'observation. Des études faites par les anthropologues et les sociologues, nous devons essayer de dégager ce qui est universel, c'est-à-dire les attitudes communes à tous les hommes dans les différents contextes sociaux, et arriver ainsi à des lois générales fondamentales, résistant aux comparaisons entre les sociétés, et pouvant donc à leur tour servir pour apprécier les institutions. » (1963, p.18).

2. L'industrialisation comme transition d'un système socio-économique à un autre

L'esquisse de ses principales caractéristiques nous amène à considérer l'industrialisation comme un processus dynamique, durable et irréversible qui affecte l'ensemble des structures économiques et sociales d'une région ou d'une société. C'est en ce sens que nous pouvons parler de transition d'un

système socio-économique. La transition sous-tend deux idées principales : tout d'abord l'idée du passage d'un « état » à un autre, ensuite l'idée d'une transformation limitée dans le temps. Au niveau d'une société, une transition renvoie à un processus historique permettant le passage d'un « système » à un autre à travers une mutation de l'ensemble de ses structures.

Une tel concept de transition est central dans une approche historique du développement économique. Il est possible, par exemple, de parler de transition à un système féodal ou de transition d'un système féodal au capitalisme. Dans une terminologie marxiste, la transition fait davantage appel à une période provisoire, intermédiaire entre la société capitaliste et la société communiste. Aujourd'hui, face notamment aux expériences des pays de l'Europe de l'Est, il est plus usuel de parler d'une transition du communisme au capitalisme.

L'industrialisation, d'un point de vue historique, est une transition au plein sens du terme : elle implique le passage d'une société non industrialisée (société dite préindustrielle) à une société industrialisée. En d'autres termes, l'industrialisation peut être envisagée comme une phase transitoire entre un système socio-économique préindustriel et un système socio-économique industriel. Selon Rostow, il est possible d'avancer les dates approximatives du démarrage d'un tel processus de transition pour quelques pays déterminés (voir tableau I.1).

Tableau I.1 : Dates approximatives du démarrage de l'industrialisation¹

Pays	Démarrage de l'industrialisation	Pays	Démarrage de l'industrialisation
Grande Bretagne	1783-1802	Canada	1896-1914
France	1830-1860	Argentine	1935-
Belgique	1833-1860	Chine	1952-
Allemagne	1850-1873	Hong Kong*	1963-
Japon	1878-1900	Taiwan*	1963-
Russie	1890-1914	Corée*	1966-

Sources : Rostow, (1962, p.55)

*Selon S.C. Tsiang and R.I. Wu (1985)

¹ Pour Rostow, trois conditions cumulatives sont indispensables au démarrage industriel :

- 1° un accroissement du taux d'investissements productifs : ce dernier doit passer de 5% ou moins à plus de 10% du revenu national,
- 2° le développement d'une ou plusieurs branches industrielles motrices, connaissant un taux de croissance rapide,
- 3° l'existence ou la création rapide d'une structure politique sociale et institutionnelle qui puisse favoriser l'expansion du secteur moderne et, de manière générale, stimuler la croissance économique.

2.1. Les systèmes socio-économiques comme ensembles de structures

Deux concepts nous semblent revêtir une importance particulière : celui de système et celui de structure. Nous avons en effet supposé que l'industrialisation sous-tendait la transformation des structures économiques et sociales dans un processus de transition entre deux systèmes différents. C'est à partir de ces deux concepts qu'il nous sera possible de saisir les mécanismes qui sont source de changement, ou au contraire qui s'y opposent.

La structure :

Il existe une grande confusion dans l'emploi du terme de structure. Cette dernière est en effet un terme générique, utilisé (avec un sens fondamentalement différent) à la fois dans les sciences naturelles et les sciences humaines : on parle indistinctement de structure moléculaire, de structure de cristaux ou de structure de l'industrie, de structure de parenté, de structure mentale, etc.

Les sciences dures, et notamment la physique et la chimie, considèrent la structure comme un « arrangement » spécifique de particules ou d'éléments, propre, par exemple, aux cristaux ou aux métaux. Une telle définition n'est évidemment pas transposable aux sciences humaines. Au niveau d'une société, les structures sont bien plus qu'un « arrangement » particulier entre différents éléments. Cependant, il n'existe aucun consensus ni de définition synthétique.

La science économique en particulier, reste très floue lorsqu'elle aborde un tel sujet. La structure est parfois utilisée pour qualifier un ensemble économique concret (une entreprise, un ménage etc.). Le plus souvent, cependant, elle se définit simplement par son opposition au conjoncturel : est structurel tout ce qui n'est pas de l'ordre du conjoncturel.

François Perroux (1939) a proposé une définition qui tente de distinguer le statique du dynamique. Les structures statiques se définissent par « les proportions et les relations qui caractérisent un ensemble économique localisé dans le temps et dans l'espace ». Les structures dynamiques par contre représentent « les éléments d'un ensemble économique qui au cours d'une période déterminée apparaissent comme relativement stables par rapport aux autres ».

Cette double définition n'est pourtant guère soutenable. D'un point de vue statique, la structure se limite à des proportions (part des profits ou des salaires dans le revenu national ou part de la production industrielle dans le produit total, etc.) qui ne donnent aucune indication sur les mécanismes de détermination de ces parts. Ces proportions ne sont en effet rien d'autre que des coefficients ou des indices structurels. Une définition par la « stabilité »

n'est pas non plus probante : tout ce qui est stable au sein d'un ensemble n'est pas forcément de l'ordre structurel. De plus, il est possible d'assister, au cours de certaines périodes, à une transformation rapide des structures induisant une réorganisation « structurelle » d'un ensemble considéré.

La principale difficulté du concept de structure, est qu'il ne peut pas être saisi au niveau du descriptif. Il n'existe en effet pas de « cristaux sociaux » ou de « cristaux économiques » doués d'ordre et de permanence par analogie aux « cristaux minéraux ». Certes, une société peut se caractériser par une cohérence, ou un ordre interne qui sont sources de stabilité. Mais cet équilibre apparent repose en réalité sur un ensemble de règles, de compromis et de tensions relatives qui régissent et coordonnent les comportements et les relations entre individus.

La cohérence d'une société semble se baser sur un ensemble de mécanismes qui sous-tendent les comportements individuels, ou du moins qui en permettent la coordination. Les relations interindividuelles ne s'articulent pas dans un espace libre de toute contrainte : elles reposent au contraire sur un ensemble complexe de règles. Par règles nous entendons un ensemble de normes de codes ou de règlements socialement construits et qui *structure* le comportement des individus.

Les règles peuvent être à la fois formelles (règles de droit écrit ; règles de droit coutumier ; règlements politiques, économiques ou autres ; etc.) et informelles (conventions ; normes sociales de comportement ; codes de conduite personnels ; etc.). Si une règle formelle se présente nécessairement sous une forme discursive et consciente, une règle informelle peut aussi être tacite ou inconsciente. C'est d'ailleurs sous cette dernière forme que les règles sont le plus largement et le plus solidement ancrées dans les sociétés.

Certains auteurs, tel Giddens, insistent particulièrement sur les règles tacites, employées quotidiennement par les individus. Ces règles auraient en effet une influence bien plus profonde sur les conduites sociales que les règles formelles. Selon Giddens ; « la plupart des règles engagées dans la production et la reproduction des pratiques sociales sont connues et utilisées tacitement par les acteurs : ils savent 'comment faire' sans nécessairement savoir comment dire ce qu'ils font. La formulation discursive d'une règle est déjà une interprétation de cette règle. Formuler une règle peu, du seul fait de cette formulation, modifier l'usage qui en est fait ou la forme de son emploi. Les lois sont l'exemple typique de règles qui, outre qu'elles sont formulées de façon discursive, sont formellement codifiées. Elles font partie de ces règles sociales les plus fortement sanctionnées et, dans les sociétés modernes, elles s'accompagnent d'une échelle de sanctions formellement prescrites. Pourtant, sous-estimer la force des sanctions appliquées de façon informelle dans le cadre des pratiques ordinaires de tous les jours est une grave erreur d'analyse. » (1987, p.72).

L'ensemble de ces règles fixe le cadre des activités - et plus spécifiquement des comportements - économiques et sociaux. Nous appellerons par la suite « structure » tout ensemble cohérent de règles ou de normes qui sous-

tendent les relations et comportements dans une activité donnée. Nous rejoignons ici Parsons, qui définit la structure de la manière suivante : « une structure est un ensemble de relations cristallisées dans des modèles relativement stables. Étant donné que l'élément dont est constitué le système social est l'agent, une structure sociale représente un système standardisé de relations sociales entre les agents. » (1947, p.62).

Cette définition de Parsons n'est cependant que partielle. Elle met essentiellement l'accent sur le développement de modèles régularisés de relations sociales qui sous-tend la reproduction des pratiques sociales et des comportements. Mais il est également possible d'introduire une deuxième dimension, celle qui concerne les relations de médiation ou au contraire de transformation des règles elles-mêmes. En effet, si les « structures » s'imposent aux acteurs individuels, elles peuvent également être changées collectivement. Il existe un effet dialectique entre les acteurs - qui créent ou modifient les structures - et les structures - qui s'imposent à l'acteur.

Il peut aussi être important d'introduire une distinction entre les structures et la structuration d'un système. La structure, nous l'avons vu, suppose un ensemble de règles qui déterminent les relations et les comportements des agents dans le cadre d'une activité donnée. La structuration fait appel à une dynamique de mise en relations de structures spécifiques : elle est le principe d'organisation du système. La structuration est ainsi inhérente à des ensembles structurels, c'est-à-dire à des ensembles de structures qui s'articulent les uns par rapport aux autres.

Pour illustrer ces concepts, nous pouvons prendre en exemple la structure foncière. Une telle structure se définit essentiellement par les règles qui déterminent les modes d'appropriation de la terre. Elles pourront provenir autant d'un droit écrit que d'un droit coutumier ou d'un certain modèle culturel. La structure foncière se définira par un mode capitaliste ou collectiviste d'appropriation des terres ou encore par un système de métayage traditionnel, par l'incessibilité ou l'aliénabilité des terres etc. Il s'agit en ce sens d'analyser les mécanismes explicatifs de ce mode d'appropriation.

Les statistiques ne sont ainsi pas suffisantes pour saisir les caractéristiques d'une structure. Elles permettent d'établir des proportions mais ne donnent aucun indication sur des modes. Affirmer par exemple que la moyenne des surfaces cultivées est de 10 hectares par exploitant ne nous éclaire guère sur la structure foncière en tant que telle. Cette donnée peut en effet être la même pour des sociétés qui connaissent des modes d'appropriation dissemblables.

Le système :

La notion de système est vague et elle peut être définie de nombreuses façons : il existe d'ailleurs presque autant de définitions que d'auteurs qui ont abordé ce sujet. Le biologiste Bertalanffy fut certainement l'un des précurseurs

d'une approche en terme de système. Il s'est notamment appuyé sur certaines théories de la physique, de la chimie, de la cinétique et de la thermodynamique classiques pour construire une théorie permettant de dépasser une conception qu'il jugeait par trop mécaniste de la biologie. Son but était notamment de démontrer qu'il fallait dissocier les analyses portant sur les parties (cellules...) de celles portant sur les processus (processus physiologiques...): les comportements varient considérablement selon qu'on les considère isolément ou comme appartenant à un tout. Dans les sciences humaines, de nombreux auteurs vont reprendre et développer cette idée générale (voir notamment H. Spencer, T. Parsons, D. Easton ou encore E. Morin). Notre but n'est cependant pas de traiter d'une approche systémique. Nous nous limiterons à dégager quelques caractéristiques générales des systèmes telles qu'elles peuvent s'appliquer à un système socio-économique.

Une approche en terme de système est en effet fondamentale lorsque l'on cherche à identifier les interrelations entre ses principaux éléments. Jean-Claude Lugan (1993) parle même d'un « saut épistémologique » qui se produit lorsque l'on passe d'une cohérence au niveau des constituants à une cohérence entre les relations. De manière générale, les éléments du système sont liées entre eux par des relations telles que si l'une d'elles change, les autres seront également modifiées, entraînant une transformation du système en son entier.

Le système fait appel à quatre notions principales :

- a. L'interaction : la relation entre deux éléments ne repose pas sur une causalité simple (A entraînant B). Il existe au contraire des phénomènes de rétroaction, entraînant un processus de causalité multiple ($A \Leftrightarrow B$).
- b. La globalité : un système n'est pas réductible à la somme de ses parties, mais il possède des qualités propres. Selon E. Morin (1977, 1991), le système possède trois qualités propres, d'apparence contradictoire mais qui reflètent par là sa complexité. Premièrement, le tout est plus que la somme des parties : un système possède ses propriétés propres et ne peut pas se résumer à la simple addition de ses parties. Deuxièmement, la partie est plus que la partie : une partie n'est pas isolée, elle développe ses qualités propres à travers les relations, les interconnexions qu'elle tisse dans le système. Et finalement, le tout est moins que la somme des parties : certaines qualités spécifiques des parties prises isolément peuvent disparaître au sein du système.
- c. L'organisation : les éléments s'organisent selon une logique interne propre au système. Il peut s'agir d'une organisation fonctionnelle (par exemple l'organisation des flux économiques) ou d'une organisation structurelle (par exemple, l'articulation entre principaux secteurs d'une économie).

d. La complexité : les éléments sont liés entre eux, sont interdépendants, et interagissent avec leur environnement. L'incertitude, l'aléatoire, ou encore des effets de non réversibilité deviennent des caractéristiques du système.

L'élément constitutif du système est clairement la structure, telle que nous l'avons définie plus haut. Il peut être cependant utile d'ajouter un niveau intermédiaire entre la structure et le système, que nous pouvons appeler « ensemble structurel ». Un tel ensemble se définit par une solidarité ou une cohérence forte entre quelques structures spécifiques. Une telle subdivision peut s'opérer à deux niveaux différents. Tout d'abord à un niveau que nous pourrions qualifier de local ou de géographique. Il est en effet possible de définir une région géographique suffisamment homogène (par exemple centrée sur une seule activité économique dominante) comme un ensemble structurel cohérent. Ensuite à un niveau que nous appellerions d'activité économique. Dans ce cas, l'ensemble structurel se définit par l'ensemble des opérations nécessaires à la production d'un bien ou d'un service particulier.

Le système peut donc se concevoir comme un ensemble d'ensembles structurels. La cohérence sera beaucoup plus forte au niveau des ensembles structurels qu'au niveau du système lui-même. Deux ensembles structurels peuvent par exemple demeurer identiques au sein de deux systèmes différents. De même, les structures peuvent se modifier sans entraîner une transformation de l'ensemble du système. Le système assure en ce sens une certaine « marge » de tolérance ou « d'adaptabilité ». Cependant, comme nous tenterons de le démontrer par la suite, des tensions externes ou internes peuvent engendrer une rupture de cette cohérence d'ensemble : le système va se transformer jusqu'à ce qu'il retrouve une nouvelle cohérence.

Lorsque nous parlons de la cohérence d'un système, nous entendons par là une cohérence empirique constatée. Il est par exemple évident que le droit de propriété se conçoit différemment dans une société nomade que dans une société sédentaire : des règles de droit de propriété liés à une société sédentaire seraient incohérents au sein d'une société nomade. De même, la plupart des activités économiques ou sociales de ces deux types de sociétés se structurent différemment. La cohérence est ainsi liée à l'organisation de la société, à son mode de fonctionnement économique, politique et social.

Une transition, telle que nous l'avons définie, sous-tend donc la rupture puis la réorganisation de l'ensemble du système : le passage d'une cohérence à une autre. Par exemple, la sédentarisation des peuples nomades entraîne une rupture de leur système socio-économique et donc la reconstitution d'une forme nouvelle de cohérence.

Dans la réalité, il est difficile d'établir une catégorisation de systèmes idéaux ou de systèmes purs. La plupart des systèmes concrets, historiquement réalisés, présentent souvent, en effet, des caractères hybrides dont la

cohérence semble appartenir à des systèmes différents. Une société capitaliste industrialisée peut par exemple abriter des secteurs d'économie domestique ou d'autoconsommation. C'est en ce sens que Marchal fait la différence entre un système qui reste une construction abstraite, et un « régime » qui est une construction historique réelle. Les régimes présentent néanmoins certaines caractéristiques suffisamment fortes et différenciées pour pouvoir les distinguer.

Certains auteurs tentent une distinction selon les différents types de pouvoir (systèmes de pouvoir autocratique, oligarchique, démocratique etc.). D'autres mettent l'accent sur la prédominance des types d'activité (société à économie domestique, commerçante, industrielle etc.). Il est aussi possible de souligner les modes de répartition du revenu ou les différents types de propriété (société capitaliste, socialiste, etc.). Pour notre part, nous préférons introduire une classification selon différents niveaux d'industrialisation. Comme nous aurons l'occasion de le préciser par la suite, nous pouvons définir cinq *systèmes économiques* différents :

1. Les économies d'autosubsistance. L'autosubsistance est caractéristique de certaines régions rurales : les échanges extérieurs sont limités, la part d'autoconsommation est importante et les marchés régionaux voire locaux peu développés. (Nous pouvons mentionner par exemple, les pays européens d'avant la révolution industrielle, mais aussi de nombreuses régions d'Afrique sub-saharienne, voire même quelques régions rurales « marginales » des pays industrialisés).
2. Les économies d'exportation. Ces économies se limitent à exporter des matières non transformées (matières premières, produits miniers ou produits agricoles bruts). (Un tel système a pu être caractéristique des pays africains lors de leur indépendance, voire même encore davantage de nos jours).
3. Les économies commerciales développées. Les marchés domestiques sont développés, l'agriculture et l'industrie intégrées et, de manière générale, une économie nationale est constituée. Cependant, de nombreuses entreprises tournées vers les marchés locaux ne sont pas compétitives au regard des critères internationaux. De plus, les biens les plus compétitifs sur les marchés mondiaux restent ceux intensifs en main-d'oeuvre. (Ce système peut caractériser nombre de pays latino-américains mais aussi des pays tels que le Maroc, l'Égypte, la Syrie etc.)
4. L'exploitation d'avantages compétitifs. Quelques secteurs intégrés jouissent d'avantages compétitifs forts, mais sans que l'ensemble du système économique soit intégré. (Par exemple le Brésil, l'Argentine, mais aussi des pays asiatiques tels la Thaïlande, la Malaisie etc.)

5. Les systèmes économiques intégrés. Ces systèmes sont caractéristiques des sociétés les plus industrialisées (Europe Occidentale, Japon, ou Etats-Unis par exemple).

2.2. Principales hypothèses de travail

La transition implique non pas un changement au niveau d'une ou plusieurs structures, mais une transformation de l'ensemble du système socio-économique : elle est synonyme du passage d'un système socio-économique à un autre système socio-économique, ou en termes plus généraux, d'un état en équilibre à un autre état en équilibre.

Nous pouvons poser trois hypothèses principales, que nous chercherons à tester tout au long de ce travail :

Première hypothèse : un système socio-économique est stable et cohérent. Un système possède des modalités de fonctionnement qui lui sont propres et qui lui permettent de gérer les incohérences et les tensions. Il n'est ainsi pas évident qu'une action spécifique sur une ou plusieurs variables engendrera une recomposition du système : les mécanismes en place jouent davantage dans le sens d'une préservation de l'équilibre du système existant. L'organisation d'un système va donc tendre à préserver sa propre cohérence, en créant des substituts pour remplacer les mécanismes défaillants. De manière générale, un système tend à adapter son organisation interne plutôt que chercher à la transformer. Cette hypothèse principale implique deux hypothèses secondaires :

- a. *la prédominance de boucles de rétroaction négatives* : le changement sera absorbé par le système ; il ne pourra pas développer un processus cumulatif de transformation,
- b. *la constitution de mécanismes d'adaptation* : les règles et normes sociales et économiques, les lois, ou encore les comportements des agents économiques auront tendance à préserver leur logique interne de fonctionnement. Il y aura à ce niveau adaptation plutôt que transformation des logiques de fonctionnement.

Deuxième hypothèse : l'industrialisation implique le passage d'un système à un autre. Le changement doit entraîner le système entier : le changement doit être suffisamment puissant pour rompre la cohérence interne du système. Ce dernier va donc passer par une phase transitoire de désordre relatif et d'apparente instabilité. Une telle phase permet néanmoins une recomposition structurelle ainsi qu'une transformation des modalités de fonctionnement du système. Une nouvelle cohérence interne se créera : les forces en oeuvre dans une transition tendront en effet à créer une nouvelle situation d'équilibre. Le changement pourra être induit soit de l'extérieur (choc extérieur, changement

de l'environnement international, etc.) soit de l'intérieur (si le système ne peut plus gérer l'accumulation interne des tensions ou les distorsions structurelles, etc.). Cette seconde hypothèse implique elle aussi plusieurs hypothèses secondaires :

- a. *la prédominance de boucles de rétroactions positives* : le changement provoquera une « déstabilisation » de la cohérence interne du système, déclenchant ainsi un processus cumulatif auto-entretenu,
- b. *l'irréversibilité des changements* : la transformation s'effectue au niveau des variables ainsi que des liens entre variables. Il en découle que l'effet d'une variable sur une autre n'est pas forcément réversible : la relation entre ces deux variables peut en effet avoir été modifiée,
- c. *la présence de points sensibles* : l'effet d'un changement ne sera pas forcément le même suivant le « lieu » où il s'opère. Il peut exister certaines variables ou ensemble de variables plus à même d'entraîner les autres dans un processus de transformation. Le changement n'est pas ubiquiste ou isotrope : il apparaît tout d'abord au sein de sous-systèmes critiques, avant de se diffuser à l'ensemble du système.

Troisième hypothèse : le changement implique l'action des acteurs économiques et sociaux. Nous pouvons en effet postuler que le changement procède de l'action des acteurs ou de groupes d'acteurs. Ce qui importe, ce n'est pas réellement de savoir quel est l'objectif désiré des différentes actions, mais de voir quels en sont les effets. Ces derniers peuvent en effet être différents, voire parfois opposés aux objectifs recherchés. Cette hypothèse implique trois autres hypothèses secondaires :

- a. *Le processus de changement implique une dialectique entre l'action des acteurs et les transformations structurelles* : l'action des acteurs va transformer durablement les structures économiques et sociales qui, en retour, vont influencer sur le comportement des acteurs.
- b. *Les acteurs agissent selon des stratégies qui peuvent ne pas être claires ni (peut-être surtout pas) cohérentes* : il chercheront à saisir des opportunités qui se présentent plutôt qu'agir selon des objectifs clairement définis. Il existe à ce niveau une grande marge d'incertitude : nombre d'effets peuvent n'être ni prévisibles ni voulus par les acteurs.
- c. *Le comportement des acteurs est rationnel, mais par rapport à des opportunités et compte tenu de leur environnement et non par rapport à des objectifs uniquement* : l'acteur choisit non pas une solution optimale irréaliste, mais une solution qui correspond à un « seuil minimal de satisfaction » (Simon). Crozier et Friedberg énoncent particulièrement bien ce point lorsqu'ils écrivent : « Au lieu d'être rationnel par rapport à des objectifs, [l'acteur] est rationnel, d'une part, par rapport à des opportunités et à travers ces opportunités au

contexte qui les définit et, d'autre part, par rapport au comportement des autres acteurs, au parti que ceux-ci prennent et au jeu qui s'est établi entre eux. » (1977 p. 56).

2.3. Le concept de non industrialisation

C'est principalement au lendemain de la Seconde Guerre mondiale que les économistes et les politiciens ont pris conscience du réel écart de richesse entre pays industrialisés et le reste du monde. De nombreuses terminologies ont alors été proposées pour définir les pays qui sont restés à la marge de la croissance économique.

Une première notion largement utilisée sera celle de *sous-développement*. Pour François Perroux, le sous-développement désigne une situation dans laquelle les besoins fondamentaux de l'homme ne sont pas satisfaits. Implicitement, un tel libellé insiste sur l'insuffisance voire sur l'infériorité d'une situation par rapport à une autre, raison pour laquelle nombre d'auteurs critiqueront cette dénomination. De plus, il n'est pas évident de définir les besoins fondamentaux de l'homme et à quelles conditions ils peuvent être satisfaits.

Une expression différente sera utilisée dès 1957 dans les pays de l'OCDE ; celle de *pays en voie de développement*. Cette notion se réfère avant tout à un processus en marche : les pays pauvres ont amorcé leur développement et pourront ainsi combler progressivement leur retard. Cette terminologie est elle aussi fortement contestable (et contestée). Parler de *pays en voie de développement* fait référence à une idée de transition. Il n'est pas sûr que l'ensemble des pays du Tiers Monde soit engagé dans un processus de transition industrielle. De plus, l'idée sous-jacente est celle de convergence : les pays les plus pauvres doivent connaître les taux de croissance les plus rapides, jusqu'à ce que l'ensemble des pays de la planète connaissent un même niveau de développement. Une telle assertion semble, à l'heure actuelle, assez irréaliste.

De nombreuses autres dénominations ont été proposées : Alfred Sauvy parle de *Tiers monde* par analogie au tiers état ; certains auteurs d'inspiration marxiste ou tiers-mondiste préfèrent parler de *pays périphériques* ; dans les années septante, l'expression *Pays du Sud* est également apparue, renvoyant à la mise en place d'un nouvel ordre économique international.

Certains organismes internationaux, telle la Banque mondiale, ont proposé une classification en plusieurs groupes. Se basant notamment sur le PNB par habitant, ils distinguent : les pays à faible revenu, les pays à revenu intermédiaire et les pays exportateurs de pétrole à revenu élevé. Une telle distinction permet de contourner les problèmes que soulèvent une définition synthétique du développement. Par contre, les critiques peuvent se reporter sur le choix des indicateurs proposés pour catégoriser les pays.

Dans notre travail, nous allons utiliser une notion différente qui nous semble mieux exprimer la réalité des pays les plus pauvres. Nous parlerons à cet effet de *non industrialisation* ou de *pays non industrialisés*. Cette terminologie se fonde sur l'idée de transition que nous avons développée plus haut : les pays non industrialisés se définissent par le fait qu'ils n'ont pas encore connu de transition à une société industrialisée.

La non industrialisation nous invite ainsi à une reformulation du concept de développement. Le développement est inhérent à un processus de *transformation des sociétés* ; il évoque une phase de transformations structurelles profondes liée à la transition entre deux systèmes différents. Les indicateurs généralement utilisés (P.N.B., P.N.B. par habitant, taux d'alphabétisation) ne reflètent que partiellement la situation d'un pays. Un accroissement du P.N.B. par tête ne permet pas, par exemple, de présupposer une transformation structurelle : un tel accroissement pouvant être dû à des facteurs conjoncturels uniquement (par exemple une augmentation des prix des matières premières sur les marchés mondiaux).

Chapitre II

La dynamique de passage à une économie industrielle

L'exemple des pays européens

Introduction

Une première remarque importante que nous pouvons faire est que le passage d'une société non industrialisée à une société industrielle est toujours un processus différencié. Le développement historique des pays industrialisés paraît en effet fort contrasté. Chaque pays développe son propre modèle de croissance, basé sur son expérience, ses ressources, ses traditions ou, un mot, ses spécificités. Il n'existe donc pas un modèle de croissance, mais une pluralité de modèles, aussi variés que peuvent l'être l'histoire des différents pays.

Les différences n'apparaissent pas à l'échelle des pays uniquement : nombre de régions à l'intérieur d'une même nation peuvent connaître des évolutions fort dissemblables. Les régions du Sud de l'Italie, de la France ou de l'Espagne, n'ont pas connu un essor industriel comparable aux régions du Nord de ces mêmes pays. Nombre d'études en économie régionale ont particulièrement bien montré les spécificités des modèles localisés de développement. Ainsi, certaines régions, telles l'Emilie Romagne en Italie, le Baden Wurtemberg en Allemagne ou l'arc jurassien suisse, ont connu un développement fortement ancré dans le local, basé sur une tradition ou un savoir-faire spécifique. Un tel développement est ainsi peu enclin de se reproduire ailleurs.

En cherchant à généraliser de telles expériences, nous pourrions nous trouver en porte-à-faux face à nombre d'études historiques qui mettent en relief les spécificités nationales ou locales. Nombre d'auteurs pensent ainsi qu'il est illusoire de tenter une généralisation d'un phénomène aussi polymorphe et préfèrent s'en tenir à une taxinomie des différentes expériences historiques des pays, regroupant parfois quelques pays suivant la proximité de leur expérience.

Il est en effet indéniable que, dans une phase initiale, les pays connaissent des situations contrastées et donc que l'originalité des traditions, du système politique ou social en place ou des relations avec les autres pays imprime sa marque sur leur développement. Mais il est également possible de constater

certains mécanismes de convergence : au fil de leur industrialisation, les pays présentent des caractères de plus en plus similaires. Après plusieurs décennies de développement, les différences entre les économies semblent en effet s'estomper progressivement.

Nous pensons donc qu'il est possible de construire une théorie de la transition industrielle. Plusieurs raisons nous y incitent :

Premièrement, l'industrialisation est en soi un phénomène *sui generis*. Si, dans la phase initiale, les structures sont spécifiques à une société, l'industrialisation impose une même logique de transformation. Nous rejoignons en ce sens François Caron lorsqu'il écrit : « Il est vrai qu'aucune structure ne ressemble à une autre, qu'aucun système technique ne ressemble à un autre, chaque pays développant les secteurs ou les techniques correspondant le mieux à ses ressources, à son génie, ou aux circonstances historiques qui lui ont permis de 'démarrer' et, par la suite, de se développer. Mais il s'agit de variations autour d'un thème. Le thème est aussi important pour comprendre l'histoire que les variations, car il est contraignant » (1978, p.78).

Deuxièmement, l'industrialisation semble s'être diffusée d'une région à une autre, d'un pays à un autre. La proximité géographique, économique ou commerciale entre pays a joué en Europe un rôle de courroie de transmission permettant à l'industrialisation de se diffuser. Les pays n'ont pas forcément reproduit un même schéma initial de développement, mais ils ont tous été profondément marqués par le modèle des pays les plus avancés.

Le modèle anglais de la révolution industrielle, s'il a connu certaines variantes, s'est néanmoins imposé à l'Europe occidentale, avant que le modèle occidental ne s'impose sur d'autres continents. Nous serions tenté de dire que la reproduction des techniques est indissociable de la reproduction du modèle de production qui a généré ces techniques. En clair, si un pays adopte le modèle de consommation et de production des pays les plus industrialisés, alors, il doit adopter un même mode d'organisation économique et sociale, ou du moins un mode d'organisation que nous pourrions qualifier de *compatible*.

Finalement, nous pensons que malgré la pluralité des modèles historiques de développement, il existe des invariants ou des caractéristiques communes à toute transition industrielle. Nous verrons par la suite que le rôle des facteurs d'amorce, des éléments moteurs voire même des groupes sociaux impliqués, est à nuancer selon les pays. Cependant, il semblerait que les principales structures économiques et sociales aient connu une évolution similaire.

Il est difficile de savoir quels furent les facteurs initiaux du changement : il est même possible de penser qu'ils n'ont pas forcément été les mêmes d'un pays à l'autre. Mais, il peut être acquis qu'un processus d'industrialisation passe par la transformation de l'ensemble des structures d'une société : le blocage de l'une d'entre elles risque de bloquer l'ensemble du processus.

Nous traiterons par la suite des structures qui nous ont semblé les plus importantes, à savoir :

- les structures agricoles,
- le mode de production,
- les techniques,
- les échanges,
- la population.

1. L'industrialisation : un problème de croissance ?

Avant de considérer la transformation des principales structures impliquées dans un processus d'industrialisation, il peut être intéressant de s'interroger sur la relation entre la croissance économique et l'industrialisation. De manière générale, le développement d'un pays, du moins dans sa phase de décollage, a souvent été présenté comme une période de forte croissance, ou du moins de croissance régulière.

De nombreux auteurs insistent particulièrement sur l'augmentation des taux de croissance du produit national et du revenu par tête qu'ils présentent comme la condition essentielle au développement. Un accroissement de ces taux serait une condition suffisante pour engendrer un processus cumulatif et auto-entretenu de croissance.

La croissance devient de cette manière l'instrument conceptuel de certains économistes qui ne s'interrogent plus sur sa source mais insistent uniquement sur son pouvoir quasi providentiel. Peu importe que l'augmentation du produit net découle d'un accroissement des exportations agricoles, de l'essor des transports ou de celui de l'industrie ; son effet serait le même.

Sans aller aussi loin, Kuznets accorde une importance considérable à la croissance économique lorsqu'il écrit : « Les caractéristiques qui se rapportent à la constitution de quelques grandes industries à fort taux de croissance seraient plus faciles à déterminer si l'on savait ce que l'on doit entendre par 'fort'. Mais l'étude de ces indices est d'un intérêt limité si l'on partage mon opinion : la caractéristique principale du décollage est l'augmentation marquée du taux de croissance du produit par tête et donc du produit global. Si la croissance s'accélère, il est inévitable que certains secteurs croîtront plus rapidement que d'autres. (...) Cela s'explique en partie par la grande diversité des possibilités ouvertes par la technique et les ressources naturelles, mais aussi par les écarts qui peuvent exister entre les élasticités-revenu des biens produits. Dans ces conditions, quelques secteurs, industrie, agriculture, transports et services, enregistreront fatalement des taux de croissance élevés. Pourquoi donc considérerait-on que seule l'industrie est susceptible de jouer un rôle moteur si le secteur agricole, celui des transports ou des services ont un taux de croissance élevé ? ». (1972, pp.254-255).

Si l'on cherche à analyser le lien entre l'industrialisation et la croissance d'un pays, une approche historique nous incite à la prudence. Certes, l'industrialisation s'accompagne toujours d'une certaine croissance économique, mais il serait faux d'en conclure qu'elle est conditionnée par cette dernière. Ce n'est pas parce qu'un secteur connaît une certaine croissance qu'il entraîne nécessairement les autres : l'expérience de nombreux pays non développés non incite à penser que ce n'est malheureusement pas toujours le cas. La croissance peut favoriser une transition industrielle, mais, comme nous le verrons par la suite, elle n'en est pas la condition principale. Il s'agirait plutôt d'inverser les liens : l'industrialisation engendre une certaine croissance qui permettra par la suite de nourrir son développement.

Sinon, par exemple, comment expliquer l'industrialisation tardive du Danemark et des pays scandinaves ? Ces pays connurent en effet un taux de croissance assez significatif durant l'ensemble du XIX^{ème} siècle, du moins en comparaison européenne, mais ne s'industrialisèrent réellement que vers la fin du siècle. Une telle comparaison des taux de croissance n'explique pas non plus pourquoi la France ou la Belgique se sont industrialisées avant l'Allemagne et l'Allemagne avant le Danemark ou la Suède.

De manière plus générale, les pays européens ont connu une croissance plutôt faible et assez peu régulière tout au long de leur industrialisation. Les statistiques sont imparfaites, notamment pour une période antérieure à la seconde moitié du XIX^{ème} siècle. Certaines estimations montrent cependant que la croissance réelle du revenu par habitant n'a jamais dépassé 1% par an avant 1830. A partir de cette date, nombre de pays européens connaissent un essor industriel important, sans pour autant que leur revenu national s'accroisse fortement.

Entre 1830 et 1890, le taux annuel moyen de croissance du produit est d'environ 1,5% pour l'Europe occidentale. Il est remarquable que la plupart des pays européens connaissent des taux de croissance relativement proches de cette moyenne. Même les pays à croissance rapide (Royaume-Uni, Allemagne et Danemark notamment) enregistrent des taux annuels moyens inférieurs à 2,5%.

Mesurée en terme de PNB par habitant, la croissance de l'ensemble des pays européens semble relativement faible. En moyenne annuelle, elle ne dépasse pas 0,75% entre 1830 et 1860 et 1,4% entre 1860 et 1890. Cette faible croissance s'explique essentiellement par la forte poussée démographique en Europe.

Tableau II.1 : Taux de croissance du produit national brut pour quelques pays européens (en pourcentages)

	<i>PNB total</i>		<i>PNB par habitant</i>	
	1830 à 1860	1860 à 1890	1830 à 1860	1860 à 1890
Allemagne	1,90	2,46	1,20	1,40
Danemark	2,09	2,82	1,16	1,80
France	1,48	1,32	1,08	1,15
Royaume-Uni	2,25	2,04	1,61	1,14

Source : Paul Bairoch (1976), p.156

Tableau II.2 : Evolution du volume du P.N.B. de l'Europe (aux prix et en dollars des Etats-Unis de 1960, moyennes annuelles triennales)

Années	<i>Produit total</i>		<i>Produit par habitant</i>	
	En millions de dollars de 1960	Taux annuel de variation (en%)	En dollars de 1960	Taux annuel de variation (en%)
1830	58 150	1,18	240	0,63
1840	67 000	1,43	260	0,81
1850	77 940	1,52	283	0,86
1860	91 070	1,57	310	0,90
1870	114 790	2,36	359	1,50
1880	126 980	1,00	366	0,18
1890	146 720	1,46	388	0,59
1900	188 530	2,54	455	1,61

Source : Paul Bairoch (1976), p.119

2. La transition industrielle

L'accroissement du taux d'épargne et du taux d'investissement, dont dépend la croissance, nous semble déjà plus significatif que cette dernière prise isolément. Mais un tel accroissement résulte plus de l'industrialisation qu'il ne la provoque. Rostow puis Lewis ont démontré que le passage d'une économie préindustrielle à une économie industrielle impliquait une augmentation du taux d'investissement de moins de 5% à plus de 10%. Ces auteurs s'accordent cependant pour considérer ces taux comme des ordres de grandeur approximatifs ; ils peuvent en effet varier du simple au double suivant les pays (voir tableau II.3).

Lewis reconnaît également que l'accroissement de l'investissement résulte d'un processus de transformation des sociétés : au-delà des ratios d'épargne et d'investissement, il convient de comprendre le processus qui permet leur croissance. Pour Lewis, c'est la création d'un secteur productif qui permet de dégager les profits nécessaires à la croissance : « Si le processus de la conversion d'une économie épargnant 5% en une économie épargnant 12% dépend essentiellement de l'accroissement des profits par rapport au revenu national, la faiblesse de l'épargne des pays pauvres ne s'explique donc pas par la pauvreté mais par le peu d'extension de leur secteur capitaliste ». (1963, pp.244-245).

Tableau II.3 : Taux de formation du capital

	Périodes	Ratio 1*	Ratio 2*
Royaume-Uni	1860-1879	9,4	12,5
	1880-1899	8,4	12,3
	1900-1914	8,7	14,0
Allemagne	1851-1870	13,7	14,4
	1871-1890	18,9	21,0
	1891-1913	23,0	24,1
Suède	1861-1880	10,8	10,3
	1881-1900	11,2	9,6
	1901-1920	13,1	12,6
Etats-Unis	1869-1888	20,6	19,7
	1889-1908	21,4	21,9

*Ratio 1 = part de la formation du capital intérieur brut dans le produit national brut

Ratio 2 = part de l'épargne brute dans ce même produit national brut

Source : Pierre Léon (1978), p. 137 (d'après S.Kuznets)

A la lumière de l'histoire économique de certains pays, et notamment de ceux d'Europe occidentale, il semble que le rôle de l'épargne a souvent été surestimé. Le commerce et les colonies ont certainement permis d'accumuler un capital considérable, mais ce dernier se détourne souvent des investissements productifs de l'industrie nouvelle. En France, par exemple, il a eu tendance à s'investir en grande partie dans le sol. De plus, il est certain qu'il y eut discordance entre les zones d'accumulation possible du capital, d'une part, et les aires géographique du développement industriel d'autre part.

L'Espagne et le Portugal, durant la fin du XV^{ème} siècle et le XVI^{ème} siècle, ont ainsi connu un accroissement considérable de leur revenu grâce au commerce avec leurs colonies, sans pourtant constituer de base pour une industrialisation durable. Le commerce extérieur de ces pays fut même ruiné par la hausse des prix résultant d'une abondance excessive de métaux

précieux. La Hollande a également échoué dans sa tentative de décollage au XVIII^{ème} siècle malgré un essor commercial considérable.

Si l'on considère l'exemple de l'Angleterre, il s'avère que dans ce cas aussi l'importance des capitaux ne permet guère d'expliquer la dynamique d'industrialisation. Les capitaux provenant de l'agriculture et d'un commerce florissant peinent à s'investir dans les secteurs de l'industrie nouvelle. Selon Jean-Pierre Rioux, une des raisons majeure serait l'absence d'un appareil bancaire qui aurait permis ce transfert. « Jamais la banque n'a été facteur de décollage et de croissance primitive. On a souvent vanté le perfectionnement bancaire pionnier de l'Angleterre, au XVIII^{ème} siècle, avec sa Banque centrale ; le perfectionnement des techniques de manipulation des monnaies ; de l'Ecosse avec ses multiples comptoirs et maisons de banque. Or, il est certain que la rareté du numéraire et la pénurie généralisée des moyens de paiement, à une époque où les manipulations scripturales sont peu développées, y expliquent la prolifération des banques. Elles sont plus nombreuses dans les régions rurales que dans celles où la révolution industrielle interviendra, elles investissent systématiquement leurs disponibilités en fonds publics. » (1971, p.43).

En Angleterre, l'industrialisation s'est faite malgré cette « inertie » du capital, pour une raison fort simple : dans un premier stade, une mise de fond très faible était suffisante pour créer une entreprise rentable. Bairoch (1963) estime que pour l'industrie cotonnière, un investissement de 25 livres sterling par actif était suffisant en 1834, c'est-à-dire l'équivalent d'environ quatre mois du salaire moyen d'un fileur. Ce n'est que plus tard, avec le perfectionnement des techniques et l'accroissement de la taille des entreprises que les capitaux jouèrent un rôle de plus en plus important.

Les capitaux ne semblent pas, dans un premier temps, s'investir dans les secteurs productifs de la nouvelle industrie. Nous pourrions ici multiplier les exemples : même dans certaines industrialisations plus tardives, comme en Russie et au Japon, les banques n'ont pas servi d'intermédiaire entre le capital *primitif* et l'industrie. Les capitaux s'investissent dans un premier temps de manière plus prudente, soit dans des fonds publics ou dans le sol, voire dans le commerce.

L'augmentation du revenu par tête, la croissance de l'épargne, voire même l'augmentation du capital investi ne sont donc pas forcément à l'origine de l'industrialisation. En Europe occidentale, ils ne jouent un rôle important qu'après la phase de démarrage. La constitution d'une base industrielle relativement solide, dégageant certains bénéficiaires est souvent un prérequis nécessaire avant que les capitaux ne se déplacent dans ce secteur. Pour Jean-Pierre Rioux, « Tout se passe comme si le capital accumulé restait en attente. Qu'un certain nombre de petits entrepreneurs, avec une mise de fonds très faible, démontrent que leur entreprise s'intéresse à une production qui a quelque avenir sur le marché, que ses profits sont solides (...) ; alors ces capitaux qui commencent à bouder (...) le placement d'Etat (...) se précipitent vers l'entreprise nouvelle, lui permettant de s'épanouir,

d'acheter un matériel plus perfectionné, et souvent, au passage, la confisquent complètement à leur profit. » (1971, pp.44-45).

Il est possible, à partir de là, de se demander quels autres facteurs sont nécessaires pour lancer et alimenter un processus durable d'industrialisation. Il n'est peut-être pas vain, auparavant, de se poser la question suivante : existe-t-il un élément déterminant, qui aurait été non seulement présent dans toute tentative réussie de transition industrielle, mais aussi qui aurait pu en être la cause unique ?

De nombreux auteurs ont cherché à mettre en lumière le rôle de nombreux éléments, tels le progrès technique, la population, le capitalisme commercial et financier, la productivité agricole, l'éducation ou encore le changement politique ou la libre concurrence, etc. Cependant, si la plupart de ces éléments ont pu jouer un rôle important, il n'est pas évident qu'un seul d'entre eux puisse, pris isolément, revendiquer un tel rôle. Existerait-il alors une combinaison de plusieurs de ces facteurs qui, une fois établie, permettrait automatiquement d'amorcer un processus d'industrialisation ?

Pour répondre à cette question, il faut d'abord chercher à résoudre deux autres problèmes majeurs. Premièrement, il s'agit de savoir si les facteurs clés de l'industrialisation sont les mêmes d'un pays à un autre. Nous avons déjà souligné le fait que l'industrialisation peut prendre des formes différentes, selon l'histoire propre à un pays ou à une région. Cependant, si les industrialisations sont en soi uniques, nombre de caractéristiques leur semblent communes. Deuxièmement, il peut être tout aussi important de voir quels ont pu être les principaux changements qui caractérisent au mieux l'industrialisation des sociétés industrialisées. Toute industrialisation transforme en effet les structures économiques et sociales, le fonctionnement de l'économie (en terme de flux macro-économiques) ainsi que les modèles culturels pris dans un sens large.

2.1. La transformation des structures économiques

Une analyse en terme de transformation structurelle est complexe : les structures sont non seulement nombreuses mais elles sont également fortement interreliées et interagissent les unes sur les autres. Il est toutefois possible de différencier quelques structures qui nous ont semblé parmi les plus importantes. Une liste exhaustive ne serait évidemment pas possible à établir : nous avons essayé de mentionner les structures qui apparaissent le plus souvent dans la littérature et dont la transformation caractérise au mieux une transition industrielle.

2.1.1. Les structures agricoles

La transformation de l'agriculture revêt une importance toute particulière dans un processus d'industrialisation. Depuis 1780, en effet, aucun pays n'a pu s'industrialiser sans que son agriculture ne subisse une transformation profonde, sinon sur l'ensemble de son territoire, du moins dans certaines régions. Il est parfois difficile de savoir si une révolution agricole a précédé la révolution industrielle ou lui a été concomitante. Mais, même si cette antériorité n'est pas toujours évidente à saisir, la transformation de l'industrie et de l'agriculture ont toujours été de pair dans les processus historiques d'industrialisation.

De nombreux auteurs accordent un rôle central à la transformation de l'agriculture. Pour List déjà, le développement d'un pays doit automatiquement passer par une transformation de ses structures agricoles et par un transfert progressif des activités agricoles aux activités industrielles. L'Etat doit participer activement à cette transformation, notamment en appliquant des politiques commerciales « judicieuses », c'est-à-dire adaptées à la situation du pays. Ces politiques permettent de soutenir les ébauches d'industrie, favorisant ainsi l'émergence d'opportunités rentables.

Mais l'analyse de List va plus loin. Il ne cherche pas uniquement à comprendre les mécanismes de développement et proposer des politiques adaptées. Il s'intéresse également aux pays qui n'ont pas les moyens de se développer ou du moins qui ne sont pas encore « mûrs » pour s'industrialiser. Une nation agricole non industrialisée s'expose à de nombreux inconvénients :

- elle est dépendante : une nation agricole ne peut déterminer elle-même l'étendue de sa production ; elle doit attendre les achats de l'étranger. Or ces achats varient fortement car ils proviennent de nations manufacturières qui pratiquent elles-mêmes l'agriculture. De plus, les biens agricoles s'échangent sur un marché spéculatif qui tourne à l'avantage des négociants et non des agriculteurs et de la force productive du pays ;
- elle ne peut s'enrichir : seule l'exportation de biens manufacturés permet à une nation de parvenir à la « richesse », à la « civilisation » et à la « puissance » ;
- elle subit un morcellement des terres ; l'excédent de la population qui ne peut pas s'employer dans un secteur manufacturier inexistant sera réduit au travail des champs, impliquant le morcellement des terres, et donc une petite culture « aussi préjudiciable à la puissance et à la civilisation du pays qu'à sa richesse » ;
- elle développe une économie d'autosubsistance : le commerce intérieur est fortement limité. La nation ne peut ni produire une masse considérable de biens pour le marché intérieur, ni occasionner une

- demande pour ces biens : « chacun y est borné à sa propre production comme à sa propre consommation » ;
- elle développe un commerce qui se limite au littoral de la mer et des fleuves, délaissant l'intérieur du pays.

L'analyse de List surprend par son actualité. Elle semble en effet remarquablement bien décrire les difficultés auxquelles se heurtent, de nos jours, nombre de pays non industrialisés d'Afrique sub-saharienne. Par la suite, de nombreux autres auteurs ont insisté sur le rôle de l'agriculture dans un processus de développement. Mais rares sont ceux qui s'interrogent, comme List, sur les conséquences d'une non-transformation de l'économie d'un pays, et donc sur l'avenir des pays qui ne s'industrialisent pas.

Dans sa célèbre étude sur les *étapes de la croissance économique*, Rostow parle de la transformation de l'agriculture comme une des conditions préalables au démarrage industriel des sociétés. Il met l'accent sur deux phénomènes qu'il juge de première importance. Tout d'abord l'agriculture doit mettre à disposition du secteur industriel une part importante de ses revenus excédentaires. Les revenus qui se concentrent entre les mains des propriétaires terriens doivent passer aux mains d'entrepreneurs qui les consacreront à la création d'usines ou à la construction de chemins de fer, de routes, d'écoles etc. Deuxièmement, il faut que la productivité de l'agriculture se modifie radicalement : elle devra permettre de nourrir la population sans compromettre le transfert de main d'œuvre des zones rurales agricoles aux zones urbaines industrielles.

Dans une première phase, un pays ne pourra guère compter sur son industrie pour dégager les devises nécessaires qui permettraient d'importer des denrées alimentaires. Il doit donc essentiellement s'appuyer sur les progrès de son agriculture pour nourrir sa population. « Le fait essentiel est que, pendant la période de transition, l'industrie n'aura guère de chances d'avoir créé une base suffisamment large et productive qui procure des devises étrangères en quantité suffisantes pour compenser l'accroissement des dépenses du pays en denrées alimentaires dont il faut importer des quantités toujours plus grandes. » (1962, pp.37-38).

L'agriculture sera donc soumise à de très fortes pressions et il n'est pas évident qu'elle puisse se transformer assez rapidement pour répondre aux besoins d'une société industrielle émergente. En d'autres termes, nous dit Rostow, « le taux d'accroissement de la production agricole peut fixer les limites dans lesquelles se réalisera le processus de transition vers la modernisation. » (1962, p.37).

D'autres études historiques viennent renforcer cette analyse. Parmi les plus connues, nous pouvons citer celle de Paul Bairoch (1963) qui a nuancé et amélioré le schéma proposé par Rostow. S'appuyant sur les cas de la France et de l'Angleterre, Bairoch a cherché à montrer que l'accroissement de la productivité du travail agricole a été le facteur déterminant de

l'amorce de la révolution industrielle. Selon cet auteur, il existe cinq raisons principales qui étayent cette thèse :

1. Il existe une antériorité de l'agriculture dans la chronologie de la croissance des différents secteurs, en tout cas dans les cas anglais et français.
2. L'accroissement de la productivité agricole permet de dégager une main-d'œuvre nécessaire à l'accroissement de la production agricole.
3. Les revenus liés aux activités agricoles augmentèrent, et se dirigèrent vers la consommation de textiles. L'accroissement de la demande qui en découla joua un rôle important dans la mécanisation de l'industrie du textile.
4. L'augmentation de la demande de fer du secteur agricole (outillages, ferrures de chevaux, bandages de roue etc.) aurait permis l'essor du secteur sidérurgique.
5. Finalement, le développement général ne pouvait avoir lieu hors de l'agriculture qui occupait plus du 80% de la population active.

Il semblerait en effet que les progrès dans l'agriculture ont toujours précédé le développement de l'industrie, et du textile notamment.

Selon Bairoch, les progrès agricoles ont entraîné trois effets principaux qui sont à la base même de toute industrialisation. Tout d'abord, l'accroissement de la productivité dans l'agriculture a permis le transfert d'une partie de la population active agricole vers la production industrielle. Ensuite, les progrès techniques dans l'agriculture ont impliqué un accroissement considérable de la demande de produits sidérurgiques. Pour les cas de la France et de l'Angleterre, Bairoch affirme que le développement des activités agricoles, au moment où celles-ci sortaient de leur structure traditionnelle, suffit à expliquer la quasi-totalité de l'accroissement de la consommation de fer, en tout cas pour les cinquante à septante premières années suivant le début de la révolution agricole. Finalement, les progrès agricoles ont permis d'accroître progressivement la demande de biens de consommation, et notamment de produits textiles. L'accroissement de la productivité a en effet dégagé un pouvoir d'achat supplémentaire : et cet effet dut être important, car il est intervenu dans une phase où l'emploi agricole représentait encore plus des trois quarts de la population active totale.

A ces trois effets principaux, il faut également ajouter plusieurs effets indirects. Par exemple, l'accroissement de la demande pour le fer a contraint la métallurgie à substituer la houille au bois, ce qui engendra une augmentation considérable de la production. L'industrie du fer stimula non seulement l'industrie d'extraction de la houille, mais permit également en retour l'augmentation de la productivité agricole.

Le principal obstacle du développement économique s'expliquerait ainsi par la faible productivité de l'agriculture : les progrès dans le secteur agricole conditionnent ceux du secteur industriel. « Il convient de mettre en relief l'impossibilité de progrès économiques généraux dans les premières phases du développement sans préalables ou, du moins, concomitants de la productivité agricole. En effet, le faible niveau de la productivité de l'agriculture a constitué un obstacle à tout accroissement sensible de la production industrielle. Car un tel accroissement, aux premiers stades tout ou moins, suppose une augmentation de la proportion de la population active y étant employée, augmentation qui doit se traduire évidemment par une réduction équivalente de la population active agricole. » (1963, p.202).

De manière plus prosaïque, Bairoch souligne également le fait que dans une société préindustrielle, l'emploi agricole occupe près de 80% des actifs : dans un tel contexte, il est peu probable que l'impulsion au développement économique puisse avoir son origine hors de l'agriculture.

Il est toutefois nécessaire de relativiser le rôle de « facteur déterminant » de l'agriculture dans un processus industriel. Il peut être acquis, comme l'a démontré Paul Bairoch, qu'une révolution industrielle ne peut se concevoir sans transformations profondes des structures agricoles. Mais il n'est pas sûr que le secteur agricole ait joué un rôle moteur ou de pôle de croissance.

Il semblerait en effet qu'en Europe Occidentale l'industrialisation se soit réalisée sans transferts importants de ressources de l'agriculture vers le secteur industriel et sans que la demande agricole en soit l'élément central. Les effets d'interactions mentionnés par Bairoch ne paraissent pas suffisants pour expliquer le développement des pays européens. Certes ces effets ont existé, mais ils n'ont opéré que partiellement ou ne sont apparus que tardivement, dans une phase d'expansion de l'industrie.

Dans le cas de l'Angleterre, mais aussi plus tard dans celui de la France, la nouvelle agriculture a surtout été intensive en travail. Elle n'a pas cherché à économiser de la main-d'oeuvre, mais plutôt à augmenter ses rendements par unité de superficie. Il semble d'ailleurs que l'Angleterre n'ait pas connu d'exode rural généralisé avant le second tiers du XIXème siècle : la population agricole aurait même augmenté durant la révolution industrielle¹. Selon Chambers, les nouvelles techniques agricoles et les enclosures n'ont pas réduit le nombre d'actifs agricoles : au contraire, elles auraient même nécessité davantage de main-d'oeuvre.

L'augmentation de la main-d'oeuvre industrielle s'explique, partiellement du moins, par le taux naturel d'accroissement de la population. Il semblerait toutefois que la population industrielle et urbaine ait cru plus rapidement que la population rurale ; cet écart impliquerait non pas que le taux de croissance naturel soit plus élevé dans les centres urbains, mais

¹ Voir à ce sujet notamment Crouzet (1992) et Chambers (1953)

plutôt qu'un pourcentage, faible mais continu, de la population rurale se soit déplacé dans les zones urbaines.

Mais, dans un premier temps, ce transfert de population reste limité. François Crouzet indique qu'en Angleterre, l'exode ne se serait pas amorcé avant le milieu du XIX^{ème} siècle : « Certes la perte des communaux a achevé la prolifération des journaliers agricoles, mais elle n'a eu qu'un rôle limité dans la création de la main-d'oeuvre industrielle. Le nombre de *cottagers* a augmenté après les enclosures, et les journaliers ne commenceront à quitter la terre qu'après 1830 et même 1840. Auparavant les départs sont épisodiques, s'expliquent par le surplus de population que crée la poussée démographique et par l'attraction des salaires plus élevés dans les villes, non par un sous-emploi massif dont il n'y a pas de preuve. » (1992, p.700).

En se référant au tableau suivant, il est possible de constater en effet que l'ensemble de la population active agricole a été en constante augmentation durant tout le XIX^{ème} siècle en France et en Allemagne et qu'elle n'a commencé à décliner en Angleterre que vers la seconde moitié du siècle.

Tableau II.4 : Structure de la population active selon les secteurs d'activités
(en milliers)

	Agriculture, forêts et pêche	Industrie extractive	Industrie manufact.	Construction	Commerce et finance	Transport et communication	Services
France							
1856	7305	194	3097	502	738	224	2063
1866	7536	159	3499	579	785	290	2295
1886	7846	253	3269	773	1414	295	2858
1896	8501	230	4619	545	1293	713	3030
Allemagne							
1882	8237	591	4716	946	854	437	1616
1885	8293	821	5916	1354	1230	616	2341
1907	9883	1245	7834	1906	1800	1026	2976
Royaume Uni							
1841	1539	225	2455	377	95	200	1500
1851	2054	394	3612	497	91	446	1723
1861	1982	463	4065	594	132	590	2101
1871	1817	528	4356	716	217	670	2501
1881	1694	612	4686	877	363	885	2783
1891	1556	758	5408	1002	475	1124	3177

Source : B.R. Mitchell (1992)

Le véritable changement s'est davantage fait dans l'utilisation de la main-d'oeuvre agricole. Les travaux dans les champs, avant la révolution agricole, n'exigeaient pas le travail à plein temps de la population active rurale.

Nombre d'agriculteurs exerçaient aussi une autre activité, généralement dans l'artisanat, avec un coût d'opportunité du travail nul. L'emploi de nouvelles techniques a ainsi contraint les agriculteurs à travailler à plein temps dans les champs. Deux effets principaux en découlèrent : tout d'abord les revenus ruraux s'élevèrent, ensuite le coût d'opportunité du travail agricole devint positif. Ces deux effets jouèrent un rôle certainement important dans l'incitation à la création d'entreprises modernes.

L'agriculture ne semble pas non plus avoir permis, du moins dans un premier temps, un transfert d'épargne vers le secteur industriel. Nous avons déjà montré précédemment que le capital ne fut pas un des facteurs principaux du processus d'industrialisation, une grande part s'investissant dans le sol ou les transports et non dans l'industrie.

Soulignons toutefois que la répugnance des grands propriétaires à investir dans l'industrie ne se limite pas à l'Angleterre, où l'on observe même un retrait des capitaux terriens de l'industrie au cours du XVIII^{ème} siècle. En Europe continentale, les capitaux terriens ont connu une même répugnance à s'investir dans la grande industrie. Ce phénomène peut s'expliquer d'ailleurs par le fait qu'au début de la révolution industrielle le secteur industriel est très restreint : ses besoins de financement restent limités, de plus il dégage de fort taux de profits qui sont automatiquement réinvestis.

Finalement, il n'est pas sûr non plus que l'agriculture explique à elle seule l'essor de l'industrie sidérurgique et textile. Pour François Crouzet, par exemple, l'essor sidérurgique s'explique en grand partie par la demande de fer issue de la marine. De plus, la demande de l'agriculture a pu être en partie satisfaite par les petites forges archaïques et ne serait donc pas à l'origine des grandes entreprises « modernes » de la sidérurgie.

En Angleterre, la mutation du textile semble également avoir bénéficié des marchés extérieurs en sus de la demande rurale. Il est difficile de savoir si la demande étrangère a joué un rôle aussi déterminant que la demande intérieure : il est possible que ce soit l'effet cumulé de ces demandes qui ait été déterminant. Cependant, certains auteurs n'hésitent pas à attribuer un rôle prépondérant au marché extérieur. Crouzet affirme : « Pour ce qui est de l'Angleterre en tout cas, il semble que la demande des marchés étrangers a joué un rôle plus décisif dans l'expansion rapide et la transformation de l'industrie du coton au XVIII^{ème} siècle que celle qui fut créée par l'enrichissement des cultivateurs ; c'est cette demande extérieure, se faisant sentir brutalement vers le milieu du siècle, et bénéficiant d'une élasticité bien supérieure à celle de la demande intérieure, qui a déclenché la grande poussée de progrès technique. » (1992, p.706).

A la lumière de ces remarques, il est possible d'avancer quelques conclusions. La plus évidente est qu'une révolution industrielle est, sinon précédée, du moins accompagnée d'une révolution agricole. L'augmentation de la productivité agricole devient une des conditions majeures de la révolution industrielle.

On ne peut toutefois pas en déduire que l'impulsion d'une révolution industrielle vienne de l'agriculture uniquement. Dans certains cas, l'agriculture peut même devenir un frein à l'industrialisation. Boserup (1993), par exemple, pense que les transformations dans l'agriculture sont très lentes ; cette *inertie* sectorielle peut ainsi bloquer d'autres secteurs plus dynamiques.

De manière paradoxale l'agriculture est à la fois un moteur et un frein à l'industrialisation. Un moteur car la modernisation de l'agriculture participe pleinement à la constitution d'une économie industrielle. Un frein car si sa transformation se fait trop lentement, elle risque de bloquer l'ensemble du processus d'industrialisation.

En Europe occidentale, l'agriculture semble avoir joué un rôle déterminant. Elle a en effet contribué de manière diverse à l'industrialisation de ces pays :

- l'agriculture a permis de répondre à une demande croissante pour les biens alimentaires, générée par l'augmentation de la population et du revenu par tête ;
- le secteur agricole n'a pas joué un rôle de réservoir de main-d'œuvre du moins dans un premier temps. Il a cependant pu agir comme régulateur du marché de l'emploi. D'une part, il a pu fournir épisodiquement des travailleurs aux industries en forte expansion. D'autre part, il a également absorbé les surplus de travailleurs dans les périodes de forte pression démographique ;
- les progrès agricoles ont généré un accroissement du revenu dans les zones rurales. Cet accroissement a eu trois effets importants : il a permis d'améliorer le niveau de vie rural, de créer un marché pour les biens industriels et certainement aussi de contribuer à l'amélioration des techniques agricoles ;
- l'agriculture a pu fournir en partie les matières premières nécessaires à l'industrie. La présence de matières premières a parfois également incité la mise en place d'un secteur agro-industriel ;
- dans certains cas particuliers, l'exportation de biens agricoles a permis de financer l'effort industriel ;
- finalement, l'agriculture a permis de générer des capitaux importants. Ces derniers n'ont été utilisés que tardivement dans l'industrie alors que le processus d'industrialisation était déjà largement engagé. Cependant, s'ils ne sont pas à l'origine de l'amorce industrielle, ils ont joué un rôle dans une période d'expansion des entreprises : l'accroissement de la taille des entreprises nécessitait en effet un apport de capitaux de plus en plus important.

2.1.2. La structure technique et les modes de production

L'industrialisation a souvent été décrite comme une période de transformation rapide des moyens et des modes de production. La production se retrouve de plus en plus concentrée en un lieu déterminé, ce qui permet de surveiller le travail, d'assurer la qualité de la fabrication et finalement de substituer le travail par des machines.

Il est indéniable en effet que le processus d'industrialisation passe par une révolution des techniques utilisées. Une telle transformation n'est-elle pas la caractéristique sinon la manifestation principale d'un processus d'industrialisation ? Plusieurs auteurs semblent en tout cas le penser et n'hésitent pas à définir la révolution industrielle uniquement par un changement dans les techniques utilisées et par là dans les modes de production.

David Landes définit la révolution industrielle comme résultant essentiellement d'une transformation et d'une complexification des techniques de production. Il écrit ainsi : « Il s'agit au fond d'un complexe de changements techniques dans les moyens et le mode de la production. En ce qui concerne d'abord les moyens, c'est la substitution de machines à l'habileté de l'homme ; la substitution de l'énergie physique (chutes d'eau et surtout vapeur) à l'énergie animale ; l'introduction de nouvelles matières premières, surtout le remplacement du bois par le charbon dans la métallurgie, et la fabrication d'acides et de soudes à partir du charbon et du sel. Pour ce qui est du mode de production en second lieu, je pense à ce fameux *factory system*, qui consiste essentiellement dans la concentration et la surveillance du travail. Sa signification était double : il permettait d'assurer la qualité et l'allure de la fabrication ; et ce qui est tout aussi important, il créait un lien direct entre le travail et la direction de l'entreprise, ce qui permettait une adaptation technique, bien plus rapide qu'auparavant, aux besoins et possibilités du marché » (1992, p.320).

Une telle définition doit cependant être nuancée. Si le changement des moyens et du mode de production est une caractéristique commune à toute industrialisation, elle n'est n'en est pas forcément la caractéristique principale. Ce n'est en effet pas l'apparition de techniques nouvelles qui caractérise une industrialisation, mais plutôt un ensemble de conditions qui vont tout d'abord inciter puis permettre la diffusion de ces techniques. L'aiguillon de la concurrence étrangère (notamment celle des textiles chinois et ottomans) et l'accroissement d'une demande intérieure et extérieure, sont autant de facteurs économiques qui incitèrent l'utilisation, sinon l'invention, de machines et de nouveaux procédés de fabrication.

Il est possible de différencier plusieurs périodes durant lesquelles les techniques nouvelles connaissent un rythme de diffusion différent. Dans une première période de « proto-industrialisation », les techniques ne se diffusent que très lentement et ne jouent pas un grand rôle. Ensuite, les changements n'interviennent que progressivement. Au cours du XVIII^{ème} siècle et au début du XIX^{ème} siècle, l'innovation technique est le fait d'artisans, de praticiens et

connaît une diffusion lente, mais continue. Les changements techniques n'affectent qu'une minorité des activités économiques et ne semblent pas bouleverser l'organisation du travail.

Il faudra attendre la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle pour observer une accélération considérable dans l'application des techniques nouvelles. Pour utiliser les techniques nouvelles et profiter de l'élargissement des marchés, la taille des opérations va croître considérablement : on assistera à un phénomène de concentration technique et économique (ou pour reprendre la terminologie de Marx : une concentration et une centralisation des capitaux).

La proto-industrialisation :

Au XVIII^{ème} siècle, les industries rurales occupent une place importante dans la production manufacturière. Ce sont généralement de petites unités domestiques de production qui se caractérisent par une production artisanale locale, employant une population essentiellement paysanne, mais dont les marchés se situent hors de la région, voire même hors des frontières du pays. A ce niveau, l'évolution technique ne semble jouer aucun rôle : seule l'organisation du travail se modifie quelque peu. Les paysans voient dans ces activités une ressource supplémentaire permettant de leur assurer leur subsistance et le paiement des divers prélèvements auxquels ils sont soumis.

Certains auteurs, à la suite de Franklin Mendels, ont interprété cette phase non comme l'avatar, ou la résurgence d'une fabrication artisanale en disparition, mais bien comme une première phase du processus global de la modernisation industrielle. Mendels (1972, 1976) montre comment cette « proto-industrialisation » a contribué à l'accumulation du capital, a permis de multiplier les liaisons commerciales et d'organiser les marchés et a facilité par la suite l'introduction de nouvelles techniques.

La proto-industrialisation ne se caractérise donc pas par l'introduction de nouveaux procédés de fabrication mais plutôt comme une phase initiale, une condition préalable à la révolution industrielle. Elle aurait notamment permis aux marchands d'acquérir une nouvelle expérience du négoce, facilité la formation d'une main-d'oeuvre qualifiée et enrichi le secteur rural. Il est possible également que les difficultés de collecte du produit et de contrôle de qualité incitèrent par la suite les marchands-fabricants à regrouper au moins une partie de la main-d'oeuvre au sein d'ateliers.

La diffusion des nouvelles techniques :

Les inventions et procédés nouveaux ne s'appliquent évidemment pas dans un premier temps à l'ensemble des activités économiques. Les nouvelles techniques s'utilisent tout d'abord de manière très localisées, au sein de quelques unités d'un secteur particulier, avant de se diffuser lentement. Ce phénomène de diffusion a été mis en avant par de nombreux auteurs.

De manière très générale, Adam Smith l'expliquait par la division du travail : la spécialisation permet non seulement de diminuer les coûts de production mais incite à innover dans les méthodes de travail. Il écrit en effet : « il semble que c'est à la division du travail qu'est originalement due l'invention de toutes ces machines propres à abrégé et à faciliter le travail. Quand l'attention d'un homme est toute dirigée vers un objet, il est bien plus propre à découvrir les méthodes les plus promptes et les plus aisées pour l'atteindre que lorsque cette attention embrasse une grande variété de choses. (...). On doit donc naturellement attendre que quelqu'un de ceux qui sont employés à une branche séparée d'un ouvrage, trouvera bientôt la méthode la plus courte et la plus facile de remplir sa tâche particulière, si la nature de cette tâche permet de l'espérer. » (1976, p.44).

Mais Smith n'explique pas réellement comment les nouvelles techniques peuvent essayer pour s'étendre à l'ensemble d'un secteur puis à l'économie tout entière. Marx essaiera de l'expliquer par un effet d'incitation et de contamination : une innovation dans une unité de production va en inciter d'autres, que ce soit en amont ou en aval. Marx écrit ainsi : « Le bouleversement du mode de production dans une sphère industrielle entraîne un bouleversement analogue dans une autre. On s'en aperçoit d'abord dans les branches d'industrie, qui s'entrelacent comme phases d'un procès d'ensemble, quoique la division sociale du travail les ait séparées, et métamorphosé leurs produits en autant de marchandises indépendantes. C'est ainsi que la filature mécanique a rendu nécessaire le tissage mécanique, et tous deux ont amené la révolution mécanico-chimique de la blanchisserie, de l'imprimerie et de la teinturerie. » (1969, p.279).

Par la suite, plusieurs auteurs mettront en avant un rôle particulier des innovations, celui de « briseur de goulots d'étranglement¹ ». Il semblerait en effet que l'accroissement subit d'une production due à une innovation (par exemple dans le tissage du coton) provoque un goulot d'étranglement au niveau de l'approvisionnement en biens intermédiaires (par exemple dans le filage du coton). Seule l'application d'une technique nouvelle au niveau de la production de ces biens intermédiaires permettra la résorption du goulot d'étranglement.

En Europe occidentale, le remplacement d'une production « traditionnelle » par une production « moderne » fut très lent. De plus, la séparation entre deux secteurs - l'un utilisant les nouvelles techniques issues de la révolution industrielle, et l'autre conservant des méthodes de production traditionnelles - était assez floue. Non seulement les industries « traditionnelles » persistent dans le secteur manufacturier, mais elles continuent d'approvisionner en partie le secteur moderne.

Dans certains cas, il est même possible de constater une complémentarité entre le travail à domicile et la fabrique. Un propriétaire d'usine peut, en

¹ Le terme est de Paul Bairoch

période de forte activité, sous-traiter une partie de sa production dans des ateliers domestiques.

Paul Bairoch a tenté d'estimer la part des industries traditionnelles dans la production manufacturière (voir tableau II.5). En ce qui concerne l'ensemble des pays développés, on constate que les industries traditionnelles sont restées prédominantes jusque vers la fin du XIX^{ème} siècle. En termes d'emploi, la part relative des industries traditionnelles devait être encore plus forte, la valeur ajoutée par actif étant en règle générale plus faible dans les secteurs traditionnels.

La distinction entre industries *traditionnelles* et *modernes* n'est évidemment pas suffisante : de nombreuses différences subsistent au sein de chacun de ces deux groupes. En effet, des industries d'un même secteur peuvent connaître des mouvements fort disparates : il serait préférable de saisir l'évolution de sous-secteurs plutôt que de l'ensemble d'un secteur. L'évolution de l'industrie textile n'a pas été la même, par exemple, si l'on considère l'industrie cotonnière, l'industrie lainière ou encore l'industrie du lin et du chanvre.

Tableau II.5 : Part des industries traditionnelles dans la production manufacturière* (% du total)

	Royaume Uni	Autres pays développés (Japon exclu)	Ensemble des pays développés (japon exclu)
1750	99-100	100	99-100
1800	90-94	97-99	96-98
1830	60-68	90-94	83-88
1860	30-40	76-82	64-71
1880	26-38	62-70	52-60
1900	22-32	43-51	39-48
1913	20-28	35-45	35-40

Source : P. Bairoch, International Industrialization levels from 1750 to 1980, *The Journal of European Economic History*, vol 11, no2, Fall 1982

* les industries traditionnelles représentent l'ensemble des secteurs n'utilisant pas les nouvelles techniques issues de la révolution industrielle.

Partant de l'hétérogénéité des taux de croissance des industries, T.J. Markovitch (1966), a proposé une catégorisation en trois groupes principaux : les industries dynamiques, les industries progressives et les industries déclinantes. Markovitch s'est appuyé sur l'analyse historique des industries françaises pour différencier leur participation au taux de croissance économique.

a. Les industries dynamiques :

Pour Markovitch les industries dynamiques sont celles dont la progression a été rapide et soutenue. Elles comprennent essentiellement des produits intermédiaires (minerais métalliques, fonte, fer, acier, caoutchouc) des produits chimiques mais également des produits finaux (vêtements en coton, produits en fibre artificielle, chocolat, pâtes alimentaires, conserverie) ainsi que les moyens de transport, les machines et outils, la presse et l'édition et enfin toutes les productions qui se rapportent à l'énergie (électricité, gaz, pétrole etc.).

En France, si le rythme de croissance de ce groupe a été soutenu dès le début de la révolution industrielle, son importance relative reste marginale jusqu'à la fin du XIX^{ème} siècle. Selon Markovitch toutefois, même si les industries dynamiques n'ont pas exercé une influence déterminante sur la croissance de l'économie française du XIX^{ème} siècle, elles ont pu jouer un rôle de stimulateur en tant qu'industries motrices.

b. Les industries progressives :

Ce groupe comprend les anciennes industries qui ont continué à progresser durant le XIX^{ème} siècle, telles : l'industrie lainière, l'industrie des teintures et apprêts, la bonneterie, l'ébénisterie, la quincaillerie, le tabac, les sel ou encore les industries du verre et de la céramique, le bâtiment et les travaux publics, etc.

Ces industries ont joué un rôle essentiel dans la détermination de la croissance économique au cours du XIX^{ème} ; leur part dans le produit industriel a en effet été de près de 60% jusqu'à la fin du siècle.

c. Les industries déclinantes :

Ce sont les industries anciennes et traditionnelles dont les productions ont été en déclin, principalement à partir de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle. Cependant, leur importance relative dans le produit industriel global, a été considérable, surtout dans la première moitié du XIX^{ème} siècle.

Tableau II.6 : Taux de croissance de la production des industries en France (en %)

	Industries dynamiques	Industries progressives	Industries déclinantes
1781-1790	3,2	0,5	-0,1
1803-1812	7,2	2,4	1,8
1815-1824	5,9	2,8	1,4
1825-1834	5,1	3,0	1,6
1835-1844	3,0	1,9	0,7
1845-1854	4,8	2,2	1,2
1855-1864	3,5	1,4	0,6
1865-1874	2,8	1,8	0,1
1875-1884	5,1	0,2	0,3
1885-1894	3,2	2,0	-0,05
1895-1904	5,0	0,1	0,2
1905-1913	3,2	0,2	-1,6
1920-1924	5,6	4,0	-0,7
1925-1934	2,7	-1,5	-3,2
1935-1938			

Source : T.J. Markovitch (1966)

Une telle catégorisation des industries permet de souligner l'hétérogénéité du tissu industriel, tel qu'il a pu se développer en France. Elle semble aussi démontrer un effet de relais. La dynamique de croissance est tout d'abord assurée par des industries mécaniques, telles le textile ou l'industrie lainière, ou encore l'industrie de teinture, etc. Dans un deuxième temps, lorsque la dynamique de croissance de ces industries commence à s'essouffler, de nouveaux secteurs prennent le relais. En Europe occidentale ce furent essentiellement l'industrie de la métallurgie, la chimie et les transports qui sont devenus dominants dès le début du XX^{ème} siècle. Cependant, une telle analyse occulte les effets d'interaction qui existent entre les industries des différents secteurs. Les industries nouvelles n'émergent pas de manière isolée : leur main-d'oeuvre, leurs intrants, proviennent souvent des industries anciennes.

En résumé, l'expérience européenne nous incite à penser que le développement industriel repose sur les trois éléments suivants :

1. La présence d'une base économique antérieure à la révolution industrielle. Les proto-industries auraient facilité l'apparition puis l'expansion des industries modernes. Une période préliminaire de

développement d'une petite industrie rurale domestique aurait donc été la première phase d'un processus régional menant à l'industrialisation moderne et usinière.

2. La présence d'une ou plusieurs industries motrices. Le textile est souvent cité en exemple. Le développement de l'Angleterre puis celui de certains pays européens, tels la France, l'Allemagne ou l'Autriche-Hongrie a souvent été désigné sous le terme de « textile path ». Un tel développement se serait en effet essentiellement basé sur le dynamisme des marchés domestiques et notamment ceux du textile. Cependant, l'importance accordée au secteur textile occulte le fait que de nombreuses industries ont émergé dès les premières phases du développement industriel : c'est davantage un ensemble d'industries dynamiques qui a permis l'essor industriel, et non un secteur particulier. De plus, il semble que l'industrialisation dépende non de la présence d'un ou plusieurs secteurs particuliers (comme celui du textile) mais bien plutôt de la possibilité pour un groupe d'industries de se développer à un moment donné. Par exemple, le développement de la Finlande s'est basé essentiellement sur l'industrie du bois puis du papier alors que ces industries n'ont jamais été dominantes ailleurs en Europe.

3. La constitution d'un tissu industriel. Les nouvelles industries ne se constituent pas indépendamment du reste des activités économiques. Il semblerait au contraire que des liens étroits se soient tissés entre les industries innovatrices ou appartenant à des secteurs émergents (énergie ou transports par exemple), et les industries traditionnelles. Ce fut peut-être même une des conditions permettant l'utilisation voire l'invention de nouveaux procédés de fabrication.

2.1.3. La structure des échanges

L'industrialisation s'accompagne, de toute évidence, de profondes transformations du système des échanges intérieurs et extérieurs d'un pays. Mais le lien entre industrialisation et commerce n'est pas clair : il est en effet difficile de savoir lequel entraîne l'autre.

Selon Adam Smith, la faculté d'échanger a incité la spécialisation des économies, débouchant ainsi sur le processus de la division du travail. Le volume du marché ou les possibilités de l'accroître vont déterminer le niveau qu'atteindra la division et donc par là la production économique dans son ensemble. En effet, nous dit Smith, « si le marché est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger le surplus du produit de son travail. » (1976, p.52).

Pour Smith, l'accroissement du volume du marché précède ainsi le développement économique : l'extension du marché devient une condition

préalable de l'industrialisation. Dans cette optique, le rôle du commerce extérieur apparaît particulièrement important.

A la suite de Smith, certains économistes insistent sur le rôle de stimulant de la demande étrangère (voir par exemple Rostow, C.P. Kindleberger, Pat Hudson). Le commerce aurait ainsi incité l'accroissement de la taille des entreprises, favorisant des économies d'échelle. De manière plus large, il aurait également créé un accès direct aux matières premières, permis de développer certaines institutions, de changer les *mentalités*, ou encore de réinvestir les profits commerciaux dans l'agriculture ou l'industrie.

D'autres auteurs, plus proches de l'orthodoxie néoclassique, ont cependant cherché à démontrer que le commerce n'a pas favorisé l'industrialisation mais que, au contraire, ce fut l'industrialisation qui a généré le commerce (voir D.N. McCloskey, R.P. Thomas, ou plus généralement le courant de la nouvelle histoire économique). Le rôle du commerce international se serait borné à optimiser l'allocation des ressources et à introduire une division du travail plus poussée. Les exportations ne joueraient en effet pas un rôle moteur dans un processus d'industrialisation. En Grande Bretagne, la demande d'exportations de l'étranger aurait été conditionnée par les importations britanniques : ces dernières fournissant à l'extérieur les moyens de paiement sur l'économie nationale.

Une analyse historique nous permet cependant de penser qu'une certaine *structuration* des échanges a précédé les révolutions industrielles. Il est possible de signaler certains processus qui ont favorisé le démarrage industriel, tels que la monétarisation des campagnes, l'amélioration des transports, l'accroissement des échanges entre la ville et la campagne ou encore l'apparition du grand commerce entre nations.

La monétarisation des campagnes :

Tant qu'un large pan de l'économie repose sur l'autosubsistance, il n'y a guère de chance qu'un processus d'industrialisation s'amorce. L'Europe d'avant la révolution industrielle était marquée par un secteur très important d'autoconsommation : ce dernier est resté à la marge de l'économie des échanges jusqu'au XVIII^{ème} siècle, voire au-delà. Certes, les villes ont toujours présenté un certain dynamisme à travers l'histoire, jouant le rôle de centres commerciaux, aussi bien au niveau national qu'international . Mais l'autoconsommation a toujours été répandue dans les campagnes, permettant aux habitants de se vêtir, de se chausser ou de se pourvoir en articles artisanaux.

Il est évident en effet que des relations intersectorielles de plus en plus complexes n'ont de chance de se développer que parallèlement aux courants d'échanges monétaires. En ce sens, il est difficile de savoir si la monétarisation

entraîne ou au contraire est entraînée par le développement économique. La monétarisation semble à la fois une condition du développement et la résultante d'un tel développement. En effet, l'existence de revenus monétaires est un préalable à la constitution de secteurs nouveaux, mais ces derniers vont également influencer sur le volume des transactions monétaires, entraînant un accroissement des besoins en monnaie et en crédits.

En Europe, la proto-industrialisation semble avoir joué un rôle important en permettant aux régions rurales de rompre avec la logique d'autoconsommation. Ces premières industries ont impliqué la participation des populations paysannes à une production artisanale monétarisée. Une telle production a certainement permis l'accroissement des revenus monétaires d'une part importante de la petite paysannerie, qui restait en marge de la commercialisation des surplus agricoles.

La dynamique villes - campagnes :

L'accroissement des revenus dans les campagnes découle directement de leurs relations avec les centres urbains. La ville a souvent été décrite comme un marché important pour l'écoulement des produits agricoles en provenance des campagnes environnantes. Mais son rôle ne se limitait pas là : la ville a également permis l'écoulement des productions artisanales rurales ; c'est en ville aussi que résidaient les « marchands fabricants », qui dirigeaient les manufactures dispersées dans les campagnes.

Cependant, les relations villes - campagnes ne sont pas restées à sens unique : si dans un premier temps, la ville apparaît comme un débouché important pour les zones rurales, ces dernières deviennent à leur tour un marché important pour les biens manufacturés urbains. En effet, l'accroissement des revenus monétaires ruraux, et par là l'émergence d'une demande rurale solvable, favorise un changement important dans la structure de production. Les biens autrefois produits dans de petits ateliers ruraux, seront progressivement remplacés par une production urbaine.

Il existe bien à ce niveau une dynamique cumulative de croissance : l'accroissement des revenus urbains entraîne une extension du marché pour les biens agricoles, qui en retour favorise une demande rurale pour les biens urbains. Cette dynamique se heurte bien sûr à certaines limites. La croissance de l'agriculture est lente et ne s'adapte pas forcément à des changements urbains rapides. Il apparaît néanmoins plausible que la demande rurale pour des machines agricoles mais aussi pour le textile, ait joué un rôle important de stimulateur pour les industries nouvelles.

L'amélioration des transports :

Il est évident que la mise en relation des marchés ainsi que la circulation accélérée des marchandises, des capitaux ou des hommes, favorisent

l'extension des activités industrielles. L'amélioration des transports est donc une condition sine qua non du développement économique.

L'évolution des transports semble cependant suivre les progrès de l'industrie davantage qu'elle ne les conditionne. En Europe du moins, la dispersion des activités industrielles et des marchés a fortement incité à leur mise en relation. Les premières améliorations concernent essentiellement les cours d'eau : tout au long du XVII^{ème} siècle on assiste à l'endiguement et à la rectification des cours.

Mais le transport terrestre reste au contraire médiocre du moins jusqu'à la « révolution » du rail dans le courant du XIX^{ème} siècle. Les chemins de fer ont notamment facilité le développement des relations commerciales et permis de diminuer sensiblement les coûts de transport.

Les effets du chemin de fer sur la croissance économique ont été longuement étudiés par les économistes et les historiens. Nous nous permettons donc de ne pas y revenir. Soulignons toutefois que ses effets ont été fort contrastés suivant les pays. Dans les pays possédant une base industrielle solide, le chemin de fer a apporté de nombreux avantages. Ainsi en Angleterre, en France, voire en Russie, il a permis de réduire les écarts de prix entre les différentes régions, d'unifier les marchés et, de manière générale, d'améliorer l'allocation des ressources. De plus, l'industrie du chemin de fer a consolidé les industries sidérurgiques déjà existantes.

Cependant, dans les pays ou dans les régions peu industrialisées, le chemin de fer n'a généralement pas entraîné le développement d'un secteur sidérurgique, étant donné l'irrégularité de sa demande. De plus, les facilités d'approvisionnement accroissent les pressions concurrentielles, notamment en favorisant une importation meilleure marché des biens industriels. En diminuant sensiblement les coûts de transport, le chemin de fer implique donc une baisse sensible des barrières protectionnistes.

Le commerce international :

Les bienfaits du commerce extérieur ont souvent été mis en avant par l'analyse classique. Les avantages les plus souvent cités sont les suivants :

- le commerce permet de vendre une partie de la production pour laquelle il n'existe pas de demande nationale,
- il approvisionne en contrepartie les marchés locaux en produits désirés par le consommateur,
- il peut être une incitation à acquérir des revenus monétaires supplémentaires,
- et finalement, dans certains cas, il favorise la diffusion des progrès techniques.

D'autres auteurs ont cependant cherché à souligner le rôle ambigu du commerce extérieur dans un processus de développement. Frédéric List, par exemple, a cherché à démontrer que le libre échangeisme joue en défaveur des pays qui cherchent à s'industrialiser. Les échanges extérieurs, s'ils ne sont pas réglementés, peuvent en effet menacer l'amorce d'industrialisation en imposant une concurrence excessive aux industries naissantes.

List dénonce la « tyrannie commerciale » que l'Angleterre cherche à imposer à des pays qui ne sont pas préparés à affronter une telle concurrence. Par une phrase lapidaire, il fustige les adeptes de la doctrine libre-échangiste anglaise : « on ne se fait point de scrupule d'immoler à la concurrence étrangère des industries qui, après plusieurs années de protection, ont assez grandi pour que la concurrence intérieure ait déjà fortement abaissé les prix, et, par là, d'attaquer dans son germe l'esprit d'entreprise en Allemagne ; car toute fabrique ruinée par un amoindrissement de protection et, en général, par une mesure de gouvernement, est comme un cadavre pendu, qui fait reculer au loin d'épouvante tout être vivant de la même espèce » (1851, p.61).

Historiquement, il est difficile de savoir quel rôle le commerce a pu jouer dans l'industrialisation des pays européens. Il existe indéniablement une corrélation positive entre le développement du commerce extérieur et la croissance économique des pays d'Europe occidentale. Certaines analyses historiques tendent toutefois à montrer que le commerce ne fut pas l'élément moteur d'une telle évolution. Au contraire, une certaine expansion économique a précédé et certainement engendré l'essor des activités commerciales.

Il peut être intéressant à relever que l'industrialisation ne s'est pas produite dans les régions qui avaient connu les réseaux commerciaux les plus denses. Ainsi, les villes commerçantes de l'Italie, dont les activités étaient florissantes jusque vers la fin du XVI^{ème} siècle, ne s'industrialisèrent pas. Il en fut de même pour la Turquie ottomane, qui pourtant dominait le commerce méditerranéen, presque sans partage jusqu'à la fin du XVI^{ème} siècle et qui avait su développer de surcroît un commerce très important entre l'Asie et l'Europe.

Au Royaume-Uni, le rôle des débouchés extérieurs a été, dans un premier temps, très réduit : sur l'ensemble du XVIII^{ème} siècle, la demande extérieure additionnelle n'a été responsable que de 5 à 9% de l'accroissement de la demande totale¹. En d'autres termes, le marché intérieur a absorbé entre 91% et 95% de la production additionnelle durant ce siècle.

Ce n'est que durant le XIX^{ème} siècle, ou plus précisément à partir du premier tiers du XIX^{ème} siècle, que la part relative du commerce extérieur a crû de manière sensible. Selon Paul Bairoch, la part des exportations dans le produit national brut était, pour l'ensemble de l'Europe, de l'ordre de 3%

¹ Voir Paul Bairoch (1976), p.189

au début du XIX^{ème} siècle. Cette proportion atteindra 4% en 1830 puis respectivement 9% et 12% en 1860 et en 1890.

Tableau II.7 : Evolution des taux d'exportation de l'Europe
(millions de dollars courants)

Année	Produit national brut	Exportations	Taux d'exportation (en %)
1830	14 660	645	4,4
1860	22 370	2 105	9,4
1890	36 730	4 630	12,6
1913	75 160	10 550	14,0

Source : Paul Bairoch (1976), p.20

Si le commerce extérieur ne joue qu'un rôle marginal avant 1830, son influence sur le développement industriel n'est pourtant pas à négliger. Tout d'abord, les activités commerciales ont peu à peu enrichi de nombreuses villes européennes. Des fortunes considérables se sont constituées à travers le commerce triangulaire entre l'Europe occidentale, l'Afrique et les colonies d'Amérique ou à travers le commerce avec les pays d'Extrême Orient. Des villes telles Bordeaux et Nantes ou Liverpool et Bristol s'enrichirent considérablement grâce au commerce extérieur. Peut-être plus important que l'accumulation du capital en lui-même, cet enrichissement a créé des débouchés pour les produits industriels.

Ensuite, l'aiguillon de la concurrence étrangère a sans doute joué un rôle important en incitant certaines branches à innover. Il semble par exemple que la concurrence des textiles indiens, chinois et ottomans a participé directement à la transformation de l'industrie textile anglaise. Face à des textiles importés de qualité supérieure, les manufactures anglaises étaient en effet soumises à des pressions de plus en plus vives : il leur fallait s'adapter sous peine de voir leur existence menacée par une telle concurrence.

2.1.4. La population

L'Europe du XVII^{ème}, XVIII^{ème} et surtout du XIX^{ème} siècle a vu sa population croître de manière presque continue. Il nous semble cependant abusif de parler de *révolution* démographique. Certes, la structure de la population s'est considérablement transformée, mais les changements ont été

progressifs et ne sont perceptibles pour nombre de pays, qu'à partir du XIX^{ème} siècle. Pour l'ensemble des pays européens, le taux d'accroissement annuel de la population est de moins de 1% durant le XIX^{ème} siècle. Même l'Angleterre, qui a connu la croissance démographique la plus élevée en Europe, enregistre un taux annuel d'à peine 1,27% entre 1810 et 1900.

Toutefois, si l'évolution de la population a été relativement lente, la tendance fut continue, ininterrompue sur de nombreuses décennies. Il est probable que l'accroissement démographique ait joué un rôle dans le processus d'industrialisation en Europe. L'élargissement du marché intérieur en résultant peut favoriser l'adoption de méthode de production à plus large échelle et par conséquent la mécanisation. La formation rapide d'un marché interne aurait ainsi joué un rôle important aux Etats-Unis dans la constitution d'une production massive de biens standardisés. De même, une augmentation de la population stimule la construction de logements ou d'infrastructures et offre de nouvelles perspectives de profits aux entrepreneurs.

L'augmentation de la population a ainsi certainement stimulé la demande interne des pays européens. Mais ce phénomène n'est pas suffisant pour expliquer le développement économique d'un pays. Plusieurs raisons nous poussent en tout cas à relativiser le rôle du facteur démographique.

En premier lieu, la croissance démographique ne fut pas l'apanage des pays européens en voie d'industrialisation: Durant la même période, d'autres régions du monde et notamment en Asie, connurent une croissance comparable de leur population. La population chinoise, par exemple, était estimée à 150 millions vers 1650, 220 millions en 1750, 301 millions en 1790 et 430 millions en 1850. Le taux annuel de croissance a certes fluctué de manière sensible, mais il est resté élevé ; 0,87% de 1779 à 1794, et 0,51% de 1822 à 1850. (Marianne Bastid, 1978).

Pourtant, malgré l'accroissement considérable de son marché interne, la Chine ne s'est pas industrialisée durant le XIX^{ème} siècle. Peu de théories ont été avancées pour expliquer ce phénomène. Il semble toutefois que la production agricole se soit accrue dans un même temps, de manière extensive, par l'accroissement des surfaces cultivées, mais aussi de manière intensive, grâce à l'amélioration des techniques agricoles. Ainsi, même sans industries, la croissance agricole a pu soutenir la croissance de la population.

En deuxième lieu, et plus fondamentalement, l'accroissement démographique a davantage été entraîné par l'industrialisation qu'il ne l'a suscitée. Pour Paul Bairoch, la relation entre industrialisation et démographie ne fait aucun doute : « nous croyons qu'il est inutile de justifier longuement la réponse négative que nous donnons à la question de savoir si, en Angleterre et en France, les progrès démographiques ont pu être à la base des progrès, puisque c'est le

contraire qui s'est produit ; ce sont des facteurs économiques qui ont amorcé une progression démographique (...)» (1963, p.39).

S'appuyant sur le travail de Habakkuk (1953), Bairoch refuse de considérer les progrès de la médecine comme étant à la base de la croissance démographique. Le principal facteur explicatif serait dès lors l'accroissement des disponibilités agricoles résultant principalement de la productivité du travail agricole.

A notre sens, il ne fait aucun doute que la contrainte de subsistances ait joué un rôle prépondérant en Europe, du moins dans un premier temps. L'augmentation de la production agricole a permis d'accroître les niveaux de vie ainsi que d'améliorer l'alimentation et l'hygiène de vie, d'où une baisse de la mortalité.

La croissance modérée de la population a également permis de nourrir l'entièreté de la population. La production agricole connaît en effet une certaine rigidité structurelle, qui limite ses possibilités de croissance. En Europe occidentale, l'accroissement annuel moyen de la production agricole a été d'environ 1.5% entre 1750 et 1850 soit une croissance un peu plus rapide que celle de la population.

Remarquons encore, finalement, que la comparaison des taux de croissance de la population entre les différents pays européens incite également à la prudence. Les évolutions sont en effet fort contrastées. L'industrialisation de la France s'accompagne d'une quasi stagnation de sa population ; entre 1850 et 1900, sa population s'est accrue de moins de 10%. En comparaison, durant cette même période la population de l'Allemagne a augmenté de près de 60% et celle du Royaume-Uni de plus de 80%. Une telle différence se perçoit également dans les taux de natalité. La France a connu une baisse de son taux de natalité dès le début du XIX^{ème} siècle alors qu'une baisse n'intervient que beaucoup plus tard dans les autres pays européens.

Comme nous le verrons plus tard, si l'accroissement démographique n'explique pas en soi l'industrialisation des pays européens, il peut cependant constituer un obstacle au développement. En Europe, un certain équilibre s'est en effet instauré entre la croissance des subsistances et la croissance démographique.

Dès la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, la contrainte de subsistances a perdu son importance. La contrainte principale semble dès lors avoir été celle de l'emploi productif. En Europe, malgré de nombreuses tensions, un certain équilibre entre la croissance de la population et de l'emploi productif a également pu être trouvé. Cet équilibre est toutefois rompu dans nombre de pays non industrialisés ou en voie d'industrialisation. Or, une croissance trop forte de la population par rapport aux emplois entraîne

un essor des activités de survie qui peut bloquer, à la longue, le développement des activités productives.

Tableau II.8 : Evolution comparée des populations (en millions d'habitants)

	France	Allemagne	Angleterre & Galles	Suède
1810	29,28	...	10,19	2,40
1820	30,25	26,10	11,90	2,57
1830	32,27	29,39	13,80	2,88
1840	34,08	32,62	15,73	3,12
1850	35,63	35,31	17,77	3,46
1860	36,51	37,61	19,90	3,82
1870	36,87	40,80	22,50	4,16
1880	37,45	45,09	25,71	4,57
1890	38,38	49,24	28,76	4,77
1900	38,90	56,05	32,25	5,12

Source : d'après B.R. Mitchell, *international historical statistics*

Tableau II.9 : Evolution comparée des populations (indice, 1900=100)

	France	Allemagne	Angleterre & Galles	Suède
1800	71		27	46
1820	78	47	37	50
1840	88	58	49	61
1860	94	67	62	75
1880	96	80	80	89
1900	100	100	100	100
1910	102	115	110	107

Source : d'après B.R. Mitchell, *international historical statistics*

Tableau II.10 : Taux de natalité (pour 1000 habitants)

	France	Allemagne	Angleterre & Galles	Suède
1780-1789	38,3			
1790-1799	36,9			
1801-1810	32,0			30,9
1811-1820	31,9			33,4
1821-1830	31,0			34,6
1831-1840	29,0			31,5
1841-1850	27,4	36,1	32,6	31,1
1851-1860	26,3	35,3	34,1	32,8
1861-1870	26,4	37,2	35,2	31,4
1871-1880	25,4	39,1	35,4	30,5
1881-1890	23,9	36,8	32,5	29,1
1891-1900	22,1	36,1	29,9	27,1
1901-1910	20,6	32,9	27,2	25,8
1920-1924	19,8	23,1	21,3	20,3
1925-1929	18,4	19,1	17,1	16,3
1930-1934	17,0	16,3	15,3	14,4
1935-1939	14,8	19,4	14,9	14,5

Source : INSEE, annuaire statistique de la France

3. Les facteurs initiateurs du développement

3.1. Rôle et importance des facteurs particuliers

Nous nous sommes posé la question, précédemment, de savoir si un facteur déterminant, voire une combinaison de facteurs, auraient été à l'origine de l'amorce des transitions industrielles. De nombreuses analyses économiques suggèrent en effet que certains facteurs spécifiques jouent un rôle prépondérant dans le déclenchement du processus d'industrialisation.

La tradition classique s'est attachée, de manière absolue, à présenter l'accumulation du capital comme l'élément clé du développement économique. Ricardo, en accord sur ce point avec Adam Smith, a considéré le profit du capitaliste comme source de la croissance économique. Les profits sont en effet épargnés par les capitalistes qui les réinvestissent automatiquement de manière productive.

L'importance de l'accumulation du capital n'est d'ailleurs pas remise en doute par la théorie néoclassique. La plupart des modèles néoclassiques de croissance reprennent implicitement cette logique : la croissance s'explique par la part du PIB épargnée puis investie. Nous avons cependant déjà vu que l'accumulation du capital ne peut être à l'origine du développement des sociétés industrialisées. D'un point de vue historique, les zones d'accumulation n'ont en effet que rarement coïncidé avec celles du développement industriel. L'industrialisation ne semble pas non plus avoir été conditionnée par l'accroissement du revenu par tête, ni par la croissance de l'épargne.

Nous pouvons nous demander si d'autres facteurs n'ont pas exercé un rôle déterminant lors de l'industrialisation européenne. Suite à l'analyse que nous avons faite de la transformation des structures économiques, nous pouvons retenir quatre facteurs sans lesquels l'industrialisation n'aurait pu se dérouler : la transformation de l'agriculture, les progrès techniques, l'évolution des échanges commerciaux ainsi que la transition démographique.

Chacun de ces facteurs, pris isolément, a joué un rôle important dans le processus historique d'industrialisation des pays européens : l'industrialisation n'aurait certainement pu se faire sans l'intervention de l'un d'entre eux.

Notre analyse nous a cependant mené à relativiser le rôle particulier de chacun de ces facteurs. Nous pouvons en rappeler ici brièvement les principales raisons :

- Tout d'abord, le rôle joué par l'agriculture dans l'industrialisation européenne doit être nuancé. Dans un premier temps, en effet, l'industrialisation s'est faite sans transferts importants de ressources de l'agriculture vers l'industrie. Les liens entre transformation de l'agriculture et développement industriel sont indéniables, mais ils n'ont pas joué en sens unique. Ainsi, la création d'emplois mieux rémunérés dans l'industrie, l'apparition de biens manufacturés bon marché (notamment les textiles), puis finalement l'essor du secteur sidérurgique (également lié à la demande extérieure) incitèrent – autant qu'ils furent incités par – la modernisation de l'agriculture.
- Les progrès techniques furent autant déterminés par un ensemble de conditions (économiques, sociales, institutionnelles, voire culturelles) qu'il ne furent déterminants. D'un point de vue économique, nous pouvons mentionner plusieurs facteurs importants qui ont incité l'innovation technologique. Tout d'abord l'essor du commerce international a entraîné une certaine concurrence entre les économies : des biens importés pouvaient mettre à mal certains secteurs économiques nationaux. Ainsi, les textiles indiens et ottomans ont mis sous pression l'industrie textile

anglaise. Ensuite, l'accroissement de la demande (autant nationale qu'étrangère) a créé, dans certains secteurs, des goulots d'étranglement que seuls de nouveaux procédés techniques étaient à même de faire sauter, comme ce fut le cas pour le textile. Finalement, les techniques utilisées dans un premier temps étaient très simples et souvent déjà connues : les entrepreneurs étaient d'autant plus incités à les utiliser que leur emploi était facile et les progrès de productivité rapides.

- Les échanges commerciaux apparaissent comme une condition nécessaire au démarrage industriel, mais ils se sont autant nourris de l'industrialisation qu'ils ne l'incitèrent. Il est concevable que l'essor de l'industrie a été favorisée, dans un premier temps, par l'extension des marchés permettant l'écoulement d'une production nouvelle. Mais, dans un second temps, l'apparition de biens industriels a pu engendrer de nouveaux marchés. L'accroissement des échanges est à la fois la résultante et la condition du développement économique. La condition car le développement d'industries nouvelles dépend de l'existence d'une demande potentielle, qu'elle provienne d'une demande nationale solvable ou de l'émergence de marchés nouveaux. Mais la résultante aussi, dans la mesure où l'accroissement de la production de biens crée de nouveaux marchés et de nouveaux besoins.
- Nous devons finalement écarter la transition démographique en tant que facteur initiant. Une certaine croissance de la population a certes pu jouer un rôle positif, notamment en dynamisant les marchés domestiques. Mais une analyse historique ne permet en aucun cas de présupposer la transformation de la structure de la population comme condition initiale du développement. Il est toutefois vrai que l'industrialisation s'est accompagnée d'une transition démographique. Mais les effets de la démographie sur le développement sont ambigus. De plus, l'évolution démographique des pays européens fut contrastée : entre 1800 et 1900 la population anglaise a presque quadruplé, celle de la Suède a doublé, mais la population de la France n'a augmenté que de 40%.

Serait-il possible, dès lors, que d'autres facteurs aient pu jouer un rôle initiant dans le processus d'industrialisation ? A notre sens, les quatre facteurs que nous avons mentionné ont été les plus importants. Il est toutefois possible d'en retenir deux autres ; les pressions extérieures ainsi que le mouvement des idées.

a. les pressions extérieures :

La concurrence étrangère a toujours été un aiguillon important, qui pousse les économies à se transformer. Nous avons déjà mentionné le rôle joué par la concurrence étrangère, dans la transformation du textile

anglais. Les textiles en provenance de Chine, de l'Inde ou de l'Empire Ottoman offraient en effet un rapport qualité-prix bien supérieur à ceux de l'Angleterre préindustrielle.

Par la suite, l'industrialisation de l'Angleterre a exercé une pression forte sur les autres économies européennes. Selon Senghaas (1985), l'exacerbation de la concurrence anglaise expliquerait la diffusion de l'industrialisation dans les autres pays européens : ces derniers avaient le « choix » entre s'industrialiser ou devenir des économies périphériques.

La concurrence pousse les économies à réagir. Cependant, le type de réaction dépend avant tout de l'organisation interne des sociétés, de leurs structures économiques, sociales et politiques. Senghaas (1985) montre par exemple, que dans le cas danois, la structure politique, l'organisation paysanne et le niveau d'éducation de la population ont joué un rôle prépondérant. Les pressions extérieures jouent ainsi un rôle de stimulateur des changements, sans être réellement un facteur moteur du développement.

b. le mouvement des idées

Il peut être intéressant de s'attarder encore un peu sur un facteur non économique, mais qui a parfois été présentée comme déterminant par certains économistes : le « mouvement des idées »¹. Cette expression est très large et englobe les nouvelles idées, les inventions et par là le changement progressif de ce que nous pourrions appeler les « modèles culturels ».

André Marchal définit cette expression de la manière suivante : « le mouvement des idées (...) est dominé par quelques figures de pionniers ou de prophètes qui auraient très bien pu ne pas venir au monde, et qui ont fait tout autre chose que de donner forme aux aspirations confuses de la masse. Ils ont devancé, au contraire, leur époque par des conceptions révolutionnaires qui ont fait, après coup, leur chemin dans les esprits sous forme de 'mythes', c'est-à-dire de représentations plutôt vagues et irrationnelles, mais chargées d'affectivité et de force explosive (...) » (1969, pp.403-404).

De manière plus générale, nous pouvons en effet nous poser la question de savoir comment les perceptions mentales évoluent à travers le temps. Cette question est importante ; nous percevons la réalité non en tant que telle, mais à travers des modèles construits, des conceptualisations qui nous permettent d'agir. La société industrielle s'accompagne incontestablement

¹ Le terme de « mouvement des idées » a été utilisé par Johan Akerman et repris par André Marchal qui l'ont tout deux considéré comme une « force motrice du changement ». Mais cette variable est également importante pour l'ancien institutionnalisme ainsi que l'évolutionnisme qui se fondent sur les structures mentales pour expliquer le changement. Ces écoles s'attachent en effet à mettre en lumière les facteurs à la base de la transformation des habitudes de pensée ainsi que les processus d'adaptation sélective sous-jacents.

d'une transformation profonde de l'ensemble de ces modèles. Plus précisément, sans une adaptation des comportements, des manières de faire et de penser, l'industrialisation n'aurait pu avoir lieu.

Est-il dès lors possible qu'un petit groupe de précurseurs éclairés, à travers un certain nombre d'inventions ou de pensées nouvelles, ait pu entraîner à leur suite la transformation de l'ensemble des modèles culturels, et par là faciliter voire susciter un processus d'industrialisation ?

Les exemples historiques nous incitent à la prudence. En Europe, le processus d'industrialisation n'a guère été anticipé et encore moins pensé par des cerveaux humains. Comme nous le verrons par la suite, le processus d'industrialisation est complexe et induit un fort degré d'incertitude. De surcroît, les stratégies d'acteurs peuvent être fortement conflictuelles ; la complexité des interrelations ne permettent guère de présager du sens des changements.

Les grands auteurs du XVIII^{ème} et XIX^{ème} siècle, tels Adam Smith, David Ricardo, Friedrich List ou encore Karl Marx, ont certes pu saisir les enjeux du moment de façon remarquable, ou même inciter des changements. Mais leur réflexion s'inscrit dans un contexte historique particulier et s'efforce de saisir les réalités d'une époque spécifique. Le « mouvement des idées » ne se construit en effet qu'en relation étroite avec un environnement socio-culturel donné. Il existe en ce sens une relation dialectique forte entre les deux : un mouvement d'idées nouvelles peut déboucher sur l'ébauche d'un changement qui, à son tour, peut engendrer un nouveau mouvement des idées. Il est ainsi à la fois un facteur déterminant et un facteur déterminé du changement.

Les inventions ne peuvent guère non plus être considérées comme un facteur initiant. Comme nous l'avons vu, l'industrialisation a davantage été amorcée par l'introduction d'innovations fort simples et non réellement par de grandes inventions. Il y a d'ailleurs toujours eu un décalage entre l'invention en tant que telle et son application économique.

Une invention n'est appliquée que lorsque des conditions économiques particulières sont mises en place ; il faut qu'elle soit rentable, qu'il y ait un marché, que les risques ne soient pas trop importants, etc. Elle implique par ailleurs une transformation des modes de production, de l'organisation sociale voire des modèles culturels en vigueur.

3.2. La convergence des facteurs

L'analyse séparée des principaux facteurs initiatifs nous mène à un constat qui nous semble particulièrement important : l'industrialisation ne dépend pas d'un facteur pris isolément, mais plutôt de la transformation conjointe

de l'ensemble des facteurs. De cette manière, les principaux obstacles opèrent non pas au sein d'une structure particulière, mais à l'articulation entre différentes structures.

Paul Bairoch a certainement raison de prétendre que la révolution agricole a joué un rôle essentiel dans le processus d'industrialisation. Mais, comme nous avons déjà pu le voir, les relations entre les différentes structures socio-économiques sont complexes et n'ont pas joué à sens unique.

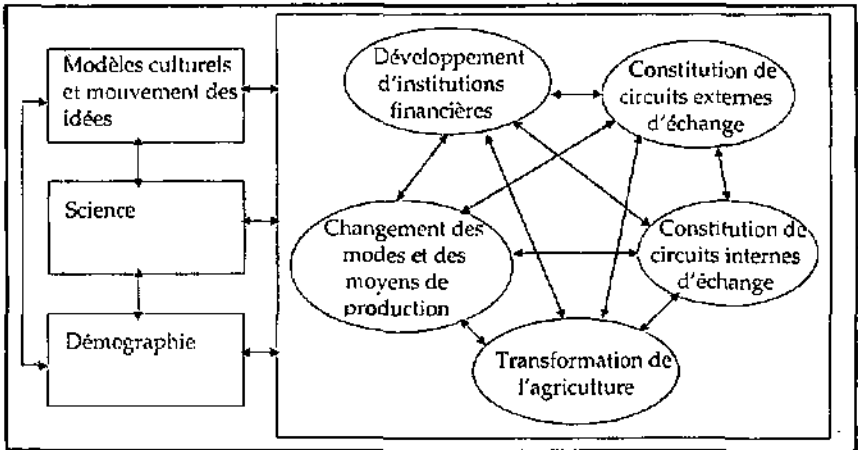
Le schéma II.1 peut nous donner une idée de la complexité des interrelations qui jouent au niveau de la transformation d'un système socio-économique. Les principales structures économiques sont en effet fortement interreliées. La transformation de l'une d'entre elles ne peut se faire sans une transformation des autres structures. Ce constat nous incite à voir l'industrialisation comme un processus *systémique* où les interactions sont multiples et ne peuvent être étudiées séparément sans perdre de leur pertinence.

Ainsi, la transformation d'une structure ne peut se faire qu'en relation étroite avec son environnement. La dynamique est induite par le système dans son ensemble ; un facteur spécifique n'a guère de pouvoir explicatif. Ce sont davantage les interrelations entre l'ensemble des facteurs qu'il s'agit d'étudier plutôt que des facteurs isolés. Trois caractéristiques fondamentales sont à relever :

1. Chacune des structures qui composent le système, se transforme inévitablement dans un processus d'industrialisation : en cas contraire, la structure devient une source potentielle de blocage.
2. Le moment où une structure se transforme n'est pas défini par avance : il n'existe pas une succession programmée des transformations structurelles. En clair, suivant les pays, une même structure a pu se transformer soit préalablement soit durant le processus d'industrialisation.
3. Le rôle d'une structure particulière peut varier : elle peut avoir joué un rôle moteur dans un pays, mais pas forcément dans un autre. Différentes structures semblent pouvoir entraîner l'industrialisation, sans qu'il soit possible de penser qu'une seule en soit à l'origine.

La convergence, ou la simultanéité de l'ensemble de ces facteurs n'est pourtant pas évidente. Ainsi, comment un telle simultanéité a-t-elle pu avoir eu lieu en Europe ? Est-il possible de parler de *chance*, de *hasard*, ou au contraire d'une convergence coordonnée d'actions ? Cette question nous paraît particulièrement importante, notamment dans une réflexion portée sur les pays encore non industrialisés de nos jours. Nous tenterons d'apporter une réponse à travers l'ensemble de ce travail.

Schéma II.1 : Mutations structurelles dans un processus d'industrialisation



4. Le jeu des acteurs : dynamique sociale et changement de système

Nous l'avons vu, l'industrialisation implique une mutation profonde et irréversible de l'ensemble des structures économiques et sociales d'une société. Si le système se transforme, pourtant, ce n'est pas sous l'impulsion d'une force occulte, ou d'une tendance naturelle qui s'imposerait par elle-même. Le changement est généré directement par l'acteur social (individuel ou collectif) ou, plus précisément, par son *action*. Envisager les structures ainsi que leur transformation sans prendre en compte l'action des acteurs n'a en effet guère de sens : si l'agriculture se modernise, si de nouvelles techniques se développent, si des industries nouvelles émergent, c'est bien à travers l'impulsion de groupes d'acteurs bien déterminés.

Les interactions, à ce niveau, sont cependant complexes. La transition entraîne un changement du mode d'organisation, une transformation des critères de hiérarchisation ou, de manière générale, un changement des modèles de société. C'est donc le jeu social, dans son ensemble, qui se réorganise ; les rôles, les stratégies, les activités des agents vont se modifier.

Les transformations (forcées ou non) en oeuvre dans un processus d'industrialisation détruisent en effet la cohérence relative des systèmes socio-économiques. D'anciennes règles et régulations sociales sont peu à peu remplacées par de nouvelles. De nombreuses activités économiques vont également disparaître au profit de nouvelles. Un tel changement ne peut se faire de manière continue et harmonieuse ; au contraire, il sera source de tensions, de conflits, voire de violences.

Rien ne permet de penser, en effet que les actions (collectives ou individuelles) des acteurs sont convergentes ; elles sont le plus souvent conflictuelles, tendant soit à préserver soit à transformer les règles et les rapports de force en présence. Suivant les stratégies suivies, les comportements seront décrits comme étant conservateurs, conformistes ou progressistes. Mais il s'agit surtout de voir que toute action stratégique peut être une menace pour la situation d'autres acteurs qui vont être forcés à réagir. Aucune action est véritablement neutre ; elle aura automatiquement un effet sur son milieu et peut ainsi engendrer toute une série de réactions (réactions de défense, d'agression, de recherche de coopération etc.).

4.1. Identification des acteurs

Pour mieux saisir et analyser l'action des acteurs, il est usuel de regrouper ces derniers en différentes catégories. Les principaux critères de catégorisation peuvent se référer à la poursuite d'un objectif ou d'un but commun, à une capacité de réaction commune, voire parfois au partage de même valeurs ou de même modèles culturels. Dans l'idéal, chaque groupe d'acteurs devrait pouvoir se caractériser par le choix spécifique d'une stratégie à la fois claire (comprise par l'ensemble du groupe) et cohérente (dans les moyens utilisés par rapport au but fixé) en vue d'atteindre un but commun.

Cette façon de procéder crée cependant nombre de problèmes délicats. Il est en effet difficile de définir ce qu'est un but commun. Ce dernier peut être défini de manière précise par les acteurs eux-mêmes, mais il peut aussi être très large et très flou, reflétant par exemple un certain sentiment de valeurs partagées ou d'intérêts communs. De surcroît, il peut exister une certaine confusion : un but peut en effet se définir au niveau politique, économique social, voire même culturel. Il est possible, voire même probable, que des acteurs partagent certains objectifs politiques communs (par exemple le renversement d'un pouvoir en place) sans partager de mêmes objectifs au niveau social ou économique.

Il devient ainsi malaisé d'établir des critères de différenciation objectifs. De surcroît, en cherchant à utiliser des critères précis, le risque est de scinder indéfiniment la société en groupes de plus en plus étroits. En acceptant un certain niveau d'abstraction, il peut cependant faire sens de chercher à définir des catégories larges dont l'autonomie et le rôle sont reconnaissables historiquement. Si l'on considère l'industrialisation des pays européens, nous pensons qu'il peut être utile de reprendre une classification en terme de *classes sociales*. Ces dernières étaient en effet clairement identifiables et suffisamment homogènes pour qu'on puisse leur reconnaître un rôle historique précis.

Selon l'École Classique, la société se constituait en trois classes bien spécifiques, aux intérêts fortement dissociés ; les *propriétaires fonciers*, les *capitalistes* et les *ouvriers*. Une telle catégorisation a été retenue par de nombreux auteurs à leur suite, et notamment par Karl Marx. Certes, une différenciation en trois classes uniquement peut paraître fort schématique, mais elle présente de nombreux avantages :

- elle possède une certaine pertinence historique,
- chacune des classes est clairement identifiable et possède une certaine homogénéité,
- il est possible de dégager des objectifs et des stratégies spécifiques à chaque classe,
- finalement une telle catégorisation s'inscrit dans la répartition des revenus entre rentes terriennes, profits et salaires.

Les études contemporaines mettent davantage l'accent sur le rôle d'une classe particulière, largement analysée ; la bourgeoisie industrielle, ou classe entrepreneuriale. De nombreux auteurs (économistes, sociologues ou politologues) l'ont en effet dépeinte comme une véritable force progressive qui aurait imposé sa propre conception du progrès économique et sans laquelle l'industrialisation n'aurait pu être concevable. Alain Touraine, par exemple, résume fort bien cette idée lorsqu'il écrit « l'histoire dite moderne, celle de la période pré-industrielle des XVI^e, XVII^e et XVIII^e siècles en particulier, est dominée par le jeu complexe des forces économiques et du pouvoir politique, celui-ci s'appuyant à la fois sur la conscience constituante d'un peuple encore engagé dans une vie économique traditionnelle et sur les forces modernisatrices dont elle appuie le développement ; celles-ci s'opposent au pouvoir politique au nom de la liberté d'entreprise, et recherchent aussi des formes nouvelles de garants métasociaux capables de fonder leur pouvoir. » (1965, p.139).

Toutefois, une telle explication n'est que partielle. L'industrialisation ne saurait en effet se ramener à une lutte conflictuelle entre classes sociales, telle qu'elle a pu se dérouler durant le XIX^{ème} siècle. Avant la révolution industrielle en effet, la classe manufacturière n'existait pas ; elle s'est constituée entièrement durant le processus d'industrialisation. Comme Paul Mantoux a pu le faire remarquer (1992, p.313), avant le XVIII^{ème} siècle, il

n'existait pas même, dans la langue anglaise, de terme pour désigner une telle classe. Le terme *manufacturer* désignait autant l'ouvrier que le fabricant et se rapprochait plus souvent du premier sens que du second.

Ainsi, le fait le plus marquant pour comprendre l'industrialisation en Europe, n'est pas la lutte conflictuelle de classes sociales et la suprématie supposée de l'une d'entre elles. Mais c'est bien davantage la constitution de fait d'une classe nouvelle, industrielle, dont l'importance ne s'est développée que progressivement.

Nous aimerions insister ici sur deux aspects qui nous semblent fondamentaux. Tout d'abord, les classes sociales n'apparaissent pas de manière voulue, coordonnée ou réglementée ; elles sont un état de fait. Elles président d'une construction historique complexe, qui ne permet pas de présupposer, *a priori*, de leur évolution. Comme nous le verrons, le jeu des acteurs entraîne une grande part d'incertitude. Nombre d'actions ou de comportements engendrent des effets qui peuvent être ni prévisibles ni voulus par les acteurs.

Ensuite, l'action des acteurs est intimement liée aux structures existantes. Il existe à ce niveau une dialectique entre acteurs et structures qui est à la base de la dynamique de système. L'action des acteurs a en effet un impact direct sur les structures économique et sociales, qui, en retour, vont influencer sur les comportements.

4.2. Emergence d'une classe manufacturière

Dans le cas de la Grande Bretagne, il est important de souligner que, jusque vers la fin du XVIII^{ème} siècle, la classe manufacturière n'existait pas en tant que telle. La richesse se trouvait alors essentiellement entre les mains de trois groupes bien distincts. En premier lieu les propriétaires fonciers, appartenant à l'aristocratie ou à la gentry. Cette classe a occupé une position prédominante dans nombre de pays ; leur puissance économique était considérable, d'autant qu'elle fut longtemps soutenue par des privilèges séculaires. Ensuite les marchands qui s'enrichirent considérablement à travers le commerce entre les villes et la campagne, puis à travers le commerce international. Et finalement, une classe de financiers ; manieurs d'argents, changeurs, banquiers ou traitants. Ces derniers étaient non seulement opulents, mais ils entretenaient aussi souvent des relations privilégiées avec les gouvernements dont ils étaient les créanciers.

Le fait qu'une classe manufacturière à proprement parler n'existait alors pas, n'excluait pourtant ni la présence de manufactures, ni le fait que certains hommes ont pu jouer le rôle de manufacturiers. Mais il s'agissait d'une production artisanale et, le plus souvent, à temps partiel.

Dans les campagnes, les industries rurales d'avant la révolution industrielle employaient ainsi une population paysanne locale. Les activités artisanales étaient intégrées dans les cycles saisonniers de la production agricole ; elles s'intercalaient entre les travaux agricoles. Elles représentaient donc généralement une source de revenus supplémentaire pour une classe qui restait essentiellement agricole.

Les manufacturiers urbains ne constituaient pas non plus une réelle classe entrepreneuriale. Certes, la ville abritait des ateliers de finissage et d'élaboration de produits plus intensifs en capitaux et en savoir-faire que les ateliers ruraux. Mais il ne s'agissait encore que d'une production largement artisanale et fortement dispersée. Les ateliers n'employaient que peu de personnes et la distinction entre ouvrier et patron était alors peu claire.

Paul Mantoux précise que dans le Yorkshire, par exemple, où l'industrie était particulièrement morcelée « la distinction entre le patron et l'ouvrier s'effaçait presque : les milliers de petits fabricants qui vivaient autour de Leeds, de Bradford, de Halifax étaient les deux à la fois, patrons par leur indépendance, ouvriers par leurs occupations et leur genre de vie. Ils étaient aussi (...) propriétaires et un peu cultivateurs ; ils se rattachaient à la classe des fermiers comme les manufacturiers des villes à celle des marchands. » (1992, p.313).

Il est important de remarquer que la classe manufacturière ne va pas se constituer à partir de ces groupes d'artisans uniquement. En réalité elle procède d'une dynamique complexe qui inclut des groupes d'acteurs fortement différenciés que l'on pourrait classer en trois catégories ; les marchands, les paysans et les aventuriers.

Le premier groupe, celui des marchands, est peut-être le plus facile à étudier. Le marchand était lié depuis longue date à l'artisan, lui fournissant des matières premières et se chargeant de vendre son ouvrage fini. C'est lui qui, le premier, chercha à imposer certaines innovations techniques, notamment parmi les producteurs ruraux. Les coûts liés à une production fortement morcelée incitèrent en effet certains marchands à réunir au moins une partie de leur main-d'oeuvre dans des ateliers, favorisant ainsi la collecte, le contrôle de qualité et surtout l'introduction d'inventions techniques. Le rôle de l'industriel semble, dans un premier temps, avant tout commercial ; il ne s'agit pas d'être technicien, mais de posséder un talent d'hommes d'affaires. Il est rare, en effet, de trouver parmi la première génération de manufacturiers les techniciens, qui, par leurs inventions nouvelles, ont créé la grande industrie.

L'importance que semble avoir eue le marchand dans le démarrage industriel, a cependant souvent été exagérée. Il n'est en effet guère possible de présenter, comme le suggèrent certaines études, les industriels du XIX^{ème} siècle comme les successeurs de cette classe marchande du XVIII^{ème} siècle. En effet, dans la première phase d'industrialisation, les faibles coûts

d'investissement permirent surtout à nombre d'agriculteurs de se lancer dans la production manufacturière. Il s'agissait plus précisément de cette classe d'agriculteurs-producteurs, qui exerçait à côté de leurs travaux agricoles une activité artisanale ; vendant leurs propriétés, ils se lancèrent ainsi à temps complet dans la production manufacturière.

Selon Paul Mantoux, cette classe fut la plus nombreuse parmi la première génération de manufacturiers. Si l'on tente en effet d'établir les généalogies des manufacturiers, un fait d'ensemble apparaît « la plupart d'entre eux viennent des campagnes ; ils sortent de cette classe moitié agricole, moitié industrielle, qui avait formé jusqu'alors une partie notable, peut-être la majorité, de la population anglaise. Et si l'on essaie de remonter plus haut, on arrive presque toujours à une souche paysanne, à la vieille race, disparue mais non éteinte, des yeomen. » (1992, p.316).

Pour être exhaustif, il faut encore mentionner l'ensemble des personnes, toutes catégories sociales confondues et tous métiers confondus, possédant quelque capital et qui cherchèrent à tenter leur chance dans l'industrie. C'est cette catégorie hétérogène que nous qualifions, faute de mieux, d'aventuriers. Dans les périodes favorables, les fortunes pouvaient s'élever en quelques années. Tout possesseur de capital, qu'il fut aubergiste, boutiquier, commerçant, etc., était incité à ouvrir sa propre fabrique ou son propre atelier, le plus souvent une filature. Quelques-uns connurent le succès et s'enrichirent rapidement ; la plupart cependant échouaient et retournaient à leur ancien métier ou venaient grossir les rangs du prolétariat.

Il est vrai cependant que l'industrialisation fut source de tensions sociales et de conflits latents. Le changement d'organisation, la transformation des méthodes de production, la remise en cause même des structures sociales ont engendré d'importantes réactions sociales. Ces dernières émergèrent toutefois essentiellement parmi les couches les plus défavorisées de la population. La plupart des études soulignent les tensions engendrées par la paupérisation croissante d'une frange importante de la population, liée à la prolétarianisation de la main-d'œuvre.

Mais, il est peut-être plus significatif d'insister sur la remise en cause, par l'industrialisation, de l'ensemble des activités traditionnelles. La détérioration du niveau de vie des petits fermiers et tenanciers, ou plus généralement des travailleurs agricoles est bien connue.

Il convient aussi de mentionner des secteurs et des professions qui ont dramatiquement disparu, sous l'effet du progrès technique, tel l'ensemble des activités artisanales (l'exemple des tisserands sur métiers est sans doute l'un des plus frappants). Cette situation a été source de tensions très vives, de défenses d'intérêts ou de contestations. Pour la Grande Bretagne, par exemple, Eric Hobsbawm indique que « ce malaise général politique et social se reflétait bien sûr non seulement dans la pauvreté matérielle mais dans la paupérisation

sociale : rien ne venait remplacer le vide créé par la destruction de l'ancien mode de vie des travailleurs pauvres. Mais quels qu'en soient les motifs, des vagues de désespoir éclatèrent sporadiquement dans le pays : en 1811-1813, en 1815-1817, en 1819, en 1822, en 1829-1835, en 1838-1842, en 1843-1844, en 1846-1848. Dans les régions agricoles, elles étaient aveugles, spontanées et, dans la mesure où ils étaient formulés, leurs objectifs étaient presque exclusivement économiques. » (1977, p.86).

Les principaux mouvements de réaction et d'opposition face à l'industrialisation se limitèrent aux couches les plus défavorisées de la population. Les groupes qui se trouvèrent évincés, n'avaient pourtant par véritablement les moyens de réagir. Le prolétariat, comme la classe manufacturière, n'existait pas avant la révolution industrielle ; il s'est constitué progressivement à travers le processus d'industrialisation. Tout d'abord très hétérogène, il ne deviendra une force politique que vers la fin du XIX^{ème} siècle. Il est d'ailleurs significatif que les premiers mouvements organisés par des ouvriers, visaient principalement l'amélioration de leurs conditions de travail ou des conditions salariales. Il ne s'agissait même souvent que d'une question de survie.

Il est particulièrement intéressant de noter que les classes les plus influentes et les plus riches de la société ne vont, dans un premier temps, s'opposer ni au processus d'industrialisation en général, ni même à l'essor de la nouvelle classe industrielle. En Grande Bretagne, le gouvernement n'engagea pas, par exemple, de mesures pour protéger l'organisation traditionnelle des métiers, comme il l'avait pourtant si bien fait durant le XVI^{ème} siècle.

Il peut, de prime abord, apparaître étonnant que les classes traditionnellement au pouvoir n'aient pas réagi vis-à-vis de l'essor d'une bourgeoisie industrielle qui les menaçait directement. Leur inertie s'explique pourtant de manière assez simple : elles profitèrent en effet amplement de l'industrialisation même si elles n'y contribuèrent pas. L'aristocratie britannique ainsi que la gentry bénéficièrent directement de l'expansion de la demande pour les produits de leurs fermes, ainsi que du développement des mines et des chemins de fer (situés sur leurs propriétés) et finalement des villes (dont elles possédaient le sol). Selon Hobsbawm (1977, p.74), les premières cinquante années de l'industrialisation furent même leur âge d'or. Jusque vers 1830, leur prédominance sociale resta inchangée ; elles préservèrent en effet leur pouvoir politique sur l'ensemble de la nation.

La classe marchande bénéficia aussi pleinement des changements. Les activités des hommes d'affaires installés de longue date - le marchand, le financier, ou peut-être surtout le négociant enrichi par le commerce d'outre-mer -, ne furent pas remises en cause. Au contraire, leurs activités se développèrent considérablement et se diversifièrent. Contrairement aux grands propriétaires terriens qui restèrent passifs, les marchands contribuèrent d'ailleurs activement à la révolution industrielle. Le fait qu'ils

étaient alors déjà bien intégrés au niveau du pouvoir politique et économique favorisa grandement leur action. Pour Hobsbawm, l'assimilation de la classe d'affaires au sein du pouvoir était d'autant favorisée qu'elle procédait d'une certaine continuité ; le monde des affaires en pleine ascension trouvait ainsi déjà un style de vie tout préparé. « Le succès ne se faisait pas attendre, quand il était assez spectaculaire pour faire accéder un homme à la strate supérieure. Il devenait un gentilhomme, nanti d'une maison à la campagne, peut-être même d'un titre de chevalier ou de pair, d'un siège au Parlement pour lui-même ou pour son fils étudiant à Oxford, et il avait un rôle social clair et précis. » (1977, p.75).

Il est toutefois nécessaire de nuancer cette convergence d'intérêts entre les groupes sociaux dominants de la société anglaise. En réalité, si une opposition ne s'est pas manifestée de manière systématique et massive, des tensions - parfois très fortes - ont néanmoins pu émerger. Ces dernières se cristallisèrent sur des débats bien spécifiques ou de manière très précise sur certaines lois.

Les nouvelles classes d'affaire et industrielles entrèrent plus particulièrement en conflit avec les propriétaires terriens sur deux points extrêmement sensibles. Premièrement, sur l'aide aux indigents, que les classes industrielles proposaient tout simplement de supprimer. Les propriétaires fonciers s'y opposaient cherchant notamment à soutenir des mesures pour endiguer la paupérisation croissante des travailleurs agricoles.

Le conflit le plus virulent porta cependant sur les *corn laws*. Les propriétaires fonciers tentèrent en effet d'imposer des lois protectionnistes sur le blé, se confrontant directement à l'hostilité de l'oligarchie urbaine et industrielle. Pour ces derniers, les fermes les moins rentables devaient tout simplement disparaître au profit de celles qui l'étaient le plus. Cette confrontation mena la politique britannique au bord de la rupture entre 1815 et 1846.

Mais ces dissensions apparurent alors que les nouvelles classes sociales étaient déjà bien constituées et pouvaient donc faire valoir des vues divergentes. Ce fut ainsi moins l'émergence de la classe industrielle que le renforcement de sa position acquise qui entraîna des conflits avec l'Ancien régime.

4.3. Acteurs et environnement extérieur

Il est vrai, comme nous avons déjà pu le signaler, que des groupes d'acteurs ou certaines classes sociales spécifiques, telle la classe entrepreneuriale, ont joué un rôle déterminant dans la révolution industrielle. Toutefois, il n'est pas possible de postuler que l'industrialisation a procédé d'une volonté concrète, définie, d'un groupe d'acteurs, ou d'une classe particulière. En effet, la classe manufacturière qui a souvent été présentée comme la *force motrice* du changement, a autant été créée par le processus d'industrialisation qu'elle ne l'a provoqué.

Les acteurs ne sont pas coupés de leur environnement : ils agissent ou réagissent face aux modifications de ce dernier. L'acteur, et notamment l'entrepreneur, a souvent été présenté comme étant dynamique, possédant une volonté de prendre des initiatives et cherchant à anticiper les changements. Nous pensons cependant que les acteurs sont tout autant poussés par certaines circonstances, internes ou externes. Il n'est d'ailleurs pas sûr qu'ils possèdent toujours la capacité ou la possibilité de réagir.

Nous pouvons ainsi poser deux conditions conjointes du changement :

1. Il faut qu'un petit groupe soit prêt à assumer les risques encourus par le changement. Nous pouvons nous demander, par exemple, quelle serait la marge de manoeuvre d'un paysan vivant essentiellement d'autosubsistance : pour ce dernier en effet, toute erreur inhérente à un changement de culture pourrait entraîner la famine.
2. Il faut également que l'environnement soit incitateur. Par *incitateur* nous entendons soit un environnement favorable (en terme d'opportunités, de règles, de lois etc.) soit un environnement défavorable qui obligerait l'acteur à réagir.

La condition d'un environnement favorable a certainement été celle qui a le plus retenu l'attention des économistes. Arthur Lewis n'hésite pas à écrire à ce sujet que « l'explication fondamentale de toute 'Révolution Industrielle', c'est-à-dire de toute accélération brusque du rythme de formation de capital, réside dans une soudaine extension des occasions de faire de l'argent, que ces nouvelles perspectives soient dues à des inventions, ou à des changements dans les institutions permettant d'exploiter les possibilités existantes. Les révolutions industrielles anglaise, japonaise, et russe sont toutes sur ce modèle. » (1963, p.244).

Sur ce point, Lewis a été suivi par de nombreux auteurs. Certains insisteront davantage sur les changements d'environnement externe (Senghaas) ou sur les changements d'environnement interne, notamment au niveau de la structure institutionnelle (Myrdal, Rostow, et de manière plus générale l'ensemble du courant institutionnaliste).

Il nous semble pourtant qu'un environnement défavorable a pu revêtir un rôle encore plus important. En effet, des conditions défavorables poussent les acteurs à changer de comportement, d'habitudes ou de manières de faire, même si ces derniers ne le désirent pas réellement. Les acteurs sont ainsi contraints à réagir face à une situation, pour survivre ou du moins conserver si possible une position acquise.

Dans l'exemple anglais, un environnement défavorable a ainsi joué un rôle essentiel qui a sinon provoqué du moins accéléré le processus d'industrialisation. Les premières innovations industrielles sont en effet apparues dans le secteur textile, en réponse à une concurrence étrangère particulièrement vive. L'Inde, la Chine ou l'Empire Ottoman produisaient

des tissus en coton de grande qualité, technique que ne maîtrisaient alors pas les pays européens. Le coton est en effet très fragile et les filatures anglaises devaient ainsi le mélanger avec du lin pour le renforcer. Le textile anglais jusqu'au début du XVIII^{ème} siècle ne pouvait tout simplement pas soutenir la concurrence étrangère ; si le secteur textile anglais ne s'était alors industrialisé, il aurait tout simplement disparu. En réalité, le gouvernement anglais est intervenu à la fois pour protéger le marché national du textile en fermant les frontières et pour soutenir le mouvement d'innovations qui émergeait alors.

Le cas du textile n'est pas unique. De nombreux autres exemples nous montrent comment des conditions défavorables stimulent les innovations et surtout incitent leur utilisation. Nous pouvons encore citer l'exemple de la fonte qui a joué un grand rôle en permettant notamment la révolution des transports. Les techniques de fonte étaient en effet connues dès le début du XVIII^{ème} siècle en Angleterre ; elles ne se répandront pourtant que cinquante années plus tard. Il semblerait que la diffusion de la fonte ait été provoquée par une hausse subite du prix du bois, ce dernier étant considérablement exploité pour la construction navale. Le bois a ainsi été peu à peu remplacé par le charbon qui devenait ainsi de plus en plus rentable. L'exploitation des mines a ensuite permis une utilisation massive du coke, qui seul permet de dégager une chaleur suffisante pour la fonte.

Remarquons toutefois que l'environnement ne joue qu'un rôle d'incitation. Il n'explique pas le processus d'industrialisation en lui-même. L'Angleterre a en effet su répondre aux incitations extérieures car, comme nous l'avons vu, de nombreuses conditions socio-économique étaient déjà réunies.

Si de telles conditions n'avaient alors permis l'industrialisation anglaise, il est probable que le sort de ce pays eût été tout autre. Face à l'expansion du commerce international et de l'exacerbation de la concurrence étrangère, l'Angleterre aurait tout simplement risqué de devenir une périphérie économique.

Chapitre III

Systèmes socio-économiques et industrialisation

Introduction

Nous avons défini l'industrialisation, dans ce travail, comme une transition entre deux systèmes en équilibre. Le système en lui-même est à la fois stable et cohérent : stable car il a tendance à reproduire, dans le temps, ses propres modalités de fonctionnement pour assurer sa pérennité ; cohérent car il met en place de nombreux mécanismes qui lui permettent de gérer les tensions ou les conflits générés par son fonctionnement.

L'équilibre d'un système n'est cependant pas synonyme de statique : au contraire, un système est dynamique, dans le sens où de nombreuses forces interagissent en son sein. Tant que l'équilibre du système - ou en d'autres termes sa cohérence d'ensemble - n'est pas remise en question, sa dynamique s'assimile essentiellement à un phénomène de croissance. Les flux ou les circuits économiques s'accroissent, mais ne se transforment pas.

Mais, la stabilité d'un tel équilibre n'est que relative : l'accumulation de tensions internes ou des chocs extérieurs peuvent entraîner une rupture de la cohésion d'ensemble du système. Ce dernier entre dans une phase transitoire d'instabilité et de chaos relatifs, jusqu'à l'apparition d'un nouvel équilibre. C'est en ce sens que nous avons parlé de transition entre deux systèmes socio-économiques.

La transition implique donc un processus long et complexe de transformation d'une société. L'industrialisation ne s'est pas imposée de manière rapide ni même continue. Elle fut au contraire l'objet d'une mutation lente et discontinue de l'ensemble des structures économiques, politiques et sociales. Comme nous le verrons, plusieurs étapes ont marqué la transition industrielle : les premiers changements n'ont d'abord affecté qu'un secteur particulier, voire une région particulière. De nombreuses conditions ont dû être réunies avant que l'industrialisation ne se diffuse à d'autres secteurs et d'autres régions.

La cohérence d'un système comprend deux niveaux différents : un niveau organisationnel et un niveau fonctionnel. Par niveau fonctionnel nous entendons le mode de fonctionnement de l'économie, ou en termes plus spécifiques, l'ensemble des mécanismes qui permettent l'accumulation et la

distribution du produit. C'est ce que l'école française de la régulation a appelé le « régime d'accumulation ». Pour l'école de la régulation, le régime d'accumulation peut être soit extensif, soit intensif. Dans un régime d'accumulation extensive, les modes de production et de consommation sont déconnectés l'un de l'autre : les changements intervenant au niveau d'un mode n'affectent en rien l'autre. Par contre, dans une accumulation intensive, les modes de production et de consommation se transforment parallèlement.

Le point le plus important cependant est que ce régime d'accumulation est stable à travers le temps, assurant la reproduction des modes de production et de consommation. D'une certaine manière, le régime d'accumulation décrit l'affectation du produit entre la consommation et l'accumulation, ce qui implique la correspondance entre la transformation du mode de production et celle du mode de consommation.

Le niveau fonctionnel ne prend toutefois corps qu'à travers un ensemble de règles, de normes ou de routines et d'habitudes qui assurent la coordination des activités économiques et sociales et qui structurent les comportements individuels. C'est cet ensemble de règles structurantes que nous avons appelé niveau organisationnel. Les relations interindividuelles s'articulent ainsi dans un espace contraignant que l'on pourrait appeler *régulateur*. La cohérence du système se base, en fin de compte, sur l'ensemble des mécanismes qui assurent la régulation et la coordination des comportements des agents sociaux et économiques.

Les sociétés industrielles se sont constituées par étapes progressives, chaque étape possédant sa cohérence propre. Leur développement ne fut cependant ni linéaire, ni homogène : il existe de grandes différences entre le développement de la Grande Bretagne et du Japon ou entre la France et les États-Unis par exemple. Il nous a paru néanmoins possible de tracer, dans l'idéal, différentes phases de la transition industrielle. Nous en avons retenu quatre principales :

- La constitution d'une base industrielle : les premières productions de masse, dans des secteurs de grande consommation, se développent, mais les technologies restent simples. L'exemple le plus patent à ce niveau est le développement de l'Angleterre entre 1800 et 1840.
- Le développement de l'industrie lourde et du système bancaire : cette deuxième phase a été marquée, en Angleterre, par la révolution des transports, et notamment du rail.
- Le fordisme : cette phase marque surtout le passage à une accumulation intensive. Les méthodes de production se transforment radicalement, entraînant une hausse considérable de la productivité ainsi que du capital fixe par travailleur.
- La globalisation de l'économie : l'intégration de plus en plus poussée des économies sur le marché international induit une transformation du

système de production ainsi que du « régime » d'accumulation des sociétés industrielles.

L'exemple historique des pays européens nous incite cependant à la prudence. Les deux premières étapes de l'industrialisation sont caractéristiques de la Grande Bretagne ; elles ont néanmoins pu être sensiblement différentes dans d'autres pays. La présence d'un secteur de grande consommation sur les industries lourdes, notamment, n'a pas toujours été aussi marquée qu'en Angleterre. Ainsi, en Suède le secteur sidérurgique se développe en préalable aux secteurs de consommation de masse. En France, ce même secteur sidérurgique a pu jouer un rôle moteur dès son origine. En fait, les transports, la houille ou la machine à vapeur peuvent, selon les pays, relancer, diffuser ou susciter l'industrialisation.

Si ces étapes peuvent être caractéristiques des économies industrialisées elles ne sont par contre guère représentatives des économies du Tiers monde. Ces dernières ont en effet connu des évolutions fort dissemblables de celles des sociétés les plus industrialisées. Les pays du Tiers monde ne se trouvent évidemment pas sur un chemin qui aurait été parcouru et balisé au préalable par l'ensemble des pays développés. Leur évolution diverge au contraire fortement de ces derniers : ils forment des systèmes socio-économiques spécifiques, possédant une cohérence et une logique de fonctionnement qui leur est propre.

Si nous qualifions les économies du Tiers Monde de préindustrielles, c'est uniquement en nous référant au sens étroit accordé au terme industriel. Ce dernier caractérise en effet l'état actuel des sociétés industrialisées. Une société préindustrielle n'est donc pas forcément vierge de toute industrie ; au contraire, elle peut abriter d'importants secteurs industrialisés. Mais, si ces secteurs s'intègrent dans l'économie dominante, et répondent à des critères précis de compétitivité internationale, des pans importants de l'économie restent en marge. Le système socio-économique de telles sociétés ne s'apparente ainsi pas à celui des sociétés industrielles ; ils possèdent une cohérence ou une spécificité propre.

Le développement des sociétés préindustrielles peut déboucher, dans l'idéal, à la constitution d'une économie intégrée, à l'image des économies les plus avancées. En ce sens, il peut être justifié de les présenter comme une étape possible d'industrialisation. Mais une telle étape ne s'apparente en aucun cas à une des étapes industrielles passées des pays industrialisés.

Nous avons catégorisé ces systèmes *préindustriels* en quatre grands groupes principaux : les systèmes d'autosubsistance, d'exportations de matières premières, d'économie commerciale développée et d'exploitation d'avantages compétitifs. Il s'agit là de catégorisation en systèmes relativement abstraits, dans le sens où les pays ou les régions présentent plutôt une combinaison de plusieurs systèmes.

1. Les sociétés industrialisées

1.1. Etapes du développement industriel en Europe

1.1.1. La constitution d'une base industrielle : l'exemple de l'Angleterre (1780-1840)

La première phase d'industrialisation de l'Angleterre fut incontestablement marquée par l'expansion et la transformation d'un secteur particulier ; celui du coton. Certes, la révolution industrielle britannique ne saurait se résumer uniquement au coton ou aux textiles du Lancashire. D'autres secteurs prirent rapidement le relais, tels la métallurgie, la houille ou les transports. Mais il est indéniable que ce fut le coton qui incita le changement industriel et qui fut, dans un premier temps, l'activité principale des régions les plus dynamiques.

Les industries textiles ne comprenaient pas uniquement le coton, mais aussi le lin, la laine, ou la soie. Toutefois, ce furent les industries du coton qui se transformèrent en premier et de la manière la plus spectaculaire : les progrès techniques s'y diffusèrent rapidement dès la fin du XVIII^{ème} siècle. Comme l'indique Paul Bairoch (1963, p.231), le rôle du coton a été déterminant dans l'histoire des progrès techniques de l'industrie du textile. Par la nature de ses fibres, le coton a rendu possible puis stimulé la création de machines. De plus, les machines utilisées pour la transformation du coton furent adaptées par la suite pour travailler la laine et le lin.

Traditionnellement, le coton était d'abord filé à l'aide de rouets puis tissé sur des métiers manuels. La filature nécessitait beaucoup plus de main-d'oeuvre que le tissage : en moyenne il fallait cinq fileurs pour donner du travail à un seul tisserand. Le déséquilibre entre filature et tissage fut encore accentué par la diffusion à partir de 1760 de la navette volante, inventée trente ans plus tôt par John Kay, qui entraîna d'importants gains de productivité dans le tissage. Cette invention aggrava les pénuries de fil, véritable goulet d'étranglement de l'industrie du coton. Trois inventions ont cependant pu rétablir l'équilibre : la *spinning jenny*, en 1764, qui actionnait plusieurs broches au lieu d'une seule ; la *water frame*, en 1769, nécessitant une source d'énergie externe ; et enfin la *mule jenny*, en 1779, qui produisait un fil à la fois fin et solide et qui fut rapidement actionnée à la vapeur.

Ces deux dernières inventions ont impliqué une production en usine. La *water frame* ne pouvait être employée à domicile ; elle requérait le travail d'une centaine voire plusieurs centaines d'ouvriers. La *mule jenny* était d'abord prévue pour équiper les ateliers domestiques, mais elle fut

rapidement utilisée par des filatures de grande taille. Ces dernières ont généralisé l'emploi des *mule jennies* à vapeur dès la fin du XVIII^{ème} siècle.

La mécanisation des filatures, en résolvant les problèmes d'approvisionnement en fil, profita largement aux artisans-tisseurs qui continuaient à utiliser des métiers manuels. Bien qu'un métier à tisser mécanique existât depuis 1785, il fallut attendre 1820 avant qu'il se généralise, sous une forme améliorée, à l'ensemble de la branche. Au milieu du XIX^{ème} siècle, la production en usine était prédominante. Mais il n'y eut guère de révolution technique plus poussée : la *mule jenny* restait à la base du filage, et les métiers à vapeur dominaient le tissage.

Les techniques utilisées dans l'industrie du textile étaient donc assez simples, et il en fut ainsi de la plupart des changements qui marquèrent cette première phase d'industrialisation. Ces techniques ne requéraient pas de connaissance scientifique particulière, ni même d'habileté technique, poussées. Comme l'écrit Hobsbawm : « la première révolution industrielle fut techniquement assez primitive, non par faute d'une science et d'une technologie, ou parce que les hommes ne s'y intéressaient pas, mais simplement parce qu'il suffisait en général d'appliquer des idées et des mécanismes simples, souvent mis au point depuis des siècles, ordinairement peu onéreux, pour obtenir des résultats étonnants. La nouveauté ne résidait pas dans l'innovation, mais dans l'aptitude de gens réalisés à appliquer la science et la technologie élaborées depuis longtemps (...) » (1977, p.55).

Le tableau II.1 permet de saisir l'évolution de l'industrie cotonnière. A partir de 1780, la consommation de coton connut une expansion considérable. La plus forte progression eut lieu durant la décennie 1780-90 : durant la période 1779-1781, les importations de coton brut furent, en moyenne, de près de six millions de lbs par an, et durant les années 1789-1791, elles dépassaient 30 millions de lbs. Ensuite, la production de coton a doublé à peu près chaque décennie jusque vers la moitié du XIX^{ème} siècle, ce qui représente un faux annuel moyen de croissance d'environ 7% (Bairoch, 1963, p.236).

Tableau III.1 : Consommation de coton brut pour l'Angleterre
(moyenne annuelles, millions de lbs)

Années	Consommation
1771-1780	5,1
1781-1790	15,5
1791-1800	30,1
1801-1810	66,9
1811-1820	98,7
1821-1830	183,6
1831-1840	359,6
1841-1848	535,6

Source : Paul Bairoch (1963), p.235

Le développement de l'industrie textile a également entraîné celui de la chimie, notamment pour résoudre des problèmes de blanchiment et de teinture des textiles. De nouveaux procédés chimiques se développèrent entre 1779 et 1790, permettant des gains de temps importants dans le traitement des textiles. Le blanchiment au chlore, notamment, remplaça des méthodes très longues d'étendage au soleil.

L'industrie métallurgique se développa parallèlement aux industries du textile, mais avec plus de lenteur et en se heurtant à de plus grandes difficultés. Trois innovations majeures ont pourtant marqué son évolution. Tout d'abord, la substitution du charbon de bois par le coke dans les hauts-fourneaux dont l'emploi se répandit après 1760. Ensuite, l'invention du *pudlage* vers 1784 qui permit la transformation de la fonte en fer. Finalement l'utilisation des machines à vapeur pour le soufflage de l'air. La substitution des forces hydrauliques par la vapeur permit le déplacement des activités vers les lieux d'extraction du fer et du charbon, induisant une réduction des coûts et une concentration des activités.

L'expansion du secteur métallurgique fut cependant relativement modérée jusque vers le milieu du XIX^{ème} (c.f. tableau III.2). Les débouchés qui s'offraient aux industries lourdes restaient en effet limités. Les manufactures cotonnières ne représentaient qu'un marché de peu d'envergure et la marine, en particulier la marine de guerre, était source d'une demande fluctuante. Jusqu'à la révolution du chemin de fer, la capacité de production des industries du fer a toujours dépassé les capacités du marché. Ce ne fut réellement que dans la deuxième phase d'industrialisation, entre 1830 et 1850, que les industries lourdes commencèrent à jouer un rôle déterminant.

Avant l'apparition du rail, les transports ne connurent pas de transformation fondamentale ; les moyens de communication traditionnels furent simplement rénovés et adaptés. Les réseaux routiers se densifièrent, tout en restant fort médiocres. Le principal réseau utilisé resta longtemps celui des voies d'eau ; la première phase d'industrialisation fut marquée par l'emploi systématique des rivières et des canaux, en tout cas jusque vers les années 1830.

Jusque vers 1830, l'emploi du chemin de fer était encore très marginal : il restait uniquement lié aux activités minières, où les premières locomotives à vapeur furent expérimentées après 1815. En dehors des mines, le chemin de fer ne joua donc aucun rôle lors de cette première phase industrielle en Grande-Bretagne.

Tableau III.2 : Evolution de la production de fer brut en Angleterre (milliers de tonnes)

Années	Production de fer brut
1788	61
1796	109
1806	235
1825	582
1830	630
1840	1 155
1850	2 249
1870	5 960

Source : Bairoch (1963), p.248

Tableau III.3 : Production de charbon, Angleterre et Pays de Galles (milliers de tonnes anglaises)

Années	Production
1750	5 000
1770	6 205
1780	6 425
1800	10 000
1829	16 250
1850	44 000
1880	129 000
1889	153 600

Source : Bairoch (1963), p239

1.1.2. Le développement des transports et du système bancaire : l'exemple de l'Angleterre (1840-1880)

Vers 1840, la première phase de l'industrialisation anglaise, centrée sur le textile, avait indubitablement atteint ses limites. La grande dépression qui marqua la Grande-Bretagne entre 1841 et 1842 fut le signe évident d'un essoufflement de la dynamique de croissance. Une seconde étape pris cependant le relais et relança le processus d'industrialisation. Se fondant principalement sur le charbon, la métallurgie, les transports et les biens d'équipement, cette étape fournit des assises à la fois beaucoup plus larges et plus solides à l'industrialisation. Les principales transformations eurent certainement lieu entre 1830 et 1850. Durant ces deux décennies, la production de fer fut multipliée par 3,5 et celle du charbon par 2,7.

La production de fer avait certes été encouragée par l'agriculture, la construction navale et l'industrie textile. Mais le secteur métallurgique ne décolla véritablement que sous l'impulsion du chemin de fer. Vers 1830, malgré l'ouverture des lignes entre Stockton et Darlington (1825) puis entre Liverpool et Manchester (1830), l'avenir du rail restait fort incertain.

Cependant, les investissements affluèrent soudainement vers le milieu des années 1830, attirés par un secteur neuf et grand consommateur de capitaux. Entre 1830 et 1850, plus de 10'000 kilomètres de voies ferrées furent construites en Grande-Bretagne. Les investissements se concentrèrent sur deux périodes distinctes : tout d'abord de 1835 à 1837, ensuite, et principalement, de 1845 à 1847. Les ressources mobilisées pour la construction ferroviaire furent considérables. Dans les années de pointe (1846-1848), cette dernière occupa plus de 200'000 hommes, soit près de 4% de la population active.

Lors des périodes de construction des années 1830 et 1840, le rail aurait absorbé plus du cinquième de la production des biens d'équipement et environ 12% de la production de briques et 7% de la production de fer. Durant les années de pointe, ces deux derniers pourcentages atteignirent respectivement 33% et 18%.

Dès le milieu du XIX^{ème} siècle, et jusque dans les années 1880, la construction de voies ferrées à l'étranger continua à stimuler l'industrie britannique ; l'équipement, les matériaux, voire même les capitaux et les entrepreneurs, provenaient en effet souvent de Grande-Bretagne.

Parallèlement à la révolution du rail, une transformation profonde de l'industrie lourde permit d'approvisionner l'économie en fer et surtout en acier. Le fer bénéficia de progrès assez simples mais qui entraînèrent une hausse spectaculaire de la productivité des hauts fourneaux. L'acier connut en revanche des changements révolutionnaires ; l'invention du convertisseur Bessemer en 1850, le fourneau à foyer ouvert des années 1860 puis le processus basique de la fin des années 1870 offraient des possibilités nouvelles de production massive. L'ensemble de ces transformations bénéficia, autant qu'il était dû, aux transports ferroviaires et maritimes ainsi qu'aux biens d'équipement en général.

Cette deuxième phase d'industrialisation s'est également accompagnée d'un changement des structures bancaires. Jusque vers le premier tiers du XIX^{ème} siècle, la banque n'avait pas joué un rôle prépondérant dans l'industrialisation. La création des premières entreprises ne requérait toutefois qu'une mise de fonds assez faible, souvent apportée par l'entrepreneur lui-même. De plus, la plupart des entreprises pratiquaient l'autofinancement.

Cependant, la situation changea assez rapidement, aux alentours de 1840. La diffusion des techniques, l'accroissement de la taille des entreprises incitaient

à l'utilisation plus massive de capitaux. De plus, la révolution des transports ouvrit un secteur nouveau à l'investissement. Les capitaux commencèrent à se réorienter ; du placement d'Etat ils se précipitèrent vers les nouvelles entreprises. L'appareil bancaire s'adapta de manière relativement souple. Les banques de crédit apparurent, drainant l'épargne du particulier vers l'investissement industriel. Les succursales se multiplièrent, créant ainsi un réseau bancaire cohérent à travers le pays.

1.1.3. Le fordisme

Deux changements importants ont profondément marqué l'orientation de l'industrialisation dès la fin du XIX^{ème} siècle. Tout d'abord, une utilisation plus systématique de la science dans le développement de la technologie, puis, une rationalisation dans l'emploi du travail et des méthodes de production.

La science ne joua un rôle déterminant, dans l'évolution technologique, qu'à partir de la seconde moitié du XIX^{ème} siècle. Durant la première phase d'industrialisation, les inventions les plus importantes résultèrent presque uniquement de l'habileté ou de l'expérience pratique des artisans et des petits entrepreneurs.

Les matières premières ainsi que les sources d'énergie (eau, charbon) étaient connues de longue date, même si elles furent utilisées à plus grande échelle qu'autrefois et avec certaines améliorations. Tout changea avec le « mariage » de la science et de la technique : les principales inventions qui marquèrent l'orée du XX^{ème} siècle étaient dues à l'application de la science pure, et donc à une liaison de plus en plus étroite entre industrie, technique et théorie scientifique. Les industries moteur du début du XX^{ème} siècle - telles la chimie et l'électricité - étaient entièrement fondées sur la connaissance scientifique.

Une liaison double entre la technique et la science s'est établie. D'un côté, la technique a généré de multiples problèmes qui interpellaient directement ou indirectement la science. La recherche d'innovation a en effet été source de l'affinement de certaines théories scientifiques, voire de leur remise en cause. D'un autre côté, des théories scientifiques se sont également retrouvées à l'origine de techniques nouvelles, comme ce fut de plus en plus le cas à partir du XX^{ème} siècle.

En parallèle avec cette application systématique de la science à la production, les méthodes de travail et de fabrication changèrent radicalement. Une gestion plus rationnelle, ou plus « scientifique » au sein des entreprises entraîna la mise en place et l'organisation d'une production de masse non plus uniquement pour les biens de consommation courants, mais également pour les biens de consommation durables et les machines. En ce sens, le fordisme fut non seulement l'application la plus achevée de la rationalisation

du travail, mais il devint également un modèle dominant qui s'imposa progressivement à l'ensemble des économies industrialisées.

Les principes du fordisme ont longuement été décrits et analysés. Ils se résument pour l'essentiel à une standardisation rigoureuse des gestes opératoires ainsi que par la séparation entre le bureau des méthodes et l'atelier ou donc entre la conception et l'exécution manuelle. Auparavant, l'usine se composait souvent d'une juxtaposition d'ateliers, ouverts au fil des extensions ou des innovations techniques ; la production n'était pas organisée en continu et souffrait de lenteurs et de ruptures de stocks fréquents. Le fordisme implique une organisation en fonction des flux productifs : les machines et les postes de travail se répartissent d'après l'ordre du processus de fabrication. Cette organisation fut à l'origine d'importants gains de productivité.

Le fordisme, en tant que nouveau modèle d'industrialisation, s'imposa rapidement dès le début du XX^{ème} siècle. La taille des entreprises s'est considérablement accrue, de par la concentration de la production et de la propriété, entraînant la constitution des grandes organisations, tels les trusts, les monopoles ou les oligopoles. Les entreprises oligopolistiques ont également contrôlé progressivement à la fois l'offre et les débouchés, leur permettant ainsi de gérer la dépréciation des équipements. En réalité, comme l'indiquent Alain Lipietz et Daniele Leborgne (1988), l'imposition du taux de marge était devenue de plus en plus une variable administrée, manipulée selon la stratégie de concurrence

Certes, la concentration était un phénomène plus ancien que le fordisme. Mais l'approfondissement de la concentration fordiste avait une signification nouvelle ; elle devait permettre la production de masse de biens complexes, jusqu'alors réservés à une tranche restreinte de la population. La production à grande échelle de biens standardisés a en effet permis une diminution considérable du prix des biens manufacturés. Il est intéressant de noter que cette production de masse a été rendue possible par l'expansion généralisée des marchés, qu'elle a entraînée en grande partie. Les gains exceptionnels de productivité du travail, engendrés par le fordisme, ont en effet permis une augmentation considérable des salaires réels et donc d'une demande de plus en plus large pour les biens industriels.

1.1.4. La globalisation de l'économie

Nous avons choisi de présenter la globalisation comme une dernière étape de l'industrialisation des économies développées. Ce choix peut être contestable : la globalisation procède en effet d'une évolution complexe qui englobe à la fois les échanges commerciaux et financiers, la technologie ainsi que les stratégies (prises dans leur sens large) des entreprises. Elle ne consiste donc pas en une étape clairement identifiable, comme le fut le textile ou le

fordisme. Elle permet néanmoins de saisir l'ensemble des transformations qui se sont imposées aux économies de l'après deuxième guerre mondiale. La globalisation ne se définit pas tellement par l'augmentation du commerce international, mais plus fondamentalement par un nouveau régime d'accumulation et de production. La fabrication en masse de produits standardisés, la stricte division du travail et la concentration de la production sur un site unique - typiques de l'ère Ford - ont été remplacées par une nouvelle organisation de la production.

Plusieurs changements importants ont entraîné une restructuration des marchés et des modes de production. Sans entrer dans les détails, il est possible de mentionner une révolution dans les moyens de communication, la baisse des coûts des transports, le décloisonnement des marchés financiers ou encore la montée en puissance de certaines économies, notamment asiatiques. Une des principales conséquences en fut l'exacerbation de la concurrence internationale mettant sous pression les économies nationales.

De surcroît, le contenu même des biens échangés sur les marchés mondiaux s'est modifié. Dans les années 1950, les produits primaires représentaient la moitié du commerce mondial alors que leur part en présentait moins de 20% au milieu des années 1990. Les échanges internationaux se concentrent de plus en plus sur des biens à haute valeur ajoutée liés à des technologies de « pointe » ainsi que sur les services.

Dès les années 1950, le commerce international s'est considérablement accru, devenant le principal moteur de la croissance économique. Entre 1950 et 1988, alors que la croissance annuelle de la production mondiale était de 4,5%, le volume du commerce mondial a augmenté d'environ 6% par an. Dans un premier temps, l'interpénétration des marchés est restée assez faible ; les pays et leurs entreprises se contentaient en grande partie d'exporter une partie de leur production. L'investissement à l'étranger est cependant devenu une stratégie de plus en plus courante : déjà manifeste dans les années 1950 et 1960, il est apparu dans les années 1970 comme un important mécanisme d'expansion industrielle.

Depuis le début des années 1980, de nouvelles formes d'organisation s'imposent. La clé de la compétitivité industrielle repose de plus en plus sur la capacité d'innover, de s'adapter, d'exploiter la technologie de pointe. Pour ce faire, les entreprises ne se contentent plus, comme par le passé, d'exporter leurs produits ou de créer des filiales à l'étranger ; elles constituent des réseaux internationaux complexes de production, voire de recherche et d'information.

La globalisation procède d'un phénomène complexe, englobant à la fois d'importants changements du système productif, du mode de consommation et des marchés. Il nous paraît important d'insister plus particulièrement sur quelques caractéristiques majeures :

- les économies industrialisées forment des systèmes interactifs, dominés par un mouvement d'échange de produits, de technologies, de services, de capitaux et d'informations qui créent des connexions multiples,
- de nouvelles formes d'organisation de la production se constituent. Ces dernières se fondent sur des liens d'interdépendance qui existent parallèlement aux échanges et aux investissements étrangers. Les exemples les plus évidents en sont la sous-traitance internationale, la transnationalisation des firmes, les fusions et acquisitions transfrontières ou encore les accords inter entreprises internationaux,
- l'avantage comparatif repose de moins en moins sur les facteurs de production nationaux. Les entreprises cherchent à s'implanter dans plusieurs pays pour bénéficier d'avantages en matière de production, de commercialisation ou de recherche,
- certaines spécificités culturelles ou nationales des marchés et des modes de consommation sont en voie de dissolution ; les produits répondent de plus en plus à des normes et à des critères internationaux,
- une déconnexion de plus en plus nette apparaît entre les opérations réelles (commerce et investissement) et la sphère financière. La mobilité accrue des capitaux et la substituabilité des actifs a en effet entraîné l'intégration financière des marchés,
- finalement, les formes de concurrence se modifient. L'aptitude à intégrer globalement la chaîne de valeur est devenu un facteur décisif de la compétitivité. L'effort ne porte ainsi plus sur un maillon isolé, mais sur l'ensemble de la chaîne de valeur (recherche et développement, approvisionnement, production, marketing, commercialisation) et implique des solutions d'ensemble.

La globalisation ne peut donc se résumer par un simple élargissement des marchés ou par un changement d'échelle. Il s'agit d'un processus de transformation des structures productives et des structures de marché qui, s'il ne s'impose pas encore, vient se superposer aux structures locales traditionnelles.

Ce processus de globalisation s'est complété par l'intégration des marchés financiers. C'est essentiellement durant les années 1980 que les mouvements internationaux de capitaux se sont développés massivement, acquérant une autonomie grandissante. Les marchés internationaux des capitaux ont bénéficié d'une série d'innovations technologiques ainsi que d'importants allègements, voir suppressions, de contraintes réglementaires pesant sur les détenteurs d'actifs. Une telle évolution a donné naissance à la titrisation massive des financements internationaux ainsi qu'à une gestion de l'épargne qui se fait de plus en plus à l'échelle mondiale.

1.2. Les nouveaux pays industrialisés : l'exemple de la Corée du Sud

Il peut être intéressant de s'attarder un instant sur les économies des pays du Sud-Est asiatique. Leur cas est intéressant car ils ont su s'industrialiser plus de cinquante ans après la dernière grande vague d'industrialisation qui avait concerné notamment le Japon, la Russie et le Canada. Ces pays constituent de surcroît le dernier exemple en date d'industrialisation réussie.

De nombreux auteurs ont parlé du miracle asiatique tout en datant précisément l'essor économique de ces pays. Selon Tsian et Wu (1985), le démarrage industriel de Hong Kong et de Taiwan aurait débuté vers 1963, et celui de la Corée du Sud vers 1966. A notre sens, pourtant, il n'est pas possible de parler de véritable *miracle* ; le développement économique fulgurant de ces pays à partir de la décennie 1960 fait suite à une longue période de transformations structurelles qui posent les conditions de base au développement industriel. Les pays asiatiques, à la suite des pays européens, ont connu de nombreuses étapes successives sans lesquelles ils n'auraient pu s'industrialiser.

Nous n'allons pas analyser ici précisément l'économie asiatique. Nous allons uniquement tracer très brièvement quelques grandes caractéristiques qui nous semblent essentielles dans l'explication du démarrage industriel de ces pays. Pour ce faire, nous avons choisi de prendre en exemple la Corée du Sud qui présente d'ailleurs de nombreuses analogies avec l'économie taiwanaise voire même avec les économies thaïlandaise, indonésienne ou malaysienne. Il est vrai que, à ce niveau, l'évolution de Hong Kong et de Singapour a été sensiblement différente. Mais ces deux pays sont exceptionnels : le premier a bénéficié d'une histoire particulière et d'une proximité géographique ainsi que culturelle avec la Chine et le second s'apparente à une ville-état qui jouit d'une situation géographique particulière.

Dans l'exemple coréen, il nous semble important d'insister sur quelques points importants :

- tout d'abord la base industrielle est ancienne,
- ce pays a bénéficié d'un contexte international particulier et a su jouer sur une ouverture progressive vers l'extérieur,
- les interventions étatiques ont joué un rôle extrêmement important,
- finalement, de nombreuses caractéristiques du développement des sociétés européennes se retrouvent dans le développement coréen.

La constitution d'une base industrielle :

La première remarque importante à faire ici concerne le secteur agricole. Ce dernier a joué un rôle particulièrement important dans l'industrialisation de la Corée, en servant d'une part de débouché pour nombre de produits industriels

et, d'autre part, en permettant de nourrir une population croissante. Il existe en réalité une tradition séculaire de la maîtrise hydraulique et de l'agriculture intensive qui a permis de moderniser rapidement l'agriculture. Notons qu'une telle tradition n'était pas spécifique à la Corée ; elle existait également à Taiwan, en Malaisie et encore en Indonésie. Les cultures intensives de riz ont ainsi permis l'existence de densités de population de plus en plus fortes.

La Corée a toutefois bénéficié de conditions historiques particulières. Ce pays a en effet subi très tôt la domination japonaise. Du point de vue strictement économique cette dernière fut bénéfique ; le Japon, alors déjà industrialisé, laissa en héritage une importante infrastructure de communication (routes, voies ferrées, développement des ports, électrification des villages). Mais surtout, le Japon a transformé radicalement une agriculture qui était pourtant déjà traditionnellement efficace. Le Japon avait en effet besoin de biens agricoles et décida dès 1910 de faire de la Corée son grenier à riz. L'agriculture se modernise rapidement ; entre 1916 et 1930, les consommations d'engrais sont multipliées par soixante. Les fertilisants agricoles seront d'ailleurs progressivement produits par une industrie chimique installée sur place.

En sus du secteur agricole, le secteur industriel avait également subi de grands changements. Entre 1910 et 1940, la production manufacturière a crû à un taux moyen de 9,7%. Les activités se sont développées notamment dans le textile et les industries alimentaires, mais aussi dans des industries lourdes, tels la sidérurgie, les matériaux de construction ou encore la chimie. Avant la deuxième guerre mondiale, l'industrie nationale permettait déjà de couvrir une grande partie de la demande interne.

Il est important de souligner également qu'au début des années 1960, alors que l'économie s'appête à *explorer*, un tissu très dense de petites et moyennes entreprises, s'était déjà largement constitué. Ces entreprises étaient contrôlées exclusivement par des capitaux coréens. Les investissements étrangers n'ont joué aucun rôle dans un premier temps ; il ne sont devenus importants que lorsqu'une base industrielle nationale était déjà solidement implantée et les réseaux de complémentarité et d'échange complexes. La première zone franche coréenne ne s'est d'ailleurs pas ouverte avant 1966. La dynamique interne d'industrialisation a ainsi été induite par un réseau complexe d'entreprises nationales qui s'approvisionnaient et écoulaient l'essentiel de leur production sur les marchés locaux.

Les petites unités de production locales ont d'ailleurs servi de base à la constitution des grands groupes industriels. Cette évolution s'observe dans un premier temps surtout au niveau des secteurs du textile et de la sidérurgie, qui ont joué un grand rôle dans l'amorce d'industrialisation.

L'industrie textile fut une des premières à jouer un rôle déterminant en Corée. Elle a émergé assez tôt, soit avant la deuxième guerre mondiale, alors que le pays était encore sous le contrôle du Japon. Elle a ainsi permis de jeter les premières bases d'un système industriel intégré qui allait devenir par la suite extrêmement compétitif. Cette industrie s'est d'abord orientée exclusivement vers la satisfaction des besoins intérieurs, à l'abri d'importantes protections douanières. Ce n'est que durant la décennie 1960 que la Corée a cherché à développer ses exportations de produits textiles et de confection. Il est intéressant de noter que la Corée ne s'est pas cantonnée dans la fabrication de textiles, mais elle a su créer également un important secteur de production de machines textiles.

Le cas de l'industrie sidérurgique est également intéressant. Cette dernière s'est en effet constituée à partir d'une multitude de petites unités déjà existantes. En 1973 un vaste complexe sidérurgique, qui allait rapidement devenir l'un des plus importants au monde, a été créé sous l'impulsion du gouvernement. Toutefois, ce complexe a surtout permis de prendre le relais des petites et moyennes industries pour satisfaire une demande croissante provenant notamment de la construction navale. Les petits et moyens producteurs avaient en effet su assurer jusque là une production importante, alors que le pays était dans une phase critique de son développement industriel. Comme l'indique Pierre Judet, « au cours des années 1960, ce sont ces entreprises de taille modeste qui ont répondu aux besoins croissants d'une économie en plein essor. (...). Les petits sidérurgistes coréens ont permis de réduire la dépendance vis-à-vis de l'importation ; ils ont hissé l'activité de l'industrie à un niveau où il devenait urgent de développer une production de masse et d'élargir la gamme des produits. » (1981, p.71).

Remarquons que le cas de la Corée n'est pas unique ; en Thaïlande, en Indonésie ou à Taiwan, l'industrie sidérurgique s'est également basée sur des petites unités de production. Ces dernières ont permis de mettre en valeur tout un savoir-faire local, de constituer peu à peu des marchés locaux et de créer des complémentarités avec d'autres secteurs ; elles ont ainsi constitué une base sans laquelle l'industrie sidérurgique moderne n'aurait sans doute pas pu émerger.

Ce n'est ainsi que dans un deuxième temps, et sur une base industrielle déjà complexe, que se sont greffées les activités les plus compétitives. L'industrie automobile avait démarré à un niveau très bas en 1962, avant de connaître un essor extraordinaire à partir du début des années 1980. L'électronique, encore très peu développée dans les années 1970 a également connu une croissance spectaculaire à partir de la décennie 1980. Ces nouvelles activités de haute technologie ont pris le relais de la sidérurgie et du textile. Mais elles n'auraient pu être développées sans la présence d'un système économique déjà fortement intégré et complexe.

L'application d'une politique d'ouverture progressive dans un contexte international favorable :

Dans un premier temps, la Corée a cherché à développer une économie locale, centrée sur les marchés intérieurs et à l'abri de protections élevées. Elle a ainsi promu une importante industrie de substitution aux importations. Dans un deuxième temps seulement, alors qu'une base économique complexe était constituée, la Corée choisit de promouvoir ses exportations. Il est à remarquer que la Corée va souvent jouer sur la complémentarité de ces deux stratégies ; l'essor de plusieurs industries semble en tout cas s'expliquer par la combinaison d'une stratégie de substitution aux importations concernant les inputs et de promotion des exportations pour les produits d'aval.

A partir de 1962, le gouvernement coréen choisit de jouer sur l'ouverture extérieure en lançant une série de mesures qui ont souvent été présentées par la suite comme l'exemple d'une bonne politique extérieure :

- abrogation des licences d'importations et diminution du taux de protection,
- traitement égal des activités exportatrices et des activités de substitution aux importations,
- remplacement d'une liste qui spécifiait les seules importations autorisées à une liste précisant les seules interdictions,
- et finalement dévaluation substantielle du won.

Il nous semble important de faire trois remarques qui expliquent la réussite d'une telle politique :

En premier lieu, l'ouverture sur l'extérieur n'a été que partielle et graduelle. En effet, les mesures telles que présentées par la Corée ne sont libérales que sur le papier. En réalité, l'Etat a recouru à toute une série d'autres mesures protectionnistes plus complexes telles que l'imposition des importateurs, l'auto-régulation que se sont 'imposées' les entreprises, les négociations entre les associations industrielles et le gouvernement, etc. De surcroît, une société de commerce étatique a le monopole des importations de produits dits stratégiques et détaille les règles que doivent suivre les importateurs. Ces mesures ont pu être décriées par la Banque mondiale notamment, mais elles ont permis néanmoins au gouvernement de suivre une politique économique très claire et qui a montré son efficacité.

Deuxièmement, l'ouverture s'est faite lorsque le système industriel était déjà fortement intégré et compétitif. La Corée a suivi presque à la lettre les politiques économiques préconisées par Friedrich List durant le XIX^{ème} siècle. Cet auteur préconisait en effet un protectionnisme adapté aux différents secteurs industriels. Lorsqu'un secteur accroît sa compétitivité, il convient alors de réduire progressivement les droits protecteurs pour engendrer une certaine émulation par la concurrence extérieure.

Finalement, la Corée a joui d'un environnement international propice. Les décennies 1960 et 1970 correspondent à une période de forte croissance des économies industrialisées. Les opportunités sur les marchés internationaux étaient considérables, d'autant plus que la concurrence internationale pouvait s'affronter dans un climat de croissance généralisée des marchés. Dès la fin des années 1970 les crises économiques, la stagnation des économies industrialisées ont toutefois marqué l'entrée dans une période nouvelle de lutte et de conquête des marchés. De surcroît, les économies n'ont cessé de s'extravertir ; à partir du milieu des années 1985, le rapport du commerce mondial à la production a augmenté trois fois plus vite qu'au cours des dix années précédentes et près de deux fois plus vite que dans les années 1960. Il en est résulté une exacerbation de la concurrence ainsi que d'un accroissement de la contrainte de compétitivité, à laquelle les pays du Sud Est ont d'ailleurs contribué. Ces derniers avaient en effet déjà parachevé leur développement et étaient dans certains domaines encore plus compétitifs que les pays occidentaux. Les économies du Sud Est asiatique, et en particulier la Corée, ont ainsi su tirer davantage parti de cette évolution que les pays plus anciennement industrialisés.

Les interventions étatiques :

Les économistes s'accordent pour reconnaître le rôle considérable qu'a joué l'État dans l'industrialisation coréenne. Il a été à la fois promoteur et planificateur du développement économique. En 1962, l'État a nationalisé les cinq grandes banques commerciales et a pu ainsi contrôler, jusque dans les années 1980, plus des deux tiers des investissements. Il est vrai que depuis les années 1980 l'État a cherché à limiter ses interventions directes. Il continue cependant à jouer un grand rôle, notamment à travers de nombreuses mesures d'encadrement. Ce rôle a cependant été sujet à la polémique. La Banque mondiale, tout en reconnaissant l'importance des interventions, s'est interrogée sur ses effets : « on cite également le succès avec lequel la Corée a encouragé les industries naissantes, comme celles de l'automobile et de la sidérurgie. (...) Mais à la fin des années 70, le Gouvernement coréen a commis un certain nombre d'erreurs qui lui ont coûté cher en cherchant à promouvoir diverses branches de l'industrie lourde et de l'industrie chimique. Les légendes dorées appellent un certain nombre de questions : les avantages obtenus l'emportent-ils sur les coûts initiaux (ainsi que sur le coût des échecs des industries naissantes) ? L'intervention de l'État a-t-elle infléchi les décisions ou l'État n'a-t-il fait qu'entériner les décisions déjà prises au niveau des entreprises ? » : (Rapport sur le développement dans le monde, 1987, p.82).

Il semble pourtant que les interventions étatiques ont été extrêmement bénéfiques dans le développement coréen. Les politiques ont joui à la fois d'un très grand pragmatisme, d'une bonne coordination, et d'objectifs clairement dessinés. « Plusieurs auteurs ont souligné le pragmatisme des planificateurs coréens qui évitent de tomber dans les schémas théoriques, font preuve d'une très grande

vitesse de réaction aux modifications de l'environnement, savent reconnaître leur erreurs et les corriger et 'pensent en courant' » (Chaponnière, 1988, p.26).

Mais il nous semble que l'Etat a surtout joué un rôle des plus importants dans une première phase, lors de l'amorce industrielle. Il a cherché à favoriser non pas des secteurs industriels particuliers, mais plutôt leur intégration dans un système économique plus large. Le gouvernement s'est par exemple appliqué à créer des liens entre l'industrie et l'agriculture qui paraissaient alors particulièrement problématiques. L'Etat, par exemple, n'a pas hésité, à garantir d'une part un marché final pour la consommation des biens agricoles, et d'autre part un marché pour les biens industriels utilisés par l'agriculture. Etant donné les risques liés à la production et à la commercialisation de nouvelles cultures agricoles, la création d'un marché garanti a joué un rôle incitateur essentiel qui a facilité sinon induit de nombreuses innovations agricoles. De l'autre côté, un organisme parastatique qui a joué le rôle à la fois d'acheteur et de distributeur des intrants agricoles a pu favoriser la constitution d'une importante industrie de fertilisants.

Les similarités avec l'expérience européenne :

L'industrialisation coréenne présente, plusieurs spécificités sans lesquelles elle n'aurait pu se faire. Mais elle présente toutefois certaines similitudes avec l'expérience européenne. Il est vrai que le développement coréen s'est fait en accéléré dans un contexte international totalement différent. De surcroît, la Corée a eu la faculté de se tourner très rapidement vers des activités complexes à très haute valeur ajoutée (secteur automobile et électronique notamment). Il n'en demeure pas moins que, dans une première étape, l'économie s'est développée, à l'instar de l'Europe, à partir du textile et de la sidérurgie. Ces industries ont permis de jeter les bases industrielles nécessaires pour permettre le développement ultérieur.

Plus fondamentalement, la Corée a connu une transformation de l'ensemble de ses structures économiques identique à celle de l'Europe. La transition à la société industrielle suppose un certain nombre de conditions *sine qua non* sans lesquelles un pays ne saurait s'industrialiser ; l'agriculture doit se moderniser, les marchés se constituer, les échanges s'organiser, le mode de production s'adapter et une classe d'entrepreneurs doit pouvoir émerger. En Corée l'ensemble de ces conditions ont été progressivement réunies, comme préalable à l'expansion économique qui eut lieu dès le début des années 1960 :

- Tout d'abord, la transformation de l'agriculture a été rapide et a su créer de nombreux liens avec le secteur industriel.
- Ensuite, les marchés se sont transformés, souvent par le fait du colonisateur japonais, puis de l'Etat coréen lui-même. L'expansion des

marchés pour les biens vivriers s'est ainsi faite de pair avec l'accroissement de la production.

- Les techniques et les modes de production ont su s'adapter progressivement. Les transferts de technologie n'ont joué pratiquement aucun rôle dans l'amorce d'industrialisation. Les secteurs textile et sidérurgique ont joué, comme en Europe, un rôle moteur dans la première étape d'industrialisation et se sont constitués à partir de petites unités utilisant des savoir-faire locaux. Les grands complexes industriels ne sont apparus que dans une seconde étape, se greffant sur une multitude de petites entreprises déjà existantes.
- Finalement, la Corée a également bénéficié de l'émergence d'une classe d'entrepreneurs qui s'est développée rapidement tout au long de son industrialisation.

2. Les systèmes préindustriels

Le développement du Tiers monde n'a jamais été ni linéaire ni homogène. Au contraire, il se caractérise surtout par des divergences, des discontinuités ou, en un mot, par son hétérogénéité. Il est même possible de constater un renforcement de la diversification des économies du Tiers monde durant ces deux dernières décennies. Pour exprimer les différents niveaux de développement atteints, il est devenu courant de distinguer les « pays les moins avancés », des pays « semi-industrialisés » et des « nouveaux pays industrialisés ». Ces catégories sont larges et restent assez caricaturales de la réalité du Tiers monde. Elles ont néanmoins le mérite d'insister sur des *niveaux* d'industrialisation différents. De plus, elles retracent une certaine évolution récente ; on assiste en effet d'un côté à l'émergence d'une vingtaine de pays *semi* ou *nouvellement* industrialisés et d'un autre côté à la stagnation d'une trentaine de PMA.

L'expression « Tiers monde » a été utilisée pour la première fois par A. Sauvy, en 1952 pour exprimer la montée de l'Afrique, de l'Asie, et de l'Amérique Latine qui devaient ainsi constituer une troisième force, en opposition à celles des économies de marché et des économies socialistes. De manière générale, il est en effet possible d'observer une montée du Tiers monde dans le commerce international. On observe une diversification croissante de la production industrielle et certains de ces pays ne se spécialisent plus uniquement en produits intensifs en main d'oeuvre. Les biens intermédiaires (pétrochimie, métallurgie des métaux non ferreux, sidérurgie etc.) se développent, généralement sous l'impulsion des Etats.

Nous pouvons également constater un accroissement de la production et de l'exportation de biens d'équipement, même si une telle production se concentre encore principalement sur les étapes nécessitant peu de main-d'oeuvre qualifiée (notamment pour les composants électroniques) ou sur certains produits banalisés (équipements mécaniques et électriques peu complexe). La part du Tiers monde dans les exportations mondiales d'articles manufacturés a crû considérablement durant ces trente dernières années : de 5,5% en 1970, elle est passée à 9,7% en 1980 et 18,2% en 1992. Si nous nous référons aux exportations de machines et de matériel de transport, cette tendance se dessine tout aussi nettement : en 1970, la part du Tiers monde était de 2,1%, elle atteint 6% en 1980 et 14,9% en 1992.

Tableau III.4 : Part dans les exportations mondiales de biens manufacturés

Année	Pays développés à économie de marché	Pays et territoires en développement	Afrique	Asie du Sud et du Sud-Est
1970	84,4%	5,5%	0,4%	3,3%
1980	82,3%	9,7%	0,4%	6,6%
1992	77,7	18,2%	0,4%	14,7%

Source : CNUCED, *manuel de statistiques du commerce international et du développement*

Tableau III.5 : Part dans les exportations mondiales de machines et de matériel de transport

Années	Pays développés à économie de marché	Pays et territoires en développement	Afrique en développement
1970	87%	2,1%	0,08%
1980	85%	6%	0,07%
1990	84%	12,5%	0,09%
1991	84,6%	13,9%	0,1%
1992	84%	14,9%	0,09%

Source : CNUCED, *manuel de statistiques du commerce international et du développement*

Cette évolution est cependant trompeuse. L'industrie se concentre en effet dans quelques pays uniquement. Le Brésil, le Mexique, l'Inde, l'Argentine et la Corée du Sud produisent à eux seuls plus de la moitié de la valeur ajoutée des produits manufacturés. La croissance rapide de la production de biens d'équipement, de matériel électronique et des machines provient presque

exclusivement des quatre dragons d'Asie du Sud Est (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taiwan) ainsi que du Brésil, de l'Inde et du Mexique.

Mais de nombreux pays ne profitent pas de cette diversification. La grande majorité des pays d'Afrique sub-saharienne se concentre encore sur l'exportation de matières premières et de quelques biens de consommation courants (textile, vêtement ou agro-alimentaire). Ces pays se trouvent ainsi en état de marginalisation croissante par rapport aux flux dominants de l'économie mondiale, marginalisation qui transparait à la fois au niveau des flux commerciaux, des flux financiers et des flux technologiques.

Parler ainsi de *Tiers monde*, ou de *développement du Tiers monde* a de moins en moins de sens. Le Tiers monde ne présente en effet aucune unité : il se compose d'un ensemble disparate de pays, de régions et de sous-régions dont les niveaux d'industrialisation ne sont guère comparables. Face à la singularité de ces économies, d'aucuns préfèrent parler de « Tiers nations » singulières (c.f. De Bandt, et Hugon, 1988). Comme l'écrit fort justement Philippe Hugon « l'analyste doit alors appréhender la dialectique de l'unité du Tiers Monde et de la diversité des Tiers Nations » (1988, P.11).

Les différences entre les économies du Tiers monde transparaissent très clairement lorsque l'on considère la répartition sectorielle du PIB ou la structure des exportations :

Tableau III.6 : Structure du P.I.B. en 1990 (%)

	Agriculture	Mines	Industrie manufac.	Bâtiment et trav. publ.	Commerce restau., hôtels	Services	autres
Rwanda	40	0	13	7	13	8	19
Mali	46	2	8	3	18	8	15
Côte d'Ivoire	33	0	19	2	12	10	24
Cameroun	25	9	14	4	15	11	25
Equateur	13	15	19	4	21	6	22
Inde	28	2	17	5	12	7	29
Malaisie	19	10	23	4	11	10	23
Argentine	8	3	27	2	16	15	29
Brésil	8	1	27	8	7	33	16
Corée	9	1	29	12	13	15	21

Source : Nations Unies, *National accounts*

Tableau III.7 : Structure des exportations en 1990 (en %)

	Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole	Combustibles	Minerais et métaux	Produits manufacturés	Dont : machines et matériel de transport
Rwanda*	81,7	6,7	-	10,1	0,4	0,2
Mali	36,1	62,3	-	-	1,6	0,9
Côte d'Ivoire	64,2	28,1	2,3	0,2	4,7	0,5
Cameroun	20,4	14,3	49,9	6,9	8,5	2,3
Equateur	44,1	1,4	51,9	0,2	2,3	0,3
Inde	15,6	4,1	2,9	5,2	70,7	7,3
Malaisie	11,6	13,8	18,3	2,1	53,8	33,5
Argentine	56,3	4,3	7,8	2,4	29,1	5,8
Brésil	27,7	3,4	2,2	13,6	51,9	18,5
Corée	3,3	1,3	1	0,8	93,5	36,9

Source: CNUCED, *Manuel statistique du commerce international et du développement*
* pour l'année 1980

Plusieurs essais de catégorisation des économies du Tiers monde ont été entrepris. La majorité d'entre eux se basent sur des données quantitatives, et notamment sur le revenu par habitant. Ce genre de typologie est largement utilisé par les organisations internationales et en particulier par la Banque mondiale et le F.M.I.. La Banque mondiale considère ainsi trois groupes principaux: les pays à faible revenu, les pays à revenu intermédiaire et les pays exportateurs de pétrole à revenu élevé. D'autres tentatives cherchent à renforcer l'analyse quantitative par une série d'indicateurs non monétaires (consommation d'énergie par habitant, consommation alimentaire par habitant, taux d'alphabétisation ou de scolarisation, taux de natalité et de mortalité, etc.).

Au-delà de la fiabilité et de l'interprétation même des indicateurs, de telles typologies ne présentent qu'une vision très partielle de la réalité économique. Elles ne s'intéressent ni aux structures qui sous-tendent les performances économiques, ni aux processus qui ont conduit à ces résultats.

D'autres tentatives, plus riches en informations qualitatives sont cependant à relever. A notre sens, les plus intéressantes sont liées à l'école de la régulation. Cette dernière a en effet tenté de différencier les économies selon une approximation du régime d'accumulation. Selon Alain Lipietz, « le régime d'accumulation décrit la stabilisation sur une assez longue période de l'affectation du produit entre la consommation et l'accumulation, ce qui implique une certaine correspondance entre la transformation des conditions de la production et celle des conditions de la reproduction des

salariés, mais aussi certaines modalités de l'articulation entre le capitalisme et d'autres modes de production, dans une 'formation économique et sociale nationale', entre l'intérieur de la formation économique et sociale considérée et l'extérieur de celle-ci etc. Mathématiquement, un régime d'accumulation se décrit par un certain schéma de reproduction. Si un régime d'accumulation existe, c'est que son schéma de reproduction est cohérent : tous les régimes d'accumulation ne sont donc pas possibles » (1985, p15).

Mais à notre avis, les caractéristiques les plus marquantes d'un système se situent au niveau de sa cohésion ou de sa stabilité. Il s'agit donc de chercher les éléments qui assurent la cohérence (relative) du système, et non ceux qui, à terme, pourraient le transformer (comme par exemple l'adoption d'une stratégie de développement). A notre sens, l'analyse doit porter sur différents niveaux :

- (a) Au niveau de la cohérence entre les circuits de croissance internes et externes. La dynamique de croissance repose sur des circuits d'échange qui peuvent être locaux, régionaux, ou liés au commerce mondial. Il est important de saisir ces circuits dans leur réalité spatiale, mais il peut être encore plus fondamental de comprendre la manière dont ils se combinent ou s'interpénètrent. Est-ce que, par exemple, la croissance des circuits externes entraînera celle des circuits internes, ou au contraire, ces circuits sont-ils indépendants les uns des autres ?
- (b) Au niveau des relations sectorielles et intersectorielles. Les liens entre l'agriculture et l'industrie nous apparaissent fondamentaux. Mais il s'agit également d'établir les liens entre les secteurs industriels. C'est à ce niveau en effet qu'il est possible de dégager d'éventuels effets d'entraînement entre les industries, ou de voir de quelle manière les externalités peuvent jouer.
- (c) Au niveau de l'intégration dans l'économie mondiale. Ce niveau pose la question de la compétitivité sur le marché international. Une compétitivité qui se joue sur des matières premières ou des biens non manufacturés uniquement aura évidemment une autre sens que celle qui se fonde sur des avantages « construits » (à travers par exemple, la qualification de la main-d'oeuvre, l'efficacité technique, l'accroissement de la productivité etc.).
- (d) Au niveau du régime d'accumulation. Nous pouvons nous référer ici à la théorie de la régulation, notamment dans sa conception du processus d'accumulation. Il s'agit principalement de saisir les liens, ou la complémentarité entre le mode de production et le mode de consommation.
- (e) Au niveau de la cohérence du secteur industriel. Le secteur industriel peut être relativement homogène ou *intégré*. Mais il peut aussi se trouver fortement segmenté. Les logiques de production ne sont en

effet pas les mêmes si l'on se trouve au niveau d'une activité de survie, d'une activité informelle, d'une entreprise étatique ou d'une firme multinationale.

A partir de ces cinq niveaux, nous proposons d'établir une typologie qui comprend quatre systèmes différents : un système d'économie d'autosubsistance, une économie d'exportation limitée aux matières premières, une économie commerciale développée et finalement une économie d'exploitation d'avantages compétitifs.

2.1. Les économies d'autosubsistance

L'économie d'autosubsistance se réfère à un système dans lequel le producteur et le consommateur ne sont pas clairement séparés : l'agent consomme la grande majorité des biens qu'il produit lui-même. Il n'existe ainsi pas ou peu de surproduit économique qui puisse faire l'objet d'échanges marchands. La production se concentre essentiellement sur les biens de subsistance (agriculture vivrière), mais elle s'étend généralement aussi à une production locale autoconsommée (outils traditionnels, vêtements, etc.). Le système est autarcique : il ne crée que très peu de relations avec l'extérieur. Les marchés régionaux voire même les marchés locaux sont rares et se limitent à l'échange d'une faible surplus contre des biens de première nécessité. La demande pour des biens industriels (engrais, machines etc.) est donc évidemment nulle.

De nombreuses régions rurales d'Afrique sub-saharienne se rapprochent fortement du modèle d'économie de subsistance. Les efforts portés sur l'économie rurale n'ont pas toujours modifié les structures de l'agriculture vivrière : les outils, les technologies ont peu changé. Les cultures se sont souvent diversifiées (manioc, pommes de terre, riz, soja etc.), permettant quelque peu d'accroître la production et d'améliorer l'équilibre alimentaire. Mais le développement des cultures s'est toujours limité à un mode extensif.

La colonisation et le développement des économies rentières n'ont pas remis en cause la logique du système d'autoconsommation en Afrique : ce dernier a perduré, presque égal à lui-même jusqu'à nos jours. L'économie de subsistance présente de fortes similitudes en Afrique sub-saharienne. Ses principales caractéristiques peuvent se résumer par les points suivants :

- la superficie cultivable par personne est faible : entre deux et trois hectares par exploitant en moyenne (parfois beaucoup moins : au Rwanda par exemple, à la fin des années 1980 un quart des exploitants agricoles disposaient de moins d'un demi hectare et la moitié de moins d'un hectare),

- le système empêche souvent le regroupement des terres. La propriété individuelle des terres n'est parfois pas admise : l'organisation et l'exploitation se fait à partir d'une terre qui est propriété collective. Cette dernière ne peut ainsi être aliénée,
- l'équilibre alimentaire reste précaire. Les risques inhérents à un changement de culture entraînent une forte inertie. En effet, un agriculteur refuse souvent d'introduire une technique ou une culture nouvelle qui risque, en cas d'échec, de déboucher sur une disette grave,
- les ménages produisent la plus grande partie des aliments qu'ils consomment. La proportion d'autoconsommation varie entre 50% et 90% selon les zones rurales,
- les techniques traditionnelles sont adaptées à un cadre équilibré de production limitée mais ne permettent guère d'entraîner une croissance du système.

Le Rwanda d'avant les années 1990 nous offre un très bon exemple d'une économie d'autosubsistance. La production agricole était consacrée pour plus de 80% à l'autosubsistance. Les faibles surplus de produits vivriers étaient vendus à raison des trois quarts sur les marchés locaux uniquement. Les ventes se concentraient en grande partie sur un seul produit, la bière de banane, qui permettait d'assurer un gain monétaire minimal. L'importance de la bière de banane était considérable : elle constituait près de la moitié des revenus monétaires, voire de 70 à 100% pour les plus pauvres. Il n'était cependant pas rare que les paysans complètent leurs revenus avec une culture de rente, telle que le café : mais les revenus qui en découlaient restaient marginaux. Seuls un quart des ventes (principalement le café) se faisaient en effet ailleurs que sur les marchés locaux. De plus, à l'échelle nationale, ce n'était guère plus de la moitié des revenus qui pouvaient réaliser de telles ventes. De manière générale, les revenus monétaires des paysans étaient uniformément faibles, c'est-à-dire qu'ils permettaient uniquement d'assurer la survie (vêtements, outils...).

Néanmoins, les systèmes d'autosubsistance purs sont rares. En réalité l'autosubsistance se complète par une pratique de cultures de rente qui assurent un revenu minimal (coton et arachide au Sénégal, café et cacao en Côte d'Ivoire, café au Rwanda). Mais les cultures de rente restent uniquement des cultures d'appoint, cultivées sur de très faibles surfaces, voire combinées avec des cultures vivrières. Les ménages ont généralement pour stratégie de pouvoir d'abord à leurs besoins alimentaires avant de se lancer dans une culture d'exportation. Au Rwanda, par exemple, le gouvernement a souvent dû forcer les paysans à introduire des plantations de thé ou de café que ces derniers ne désiraient pas. Un tel système conduit à un paradoxe étonnant, à savoir celui d'une économie d'autosubsistance dépendante du commerce international.

Remarquons en dernier lieu qu'un système d'autosubsistance ne peut être qualifié d'inefficient ou de non « compétitif ». Il présente en effet une réponse rationnelle face aux risques encourus. De plus, l'autosubsistance rapporte certainement plus que la vente d'un surplus qui ne peut être que faible sur des marchés éloignés ou du moins difficiles d'accès.

2.2. Les économies d'exportations de matières premières

Le système se caractérise essentiellement par une dépendance marquée vis-à-vis de l'exportation d'un ou de plusieurs produits du sol. Cette dépendance se traduit par une hypertrophie soit de l'économie d'extraction (produits miniers, pétrole, etc.) soit de l'économie de plantation (biens agricoles). Ces produits sont exportés, souvent sous une forme brute, sur les marchés internationaux et représentent ainsi la principale source des revenus monétaires du pays.

Les gains liés à ces exportations revêtent trois fonctions différentes sur lesquelles repose toute la dynamique du système :

- Tout d'abord, ils jouent un rôle essentiel dans le développement des circuits d'échanges internes. Ils assurent un revenu aux planteurs et aux agriculteurs et sont donc la première source des revenus ruraux. Mais ils assurent également une grande partie des revenus urbains ; de nombreuses activités économiques urbaines sont en effet liées à la commercialisation des biens exportables ou des biens importés.
- Deuxièmement, les surplus dégagés permettent à l'Etat de fonctionner et d'investir. Le rôle joué par l'Etat dans la production et l'exportation des matières premières est souvent très important et peut se manifester sous différentes formes : monopoles d'exportation, entreprises étatiques ou semi-étatiques pour l'exploitation et la commercialisation des matières premières, caisses nationales de stabilisation, etc. L'Etat dépend donc directement du dynamisme de son secteur d'exportation.
- Troisièmement, ils constituent la principale source de devises du pays. Ils assurent ainsi l'importation de l'ensemble des biens que le système n'est pas à même de produire (notamment les biens d'équipement, mais aussi de nombreux biens manufacturés).

Les principaux effets d'entraînement sont indirects. L'accroissement des revenus ruraux et urbains entraîne en effet une certaine demande pour des biens locaux, voire pour une production nationale. Mais il n'existe guère d'effets d'entraînement directs entre les circuits externes et internes. Les biens exportés ne subissent pas ou peu de transformation locale. De plus les biens d'équipement et machines nécessaires à leur production sont entièrement importés. L'ensemble du système productif est inarticulé ; les biens salariaux sont assurés par une agriculture peu productive et un secteur industriel très

limité et largement informel. Les échanges inter-industriels sont ainsi quasiment inexistants ou demeurent trop faibles pour induire un processus autonome de croissance des activités non agricoles.

Le système repose de cette manière sur une logique double. Tout d'abord sur une logique d'enclave : les liens amonts et avals entre les activités d'exportation et le reste du secteur productif sont inexistants. Ensuite sur une logique de rente : le secteur exportateur engendre un flux monétaire dominant dont dépendent directement ou indirectement la majorité des revenus du pays.

L'économie se caractérise ainsi par une hypersensibilité face aux exportations : toute diminution de la capacité d'exporter se répercute automatiquement sur le reste de l'économie. La polarisation forte sur quelques matières premières implique aussi une corrélation étroite entre l'évolution des cours mondiaux et les gains d'exportation. Un fléchissement prolongé du cours des matières premières entraîne inéluctablement une crise qui s'étend à l'ensemble du système économique.

Cette économie d'exportation est caractéristique de l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne qui n'a guère diversifié ses exportations depuis les indépendances. Elle reste dépendante à près de 90% de produits primaires, agricoles, miniers et pétroliers. Dans une moindre mesure, certains pays d'Amérique Latine se retrouvent dans une situation assez similaire : leurs exportations se fondent sur un nombre restreint de matières premières. Le tableau III.8 est significatif : il montre la part prépondérante de quelques produits bruts dans les exportations nationales. Cette spécialisation est d'autant plus préoccupante qu'elle concerne des produits dont la demande mondiale est stagnante, voire parfois en régression.

Il peut être intéressant de mentionner un cas particulier de ce type d'économie d'exportation ; celui des pays exportateurs de pétrole. L'activité productive est entièrement dominée par l'extraction du pétrole ; cette dernière représente généralement plus de la moitié du PIB. Les industries hors secteur pétrolier sont très peu développées : les logiques d'enclave et de rente que nous avons décrite plus haut jouent pleinement. Les exportations se concentrent de manière presque exclusive sur le pétrole, du fait de la détérioration de la compétitivité internationale des autres produits auparavant exportés (ce phénomène est devenu célèbre sous le nom de '*Dutch disease*' ou syndrome hollandais).

De manière plus générale, l'injection massive d'une sur-rente dans des économies à faible capacité engendre toute une série d'effets pervers qui ont été longuement décrits. Nous pourrions dire que le système souffre d'un processus « d'accoutumance » à une grande disponibilité de

ressources monétaires. La production pétrolière tend à être poussée au maximum, malgré une capacité d'absorption interne limitée.

Tableau III.8 : Exemples de pays concentrés sur l'exportation d'un nombre limité de matières premières (part des principaux produits dans les exportations pour l'année 1990)

Nigéria Exportations = 100% dont : huiles brutes de pétrole = 96%	Niger Exportations = 100% dont : minéraux métallifères = 80%
Ouganda Exportations = 100% dont : café et succédanés = 74%	
Mali Exportations = 100% dont : coton = 60%	Burkina Faso Exportations = 100% dont : Coton = 60%
Côte d'Ivoire (Pour l'année 1989) Exportations = 100% dont : cacao = 41% café = 11% bois = 8%	Cameroun Exportations = 100% dont : café, thé, cacao et épice = 16% pétrole et dérivés = 47%
Colombie Exportations = 100% dont : café, thé, cacao et épices = 22% huiles brutes de pétrole = 23%	Costa Rica Exportations = 100% dont : café, thé, cacao, épices = 17% fruits frais ou secs = 26%

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*

2.3. Les économies commerciales développées

Les circuits internes et les circuits externes de croissance ne sont pas déconnectés. Les biens ne sont en effet pas exportés sous une forme brute, mais ils sont transformés sur place, du moins partiellement. La dynamique du commerce extérieur est ainsi inductrice d'effets positifs pour l'économie locale (et inversement). Les effets d'entraînement ne se limitent pas uniquement aux retombées des revenus d'exportation, mais ils sont également directs : le secteur exportateur crée en effet des liens en amont et en aval du système productif.

L'industrialisation se fonde principalement sur les marchés domestiques. Ces derniers sont suffisamment importants pour permettre le développement d'industries locales qui, faute de compétitivité, n'auraient sinon pas accès aux marchés internationaux. Cependant, si les biens manufacturés sont produits en partie par l'économie nationale, les biens

d'équipement sont importés. Il existe en ce sens encore une forte dépendance du secteur productif vis-à-vis de l'extérieur.

La dynamique du système repose en partie sur la capacité à importer des biens nécessaires à la production et donc sur la capacité à dégager un financement extérieur. En d'autres mots, la dynamique économique repose sur deux éléments essentiels. Premièrement une croissance régulière de la demande interne et, deuxièmement, un excédent extérieur pour financer les importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires nécessaires à l'industrie.

Les biens les plus compétitifs sur les marchés internationaux restent ceux intensifs en main-d'oeuvre, utilisant une technologie simple. Les exportations ont ainsi tendance à se concentrer sur l'agro-alimentaire. Le secteur d'exportation ne développe pas de technologie de pointe. Il peut, dans certains cas l'utiliser, mais il ne la crée pas.

L'industrie et l'agriculture ne sont pas fortement intégrées. Elles ont cependant su tisser certains liens directs : l'industrie produit certains intrants agricoles (engrais, outillage), d'autre part, les extrants agricoles peuvent être partiellement transformés par l'industrie locale. Cependant, les machines agricoles et autres biens d'équipement sont encore largement importés de l'étranger. De surcroît, les industries locales importent en partie les matières premières et les biens intermédiaires.

Les activités économiques sont toutefois, dans leur ensemble, mieux intégrées que celles des économies d'exportation de matières premières. Le système productif présente une certaine continuité : les technologies importées servent à la production nationale, et ne se concentrent pas dans un secteur d'exportation déconnecté du reste de l'économie. Les produits primaires exportés, qui représentent encore la majorité des exportations, subissent le plus souvent une transformation locale.

Toutefois, si les relations entre le secteur exportateur et l'économie nationale existent, rares sont les secteurs entièrement intégrés : les industries produisant pour le marché national n'exportent généralement pas ou qu'une faible part de leurs produits¹. L'industrie locale base en effet son développement sur les marchés domestiques uniquement, en rupture avec le fonctionnement des marchés internationaux. Cette industrie est

¹ Le cas de l'industrie textile indienne est ici assez évocateur. Fortement intégrée sur le plan national, cette industrie se fonde sur un important marché intérieur, une forte production locale de matières premières ainsi que la présence d'une main-d'oeuvre compétente. Sur le plan mondial, l'industrie textile indienne est la cinquième pour le tissage et la deuxième pour la filature. Cependant, elle n'exporte qu'une faible part de sa production. Dans les années 1980, elle exportait à peine 15% de sa production, ce qui la plaçait au dixième rang mondial.

compétitive selon des critères nationaux, mais elle reste souvent protégée de la concurrence extérieure.

Les économies qui s'approchent le plus de ce système sont celles qui ont cherché à poursuivre une industrialisation par substitution aux importations. Le cas des pays d'Amérique latine semble assez caractéristique mais nous pouvons aussi mentionner des pays comme l'Égypte et le Maroc, ou encore l'Inde.

2.4. Les économies d'exploitation d'avantages compétitifs

Ces économies ont atteint le niveau d'industrialisation le plus élevé parmi les pays du Tiers monde. Elles abritent plusieurs industries de pointe fortement intégrées dans l'économie internationale et qui répondent aux critères internationaux de compétitivité. Elles exportent essentiellement des biens intermédiaires (sidérurgie, transformation de métaux, chimie, matériaux de construction) mais aussi des biens d'équipement (construction navale, construction mécanique et électronique).

Les industries ont un accès direct aux technologies avancées et aux flux d'investissement. Il n'existe pas de rupture entre l'accumulation technologique locale et les technologies importées. L'organisation sociale et économique du système permet en effet d'intégrer les technologies importées sans entraîner une fragmentation du système productif.

Cependant, si l'organisation socio-économique permet la constitution et le développement de secteurs fortement capitalisés et compétitifs sur les marchés internationaux de nombreuses activités sont tournées vers le marché interne et ne répondent pas aux critères de compétitivité internationale. De plus, il existe souvent une forte dépendance technologique et financière vis-à-vis de l'étranger, notamment vis-à-vis de multinationales étrangères qui investissent dans ces pays.

Ce système correspond à un ensemble assez bien déterminé de pays souvent regroupés sous l'appellation de Nouveaux pays industriels (NPI). Pour notre part, nous préférons l'expression anglaise de *Newly industrializing countries*, que l'on pourrait traduire par pays en voie d'industrialisation récente. Il s'agit essentiellement des quatre dragons asiatiques (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taiwan) auxquels nous pourrions ajouter, sous certaines réserves, la Malaisie, la Thaïlande, les Philippines la Chine et l'Inde ainsi que le Brésil, l'Argentine et le Mexique.

De manière générale, les principales caractéristiques de ce système peuvent se résumer par les points suivants :

- Le secteur industriel, et en particulier les industries manufacturières, s'est développé de manière très rapide. Ce sont principalement les industries

- manufacturières hors industries extractives et construction qui ont été les plus dynamiques et qui ont marqué le processus d'industrialisation.
- La part de la production manufacturière dans le PIB est importante et généralement proche de celle des pays les plus industrialisés (entre 25 et 50%).
 - La grande industrie ne s'est pas créée indépendamment du reste de l'économie : elle provient souvent du regroupement de petites industries qui existaient préalablement. L'exemple de la sidérurgie coréenne est parlant : elle s'est constituée entre les années 1950 et 1960 sur la base d'unités d'une capacité de production modeste, en général inférieure à 20'000 tonnes par an (voir à ce sujet P. Judet, 1981, 1985). Ce sont en effet des entreprises de faible dimension qui ont d'abord répondu aux besoins croissants d'une économie en plein essor.
 - La structure des exportations est dominée par les produits manufacturés. Ces derniers représentent par exemple la quasi totalité des exportations de la Corée, près des trois quarts de celles de l'Inde et plus de la moitié de celles du Brésil et de la Malaisie.
 - La technologie de pointe est encore en grande partie importée ou copiée mais elle s'intègre dans l'organisation économique et sociale du système. De plus, elle est souvent utilisée dans des entreprises nationales.

Chapitre IV

Les obstacles à la société industrielle dans les pays d'Afrique sub-saharienne et leur évolution depuis les indépendances

Introduction

Une analyse historique semble plaider en faveur d'une diffusion géographique de l'industrialisation par *vagues* successives. A la suite de l'Angleterre, les pays d'Europe occidentale s'industrialisèrent progressivement : la France et la Belgique vers 1830, l'Allemagne près de deux décennies plus tard, le Japon, la Russie et le Canada dès la fin du XIX^{ème} siècle. Cette tendance paraît d'ailleurs se poursuivre durant le XX^{ème} siècle avec tout d'abord l'industrialisation des pays Scandinaves puis celle de certains pays d'Amérique Latine (notamment l'Argentine et le Brésil durant les années 1930-1940) et finalement l'extraordinaire essor économique des pays du Sud Est asiatique et de la Chine à partir du milieu de ce siècle.

Cette évolution donne pourtant l'image fallacieuse d'un développement continu, se diffusant presque naturellement d'une zone géographique à une autre. Avant de s'industrialiser, l'ensemble des pays que nous avons pu évoquer ont connu une période, plus ou moins longue et nécessaire, de marginalisation ou de *périphérisation* de leurs économies. L'industrialisation n'est pas un processus *naturel* mais impose une transformation profonde de l'organisation sociale, politique et économique des sociétés. C'est la convergence d'un ensemble complexe de conditions qui entraîne, à un moment donné, le processus d'industrialisation.

Les conditions initiales, présentes dans un pays, ont évidemment une influence forte sur ses possibilités de développement. Ainsi, les pays européens ont généralement pu s'appuyer sur une base solide de proto-industries et sur un commerce déjà développé. Les pays asiatiques ont également pu développer au préalable une base agricole et une industrie artisanale. Cependant, de nombreux obstacles ont pesé sur ces économies, menaçant leur développement. Le processus d'industrialisation, une fois amorcé, ne connaît pas un développement linéaire et continu. Il passe au contraire par certaines phases critiques qui peuvent remettre en cause sa dynamique interne et il n'est pas possible de

présager de son succès. Dieter Senghaas affirme ainsi : « the history of individual developed countries have been through *critical development phases* during which a slide into the status of a peripheral region was certainly possible but did not happen. On the other hand, it is possible to identify phases of development in some peripheries (though not in all of them) during which a final slide into peripheralization could still have been prevented. But in most cases all practical attempts in this direction failed, making further development towards peripheralization inevitable » (1985, pp.16-17, italiques ajoutées par l'auteur).

Selon Dieter Senghaas, il faudrait davantage s'étonner du succès de l'industrialisation d'un pays – serait-ce celui d'une nation européenne au XIX^{ème} siècle - que de sa mise en périphérie. Pour cet auteur, la diffusion de l'industrialisation est loin d'être évidente. Face à un écart de développement entre différentes régions, la tendance *normale* ou *naturelle* serait davantage celle d'une périphérisation forcée des nations les moins développées : « peripheralization remained the normal reaction to international competence differentials and autonomous development remained the exception » (1985, p.17).

De nombreux obstacles peuvent ainsi entraver le développement économique des pays non industrialisés. Ces obstacles ne sont toutefois pas statiques : ils évoluent à travers le temps et pèsent différemment sur les pays selon le moment où ils tentent de s'industrialiser. Paul Bairoch (1963) a cherché à montrer comment ces obstacles avaient pu évoluer depuis la révolution industrielle et de quelle manière ils pesaient différemment sur les pays du Tiers Monde au moment de leur indépendance.

De manière similaire, nous pouvons penser que ces obstacles ne pèsent plus de la même manière aujourd'hui qu'au moment des indépendances. Le commerce international, les relations économiques, les technologies ou, en un mot, l'environnement mondial, se sont fondamentalement transformés. Les conditions initiales, qui auraient permis l'industrialisation d'un pays d'Afrique sub-saharienne lors de son indépendance, sont sans aucun doute différentes de nos jours.

Les pays d'Afrique sub-saharienne ont cherché dès leur indépendance une voie de développement, s'inspirant alors des théories économiques dominantes. Ces dernières considéraient l'accumulation du capital comme étant la contrainte dominante et incitèrent, tout au long des années 1950-1970, les États africains à accroître de manière considérable les investissements publics. Les projets d'investissements de grande dimension ont ainsi été tout particulièrement privilégiés. L'investissement public était censé entraîner la hausse du revenu, et donc de l'épargne et de l'investissement privé. Pourtant, ces modèles de développement ont été remis en cause dès la fin des années 1970.

En réalité le constat d'échec est amer ; non seulement les effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont restés limités, mais de tels investissements n'ont pas même réussi à dégager des ressources suffisantes

pour amortir l'endettement qui les a financés. Les politiques de développement qui suivirent et notamment les plans d'ajustement structurels proposés par les organisations internationales semblent également avoir débouché sur une impasse. Cette situation est d'autant plus dramatique que ces pays ne se retrouvent pas même à leur point de départ. Au moment de leur indépendance, en effet, leur développement paraissait prometteur, et peut-être davantage que celui des économies du Sud Est asiatique.

Les conditions initiales du développement économique ont ainsi considérablement évolué ces dernières décennies. Les formes de développement qui étaient envisageables il y a quarante ou cinquante ans ne le sont certainement plus actuellement ! Les obstacles semblent en effet nombreux et opèrent autant au niveau des entreprises, qu'au niveau de l'économie nationale et de l'insertion dans l'économie mondiale.

1. Les obstacles au niveau de l'entreprise

1.1. La technologie

Lors de l'industrialisation des pays d'Europe occidentale, durant le XIX^{ème} siècle, l'évolution technique ne posa pas de problème insurmontable. Le décalage entre le savoir-faire traditionnel et la technique nouvelle était souvent faible et, dans un premier temps, ne remettait pas fondamentalement en cause l'organisation d'un pays, ainsi que les processus de formation et d'apprentissage ou de manière générale, les ressources disponibles. (Bairoch, 1963 ; Rosenberg et Birdzell, 1986).

Comme l'indique Bairoch « relativement aisée était la tâche de former un ancien forgeron, chaudronnier ou horloger, aux techniques relativement sommaires de fabrication ou de réparation des machines à vapeur ou textiles assez simples. Le passage de la fabrication de la fonte au bois à celle utilisant le charbon, bien que représentant du point de vue économique une modification importante et une innovation majeure au sens schumpétérien du terme, n'impliquait pas pour le maître de forge traditionnel une rupture avec son savoir-faire précédent, il s'agissait d'une adaptation technique relativement simple d'une industrie qui, pour effectuer cette adaptation, n'avait besoin pratiquement que 'd'informations' » (1963, p.165). L'imitation et l'importation des nouveaux procédés étaient ainsi grandement facilitées par la simplicité première des innovations techniques.

Durant le XX^{ème} siècle, la situation est évidemment fort différente. L'évolution technologique n'a évidemment plus grand chose à voir avec celle qui a eu cours au siècle passé. La rapidité et l'ampleur du changement technique sont devenues un défi majeur non seulement pour les pays non industrialisés ou en

voie d'industrialisation, mais aussi pour les pays déjà industrialisés. En effet, l'avantage des pays industrialisés consiste de plus en plus en leur capacité à faire évoluer la technologie. Selon Michael Storper (1992), plus de 60% des produits des Etats-Unis, de la France et de l'Italie reposent sur un avantage technologique en constante évolution. Ainsi, l'écart entre les pratiques et les techniques traditionnelles et les techniques nouvelles n'a cessé de s'accroître.

Une des premières conséquences apparaît clairement dès le milieu du XX^{ème} siècle, à la lumière notamment de l'expérience asiatique. L'essentiel n'est plus d'acquérir une technique, par imitation ou simple transfert. Il s'agit d'intégrer, dans un système productif donné, non seulement la technique, mais surtout les modes d'organisation, de gestion et de formation qui permettent de l'exploiter. Certains auteurs utilisent le terme de capacité technologique (*technological capability*) pour qualifier l'ensemble des compétences institutionnelles et organisationnelles qui permettent de créer et d'exploiter avec efficacité des secteurs d'activité industrielle (Katz, 1981, Dahlman, Ross-Larson et Westphal, 1987, Lall, 1987, 1990, 1993).

L'industrialisation des pays du Sud Est asiatique, et plus particulièrement celle de la Corée du Sud nous montre que la maîtrise des nouvelles techniques passe par une transformation de l'ensemble des structures économiques et sociales d'un pays. Il ne s'agit en effet pas de créer des entreprises qui utilisent des techniques, mais bien de créer un système qui puisse les reproduire, les améliorer, voire en développer de nouvelles. La création d'un tel système implique, au niveau des entreprises mêmes, la constitution de plusieurs types de compétences. Sanjaya Lall (1990, 23) en distingue plus précisément trois :

- Les compétences technologiques : une entreprise doit mettre sur pied toutes les fonctions techniques qui permettent non seulement le fonctionnement mais surtout l'amélioration, le développement et la modernisation de l'entreprise.
- Les compétences en matière de gestion : l'organisation, le financement, l'exploitation, la commercialisation, la gestion du personnel sont autant de fonctions indispensables à la performance d'une entreprise.
- L'esprit d'entreprise : il s'agit de concevoir un nouveau projet et de le mener à terme en organisant les ressources nécessaires.

Le problème est ainsi double. En premier lieu, le développement par transfert de technologies apparaît comme une illusion tant que le pays ne peut les intégrer dans un système de production national cohérent. Ensuite, le saut technologique entre les méthodes traditionnelles de production et les techniques nouvelles ne cesse de s'accroître : il paraît dès lors de plus en plus difficile pour un pays de chercher à créer un système de production compétitif.

Ce *décalage technologique* pesait déjà fortement lors des indépendances des pays d'Afrique sub-saharienne. Mais il ne semblait alors pas impossible qu'un pays puisse créer une économie nationale maîtrisant les techniques de production les plus modernes, à l'image de la Corée du Sud. L'évolution de ces quarante dernières années nous incite toutefois à penser que non seulement l'écart technique s'est creusé, mais aussi qu'il est devenu beaucoup plus difficile d'intégrer les techniques modernes dans un système productif. En effet :

- La maîtrise technologique s'acquière de moins en moins au niveau national. Le développement, la recherche et l'acquisition de nouvelles techniques s'opèrent de plus en plus au sein de réseaux internationaux constitués par les firmes multinationales.
- Les technologies supposent une intégration intra-sectorielle mais aussi inter-sectorielle de plus en plus poussée. Ainsi, avec l'apparition des agro-industries et des biotechnologies, la distinction entre agriculture et industrie a déjà perdu de sa pertinence.
- L'investissement moderne ainsi que les facteurs de production intermédiaires sont de plus en plus chers.
- De nombreux secteurs de pointe sur lesquels se fondent en grande partie la croissance des pays industriels (informatique, électronique, automobile) ont considérablement évolué ces trente dernières années. Le coût d'entrée est de plus en plus élevé ; ces secteurs sont apparemment fermés aux industries naissantes.
- Le fossé entre les ressources (organisationnelles, humaines etc.) qu'une entreprise naissante doit mettre en œuvre pour utiliser une technologie et les ressources qu'elle possède effectivement, n'a cessé de grandir.

Le problème essentiel n'est donc pas celui d'un transfert de technologies, mais celui de la constitution d'un système de production permettant la maîtrise puis la création de nouvelles technologies. Le décalage technique lié au transfert entraîne en effet des risques de plus en plus forts de déconnexion entre les sous-secteurs économiques. Le recours à des techniques modernes au sein de quelques entreprises particulières - à l'image des firmes multinationales opérant en Afrique - crée des secteurs *enclavés*, sans relations avec le reste de l'économie. Les effets d'entraînement et les économies externes restent ainsi très limités. Ce problème est d'autant plus crucial que les pays n'ont guère intérêt à recourir à des technologies moins complexes. Ces dernières sont peut-être mieux adaptées au système économique existant, mais elles sont souvent obsolètes et menacent d'enfermer ces pays dans des sous-secteurs à croissance lente et qui ont déjà atteint leur plein rendement. Le piège est dès lors celui de recourir à des technologies qui ne font qu'accroître le manque de compétitivité de ces pays.

1.2 Les coûts liés à la production industrielle

De manière générale, la pénurie des facteurs de production (et donc indirectement leur coût) est souvent évoquée comme principal obstacle au développement. Il peut être important de préciser ici que nous n'envisageons pas, dans cette étude, les facteurs de production comme des données naturelles ; le développement procède d'une dynamique complexe qui crée les ressources ou les facteurs dont elle a besoin. Il serait tout à fait erroné de considérer le développement comme un produit des facteurs et ressources existantes.

De nombreuses études ont pu mettre en évidence les écarts de coûts de production qui subsistent entre l'Afrique sub-saharienne et les autres régions du monde. La production industrielle subit en effet de nombreux surcoûts, liés notamment à des problèmes de stockage, de transports, de coût des services publics, de mise en route avec du personnel expatrié, de coût des pièces détachées et d'un équipement d'origine diverse, ou encore de l'enclavement des pays. De manière très générale, le montage d'une usine en Afrique sub-saharienne coûterait environ deux fois plus cher qu'en France. De surcroît, l'énergie utilisée à la production est également beaucoup plus chère, exception faite de quelques rares exceptions comme le Ghana pour l'électricité ou le Nigéria pour le pétrole. Ainsi, par exemple, le prix du kilowattheure était, au début des années 1990 deux fois et demi plus cher en Côte d'Ivoire qu'aux Etats-Unis.

Il peut être intéressant de s'arrêter un instant sur les coûts liés au transport. La tendance, depuis le début du XX^{ème} siècle, a en effet été celle d'une baisse considérable des coûts internationaux du transport. Cependant, ces coûts sont restés élevés dans la plupart des pays d'Afrique sub-saharienne. Même si des différences peuvent exister entre les régions côtière et les régions enclavées, les coûts liés au transport sont importants : ils entrent parfois pour plus de la moitié du prix de vente des biens. Les pays africains se heurtent à des coûts de transport internes élevés, liés au manque d'infrastructure, et de moyens de transport internes. Mais ils sont également confrontés

Il peut être intéressant, pour estimer le coût effectif du transport international, de considérer non seulement le paiement mais également les gains des services de transport. Certains pays se sont en effet enrichis à travers de tels services, en développant leur flotte aérienne ou maritime marchande. D'autres pays doivent au contraire recourir à des services étrangers pour assurer le transport de leurs produits. Le transport international peut ainsi, selon les cas, entraîner une sortie ou une entrée de devises.

Yeats et Amjadi (1995) ont par exemple proposé d'estimer l'importance des coûts de transport à travers la relation entre les exportations et les paiements

nets du fret et des assurances (paiements aux fournisseurs étrangers de ces services, déduction faite des paiements reçus pour des services similaires). Cette façon de procéder permet d'éviter, en partie, les différences de coût des transports selon la nature des biens exportés. Il serait en effet vain de vouloir établir une comparaison entre les coûts liés au transport des diamants sud-africains, de l'uranium nigérien, du cacao ivoirien et des voitures coréennes, par exemple. Il devient par contre pertinent de considérer les transports comme un service qui peut entraîner soit une sortie soit une entrée de devises. Il existe en effet à ce niveau une dissymétrie très nette entre les pays ; le coût pour les pays africains étant largement supérieur à la moyenne internationale (c.f. tableau IV.1).

Tableau IV.1 : Le coût des transports ; paiements nets du fret et des assurances

	Exp. de marchandises f.o.b. (millions de dollars u.s.)			Paiements (ou gains*) nets du fret et des assurances (millions de dollars u.s.)			Coût effectif du transport de marchandises (paiements nets du fret et des assurances exprimés en % des exportations)		
	1970	1980	1990	1970	1980	1990	1970	1980	1990
Côte d'Ivoire	497,1	3'012,6	3'120,1	23,7	353	211,2	4,8	11,7	6,8
Mali	32,8	204,9	337,9	9,1	126,2	180,9	27,7	61,6	53,5
Sénégal	158,7	421,7	911,6	19,5	99,8	149,1	12,3	23,7	16,4
Burkina Faso	24,6	160,6	283,2	9,6	78	108,1	39	48,6	38,1
Argentine	1'773	8'021	12'354	238	88	(142*)	13,4	1	-
Brésil	2'739	20'132	31'408	45	(58*)	50	1,6	-	0,2
E.E.C.	112'341	654'244	1'315'249	-	4'758	8'783	-	0,7	0,7
France	17'948	107'515	206'672	351	1'704	1'821	2,0	1,6	0,9
CH	6'201	41'708	77'488	30	545	1'164	0,5	1,3	1,5
Korea	882	17'214	63'123	96	(15*)	(928*)	10,9	-	-

Source : d'après les statistiques de la CNUCED, *Manuel de statistiques et du commerce international et du développement*

Les pays africains sont non seulement confrontés à des coûts de transport internes élevés, mais ils doivent également recourir, souvent en grande partie, à des services étrangers pour assurer le transport international. Une part importante des gains à l'échange sont ainsi utilisés pour assurer un tel service. D'autres pays, notamment d'Amérique latine et d'Asie ont vu au contraire le coût effectif du transport baisser de manière très sensible. Il ont même parfois pu être exportateurs nets ; en 1990, les gains nets liés au service de transport atteignaient 142 millions de dollars pour l'Argentine et 928 millions pour la Corée.

Les coûts de transport pour l'Afrique sub-saharienne ont eu tendance à augmenter depuis les années 1970, connaissant un pic dans les années 1980.

Au début des années 1990, les paiements nets pour frets et assurances avoisinaient 3,9 milliards de dollars, soit près de 15% de la valeur totale des exportations de la région.

Les pays africains ne profitent ainsi que peu de la baisse du coût des transports internationaux. D'un côté, les coûts des transports internes restent élevés, ce qui renchérit considérablement les biens commerciables produits ailleurs que dans les villes côtières. De plus, la part des gains aux échanges consacrée aux transports n'a pas baissé ; elle était plus élevée en 1990 qu'en 1970 pour la plupart des pays africains. D'un autre côté, cependant, les barrières protectionnistes liées au transport n'ont cessé de s'éroder. Les biens importés sont disponibles à des prix de plus en plus bas, notamment dans les centres urbains côtiers, et concurrencent ainsi les éventuelles productions nationales.

1.3. L'accès aux ressources financières

Les pays d'Afrique sub-saharienne souffrent d'un sous-développement de leurs structures financières. Les systèmes bancaires sont pratiquement absents des zones rurales et leur accès reste difficile en zone urbaine. L'épargne est faible et reste de surcroît fragmentée ; il n'existe guère d'institutions permettant sa collecte. La faiblesse des institutions bancaires ainsi que la quasi absence d'instruments financiers rend particulièrement problématique le financement des entreprises locales. Si les entreprises publiques ainsi que les filiales des multinationales bénéficient d'un accès à un système bancaire moderne ou international, le reste des activités économiques s'en trouve déconnecté.

Cependant, si les circuits financiers modernes n'ont connu qu'un développement limité, il n'en est pas de même pour les circuits que l'on pourrait qualifier de *traditionnels* ou *d'informels*. Ces derniers ont connu une expansion considérable depuis les indépendances. Ils ne semblent pas perdre de leur importance à mesure que l'économie se monétarise, bien au contraire. Les tontines, en particulier, se développent dans l'ensemble des pays sub-sahariens.

De nombreuses analyses récentes tendent à montrer que ces formes de financement jouent un rôle considérable autant dans la collecte que dans l'utilisation de l'épargne domestique. Leur essor s'explique à la fois par la crise économique qui a entraîné une informalisation croissante des activités depuis la fin des années 1970 et par leur efficacité reconnue. Les circuits traditionnels d'épargne et de crédit sont cependant complexes et revêtent des formes diverses :

- prise en garde des dépôts en espèces, permettant d'assurer la sécurité physique des dépôts,
- prêts sur gagés aux ménages, généralement assurés par des usurers, sur leurs financements propres,
- prêts aux cultivateurs, sur avance de leur production ; ces prêts sont généralement octroyés par les négociants de ces productions agricoles,
- crédits inter-entreprises, qui jouent entre les unités du secteur informel urbain,
- coopératives traditionnelles d'épargne et de crédit (tontines).

La tontine représente sans doute le système le plus efficace parmi les formes de financement traditionnel. Il est possible de distinguer les tontines mutuelle et commerciale. La première est de loin la plus répandue en Afrique. Elle fonctionne au niveau de groupes familiaux larges, de groupes ethniques et socio-professionnels ou de zones d'habitat. Les personnes qui participent à la tontine se connaissent et entretiennent des relations de confiance ; c'est entre elles que l'argent circule. La tontine commerciale est plus proche des pratiques bancaires occidentales. Une personne particulière (un commerçant par exemple ou un homme connu dans son milieu) peut jouer le rôle de tontinier ; il cherchera à constituer une clientèle propre, qui accepte de lui confier un certain montant remboursable à échéance déterminée.

Il n'existe pas d'enquête systématique à ce sujet, mais plusieurs études ponctuelles en démontrent l'importance. Au Bénin, par exemple, il apparaîtrait que plus de 80% de la population adulte fasse partie d'une tontine. Les entreprises artisanales seraient ainsi largement financées (à raison des deux tiers) par des ressources tontinières ainsi que par des aides interpersonnelles (parents et amis) et seules un peu plus de 5% de ces entreprises recourraient à des organismes officiels (Etat, mutuelles officielles ou banques) (voir plus particulièrement Lelart, 1989, Gnansounou, 1992, Adéchoubou, 1996).

Nous pouvons néanmoins nous demander si le développement des circuits informels de financement a été suffisant pour pallier aux déficiences du secteur moderne et par là s'il a permis de faire sauter cet obstacle financier. Le rôle de ces formes de financement est en effet ambigu et peut participer au blocage des économies.

Les systèmes financiers traditionnels offrent de nombreux avantages aux populations locales ; ils sont en effet directement accessibles aux individus concernés et favorisent une *monétarisation* des comportements économiques. Ils sont également souples et représentent ainsi une alternative intéressante au système bancaire formel, durement touché par la crise économique. Toutefois, les circuits traditionnels ne semblent offrir qu'une solution

transitoire ; ils sont limités et ne permettent pas réellement le financement d'investissements productifs quelque peu importants. En effet :

- Le système de financement est très morcelé ; il se réduit en une mosaïque de petites filières cloisonnées socialement et géographiquement. Même les tontines ne rassemblent, au maximum, guère plus de quelques centaines de participants.
- L'horizon économique des circuits traditionnels est généralement court : les opérations de prêts et de placements dépassent rarement l'échéance annuelle.
- Les circuits traditionnels ne permettent guère le financement d'activités productives d'envergure. Ils sont tournés davantage vers la satisfaction de besoins immédiats, l'achat de biens de consommation, voire le développement de petites activités notamment de commerce. Ils soutiennent davantage les activités existantes qu'ils ne permettent d'en créer de nouvelles.

De tels circuits financiers permettent ainsi uniquement de créer ou de soutenir de petites activités, nécessitant une faible mise de fonds. Ils s'inscrivent dans le fonctionnement des activités traditionnelles/informelles de l'économie et ne répondent pas à des besoins de financement relativement importants à moyen terme, tels que l'équipement et la modernisation de l'agriculture ou du secteur informel urbain. Les structures de collecte et de crédit sont en effet principalement organisées en fonction des besoins domestiques et économiques de groupes socio-économiques restreints. Pourtant, l'expérience semble montrer que le rôle des structures financières, dans une dynamique de croissance, serait au contraire de changer les canaux de distribution de l'épargne et ainsi l'affectation des revenus.

Il est également important de constater que, si les institutions traditionnelles ou informelles jouent un rôle important, voire irremplaçable, elles ne permettent toutefois pas de faire le lien avec le secteur moderne. Elles se trouvent au contraire entièrement déconnectées du système bancaire formel.

Il en découle une dualisation croissante de l'économie : d'une part, des circuits traditionnels/informels locaux se développent alors que, d'autre part, quelques activités ont accès aux systèmes bancaires modernes (banques d'Etat, banques de développement ou banques commerciales) voire internationaux (comme c'est le cas pour les filiales de multinationales).

Les projets de banques coopératives dans plusieurs pays africains ont montré que les activités financières qui se développent à la charnière de l'économie moderne et des activités traditionnelles, sont prometteuses. L'exemple des Banques populaires au Rwanda, entre les années 1970 et 1990, est à ce sujet assez parlant ; elles ont en effet créé un lien important entre une économie rurale qui vivait principalement d'autosubsistance et une économie monétarisée de marché (c.f. Voyame et al., 1996).

Ces projets ont parfois été contestés. Au Rwanda, par exemple, le fait que l'épargne collectée dans les régions rurales a d'abord profité aux milieux urbains (notamment aux commerçants et aux fonctionnaires), a souvent été la source d'âpres critiques. L'expérience montre toutefois :

- que l'épargne, si elle reste locale, ne peut que s'inscrire dans les structures en place mais non les transformer. A elle seule, elle ne peut suffire pour moderniser l'agriculture, ou financer des investissements qui permettraient de transformer les structures de production locales,
- que les agriculteurs notamment, ont avant tout besoin d'assurer la sécurité de leurs avoirs monétaires et non forcément d'obtenir des crédits. Les zones rurales sont d'ailleurs souvent caractérisées par un degré important d'autosubsistance (entre 50 et 90% suivant les régions). Le besoin primordial est ainsi souvent d'assurer sa propre subsistance et non d'accroître une hypothétique production pour des marchés quasi-inexistants,
- que seule une intégration de l'économie nationale et donc la création de jalons entre les secteurs moderne et traditionnel/informel peut permettre un développement cohérent de l'économie.

Les circuits financiers traditionnels ou informels offrent une alternative intéressante aux acteurs économiques. Ils ne représentent en effet pas uniquement des formes marginales du financement mais ils ont fait preuve d'une certaine efficacité. Pourtant, ils ont également renforcé la césure entre les secteurs productifs moderne et traditionnel ou informel. De surcroît de tels circuits ne permettent pas de financer des investissements d'une certaine envergure ; seules les unités de très petite taille en bénéficient réellement. L'absence d'intégration du système financier contribue ainsi au blocage des dynamiques locales de croissance.

1.4. Les relations intrasectorielles

Depuis les indépendances, le secteur productif en Afrique sub-saharienne s'est constitué essentiellement autour des filiales multinationales et des entreprises publiques. Toutefois, ce secteur, qualifié de *moderne*, est resté très limité ; il occupe généralement moins de 5% de la population active. De plus, il s'est principalement fondé sur des transferts extérieurs massifs de facteurs de production, aussi bien au niveau des capitaux, que de la main-d'œuvre ou de la technologie.

Les problèmes découlant du secteur moderne sont bien connus et ont été longuement analysés. Ainsi, les firmes multinationales tendent à utiliser une main-d'œuvre expatriée, utilisent des intrants importés et rapatrient généralement l'essentiel de leurs bénéfices, n'investissant que de manière limitée sur place.

Les firmes étatiques n'ont pu, elles non plus, générer les effets d'entraînement voulus. Elles se développèrent principalement durant les années de croissance (1960-1970), financées par les exportations rentières. Mais elles furent, pour la plupart, non rentables et mal gérées, engendrant ainsi d'importants déséquilibres financiers. Non seulement les sociétés d'Etat bénéficiaient d'importantes subventions étatiques, mais elles pouvaient de surcroît contracter des emprunts directement auprès des bailleurs de fonds étrangers. La réforme de ces firmes, entreprise durant ces dernières années, pèse lourdement sur l'économie des pays africains.

De manière plus fondamentale, il est important de souligner que le secteur moderne s'est créé en déconnexion avec le reste des activités économiques. Il constitue en ce sens, un secteur enclavé qui ne crée que peu d'effets d'entraînements ou d'économies externes.

A côté du secteur moderne, une importante économie informelle s'est développée. Cette dernière revêt des formes multiples : activités de survie, petit commerce, production artisanale voire parfois de biens modernes. Cet aspect polymorphe le rend difficile à cerner. Il se constitue toutefois de très petites unités, n'employant souvent qu'une ou deux personnes. Ses principales caractéristiques recensées seraient les suivantes :

- une facilité d'accès (barrières faibles à l'entrée),
- l'utilisation de ressources locales,
- l'utilisation de technologies faiblement capitalistiques,
- la propriété familiale des entreprises,
- la petite taille des unités de production
- des opérations à petite échelle,
- et une gestion spécifique se passant souvent de comptabilité voire de détermination rationnelle des coûts et des prix de vente.

Certaines études empiriques tendent cependant à montrer que l'informel peut être plus complexe. Il est souvent multiforme, se développant différemment selon les secteurs d'activité et possédant des modes d'organisation variés. Toutefois, les entreprises informelles s'assimilent très rarement à de véritables unités productives capitalistes. Elles ne peuvent en tout cas pas être assimilées aux PME modernes telles qu'elles existent dans les pays industrialisés.

Il semblerait ainsi que les PME soient un véritable chaînon manquant de l'économie africaine. L'écart entre l'unité informelle africaine et la PME moderne rend en tout cas le passage de l'un à l'autre particulièrement difficile. Le secteur informel s'est créé en relation avec son environnement social et économique ; sans changement de ce dernier, il serait vain d'attendre un changement de ces unités.

Marc Penouil (1990, 1992, 1998) a pu montrer les principaux obstacles qui s'opposent à cette transformation. Pour cet auteur en effet « l'informel apporte (...) une réponse aux besoins des milieux urbains africains avec une certaine qualité des produits et des services vendus à un prix adapté aux revenus de la masse des individus. Certes ceux-ci souhaiteraient consommer plus et mieux, mais leur revenu ne leur permet d'accéder à des consommations de qualité. Dans un tel contexte, il serait vain de vouloir transformer, de force ou par de fausses incitations, les unités informelles en PME modernes. Celles-ci produiraient sans doute des produits de meilleure qualité, mais avec l'obligation de les vendre à un prix qui éliminerait une large fraction des demandeurs potentiels. L'évolution ne peut donc qu'être lente, progressive, conditionnée par la croissance des revenus. La création de PME ne peut se décider. Elle sera la réponse naturelle des producteurs dynamiques à l'évolution du marché engendrée par la croissance. » (1998, p.3).

L'évolution de ces deux dernières décennies est devenue préoccupante. L'informel s'est considérablement développé en réponse à la crise économique. Or, la multiplication de petites activités, exploitant souvent les mêmes marchés, n'entraîne plus d'effets dynamisants sur les circuits économiques (en terme d'accroissement des revenus, d'effets d'entraînement ou d'économies externes).

Il est également possible de souligner le manque d'interrelations entre les unités de production et notamment entre les secteurs informel et moderne. Au moment des indépendances, une certaine complémentarité pouvait exister entre des entreprises informelles et modernes. Cette complémentarité jouait sur une proximité géographique, culturelle, parfois même technique.

Toutefois, les profonds changements économiques qui se sont manifestés dès la fin des années 1970 – dus notamment à la crise économique, puis aux politiques libérales et d'ouverture des frontières économiques qui l'ont suivie – ont poussé les entreprises modernes à chercher des partenaires plus compétitifs. Cette stratégie s'est traduite par une tendance à privilégier des partenaires extérieurs au détriment des unités locales.

Les relations intersectorielles se transforment ainsi peu à peu dans le sens d'une mise en relation des unités compétitives selon des critères internationaux, et d'un rejet des unités non compétitives. Le danger est que l'on risque de se retrouver face à une constellation de systèmes et de sous-systèmes qui ne répondent plus à une même logique, aux mêmes normes, conventions ou règles. Quelques entreprises se rattachent en effet à l'économie dominante alors que, d'un autre côté, la majorité des activités économiques s'en trouve détachée.

1.5. Le mode de gestion

Les unités économiques en Afrique sub-saharienne ne peuvent être séparées de leur environnement social. Il existe un effet d'osmose, les structures sociales se mêlant aux structures entrepreneuriales. Les réseaux

relationnels dans lesquels sont insérés les entrepreneurs et leurs employés jouent à ce niveau un rôle très actif. L'embauche dépend autant des relations personnelles que des procédures officielles.

L'entreprise sub-saharienne a ainsi souvent été décrite comme un lieu de production à des fins de redistribution plutôt que de création d'un surplus à réinvestir. Elle serait un centre de transferts plutôt que d'accumulation (Hugon 1995, Bayart 1989, Duruflé 1988). Cependant, il est important de souligner que le rapport entre l'environnement social et l'entreprise n'est pas univoque: une entreprise peut infléchir les réseaux communautaires qui semblent la circonscrire (Labazée 1990, 1995 ; Dubresson 1990). De cette manière, les promoteurs peuvent conquérir des positions d'autorité à des fins strictement économiques. La logique communautaire n'a pas forcément relégué à la marge tout calcul économique. Un certain équilibre s'est instauré, notamment au niveau de l'emploi, entre les obligations familiales et communautaires d'une part et les contraintes de rentabilité économique d'autre part.

Selon Pascal Labazée (1995), l'embauche préférentielle peut répondre à trois logiques entrepreneuriales distinctes, où la pression des proches est progressivement détournée, voire incorporée dans une optique de rentabilité. Tout d'abord, le promoteur, industriel ou commerçant, peut assumer pleinement les contraintes communautaires lors du choix de son personnel: les pressions sociales s'inscrivent dans une perspective de droits et d'obligations où l'entreprise devient l'un des éléments d'une stratégie de reproduction familiale. Deuxièmement, d'autres promoteurs peuvent pratiquer l'embauche familiale mais en réduisant son importance. Ils déplacent alors la pression communautaire hors de l'entreprise: aides matérielles aux parents, accueil des dépendants scolaires, participation aux cérémonies, etc. Enfin, certains entrepreneurs utilisent les réseaux communautaires à des fins de réduction des charges salariales et des risques de syndicalisation. Sans contrat de travail, les « cadets sociaux » sont aisément évincés s'ils se révèlent peu productifs, ou si une baisse d'activité survient.

L'intégration des obligations communautaires dans une logique entrepreneuriale tournée vers la rentabilité ou du moins vers la survie des activités se retrouve dans toutes les catégories d'entreprises, indépendamment de leur taille. Nombre de petits entrepreneurs du secteur informel, dont l'activité a pourtant souvent été financée par les réseaux de parenté, savent résister aux sollicitations d'embauche ou aux demandes d'apprentissage venant de l'entourage, du moins lorsque leur activité s'en trouve menacée.

Les entreprises peuvent aussi recourir à un recrutement clientéliste auprès des proches du pouvoir politique ou de l'autorité administrative. Elles s'ouvrent

par là des voies d'accès privilégiées aux crédits, aux marchés ou encore à des avantages prévus par les codes d'investissement (Labazée 1990).

Ainsi, un système communautaire imposant une logique de droits et d'obligations ne semble pas incompatible avec une certaine volonté d'indépendance ou de recherche de profits de la part des entrepreneurs. « les liens communautaires sont au cœur d'une économie des 'investissements sociaux' pratiquée, avec plus ou moins d'habileté, par les entrepreneurs africains. Objectivement orientée vers la recherche des conditions sociales d'une circulation marchande idéale, ou vers la captation de ressources rentières que les pouvoirs octroient de manière sélective, cette économie paraît fort éloignée de la topique des 'solidarités' qui fonde la rhétorique des transferts communautaires. Les liens que les promoteurs entretiennent avec leurs collectifs d'appartenance ont comme effet de créer ou d'entretenir des dominations sociales, celles-ci étant mobilisées à des fins entrepreneuriales diverses » (Labazée 1995, 150).

Ce système complexe, permettant l'équilibre entre de multiples contraintes - qui peuvent sembler contradictoires de prime abord -, a assuré de manière remarquable la cohérence économique et sociale au niveau des entreprises. Cependant, la crise économique ainsi que l'intégration dans l'économie mondiale suscitent de nombreuses interrogations quand au devenir d'un tel équilibre.

Il n'est pas sûr actuellement que le retour à un équilibre économique des entreprises puisse se faire en intégrant harmonieusement les contraintes communautaires. De surcroît, les modèles de gestion occidentaux proposés se trouvent en contradiction avec ceux que les sociétés africaines ont pu développer. Il semblerait en effet qu'il n'y ait pas de véritable transition d'un modèle de gestion à un autre. Cette évolution est devenue source de blocage, à la fois pour les entreprises qui cherchent à adopter un nouveau mode de gestion, et pour celles qui tentent de conserver une gestion plus traditionnelle.

2. Les obstacles au niveau de l'économie nationale

2.1. La demande intérieure

La constitution d'une économie nationale repose en grande partie sur la demande interne d'un pays. L'augmentation de la production industrielle se doit en effet de susciter une demande interne équivalente. La relation entre l'offre et la demande procède toutefois d'une dynamique complexe. En effet, et n'en déplaise à la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say, l'offre ne crée pas sa propre demande, comme la demande ne crée guère plus son offre propre. Nous nous retrouvons ici face à un cercle vicieux, tel que décrit par Gunnar Myrdal (1976) : l'offre reste faible car elle ne jouit pas de

débouchés importants et ne génère ainsi pas les revenus qui lui permettraient de croître.

Kaushik Basu (1984), a par exemple cherché à montrer qu'une entreprise ne récupère jamais sous forme d'une demande pour ses propres produits, les salaires qu'elle verse, ce qui inhibe ses possibilités de développement. Il ne saurait ainsi exister de marché induit : la production d'un bien doit reposer, au départ, sur une demande déjà existante.

Il semblerait que ce cercle vicieux joue encore à plein en Afrique. Au sortir des indépendances, les Etats africains ont cherché à le briser par l'accroissement de la demande publique ; ils ont ainsi considérablement investi durant les années 1950-1970, via l'endettement ou l'aide économique extérieure. Les projets d'investissements de grande dimension ont été particulièrement privilégiés. L'investissement public devait entraîner la hausse du revenu, et donc de l'épargne et de l'investissement privés.

Cependant, dès la fin des années 1970, ce modèle de développement a été remis en cause. Non seulement les effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont restés limités, mais de tels investissements n'ont pas même réussi à dégager des ressources suffisantes pour amortir l'endettement qui les a financés.

Aujourd'hui, l'accroissement de la demande intérieure ne peut donc plus réellement reposer sur la demande publique. La demande privée est cependant limitée et repose sur des bases fragiles. En effet, la plupart des pays africains souffrent de l'étroitesse de leurs marchés : ils sont faiblement peuplés et le revenu par habitant est resté très bas (c.f. tableaux IV.2 et IV.3).

De surcroît, la demande s'est de plus en plus tournée vers l'importation de biens de consommation qui entrent directement en concurrence avec la production locale. Une augmentation de revenus se traduit ainsi souvent par un accroissement de la demande d'importation. Les politiques de libéralisation appliquées depuis les années 1980 ainsi que le développement de marchés parallèles rendent de moins en moins possible l'application d'un certain protectionnisme.

Tableau IV.2 : Population (en millions d'habitants)

	1971	1975	1980	1985	1990	1996
Burkina Faso	5,7	6,2	7	7,9	9	10,6
Côte d'Ivoire	5,7	6,8	8,2	9,8	12	14,4
Mali	5,5	5,9	6,6	7,4	8,5	10
Sénégal	4,2	4,8	5,6	6,4	7,4	8,5

Source : Banque mondiale, *World Tables* et *World Development Indicators*

Tableau IV.3 : PIB réel par tête (en Francs CFA, prix de 1995)

	1971	1975	1980	1985	1990	1992	1994*	1996
Burkina Faso	75'912	73'350	78'683	81'518	112'371	124'096	87'381	110'544
Cameroun	255'405	271'439	362'523	526'486	392'871	347'940	313'287	...
Côte d'Ivoire	446'101	459'628	521'238	410'164	363'025	363'642	343'208	386'224
Sénégal	261'311	262'940	278'315	237'218	286'600	279'238	280'890	298'980
Mali	87'710	87'030	114'607	126'108	121'127	117'198	111'767	119'473

Source : estimations d'après les données de la Banque mondiale, *World Tables, World development report*, et du Fonds monétaire international, *Statistiques financières internationales*

*le 12 janvier 1994 le franc CFA a été dévalué (sa valeur extérieure par rapport au franc français a baissé de moitié)

Le tableau IV.4 montre l'évolution réelle de la structure de la demande sur près de 25 ans pour ces quatre pays. La consommation ainsi que l'investissement domestique par habitant ont crû légèrement durant les années 1970, mais ont à nouveau baissé durant la crise des années 1980. Il apparaît dès lors que la consommation privée, la consommation publique et l'investissement domestique par habitant sont quasiment identiques pour l'année 1996 et l'année 1971 !

Il est même possible de constater une dégradation pour certains pays. Selon nos estimations, la Côte d'Ivoire a connu une baisse réelle d'environ 12% de la consommation privée par habitant, et de près de 40% pour l'investissement brut par habitant sur l'ensemble de la période.

Les chiffres relatifs à ce niveau ne sont pourtant pas très pertinents, les valeurs absolues étant très faibles. Exprimée en dollars américains, la consommation privée par tête n'atteignait en 1996, que 490 dollars en Côte d'Ivoire, 460 au Sénégal, 190 au Mali et 150 au Burkina Faso. L'investissement brut par tête se montait quand à lui respectivement à 100 dollars en Côte d'Ivoire et au Sénégal, 68 dollars au Mali et 39 dollars au Burkina Faso. Ainsi, la consommation privée par tête du Burkina Faso qui a connu la plus nette amélioration en s'accroissant de 20% en 1971 et 1996, exprime en réalité une augmentation de 13'000 francs CFA par tête soit environ 25 dollars (cours de 1996).

Tableau IV.4 : structure de la demande (en francs CFA, prix de 1995)

	1971		1980		1990		1996	
	Milliards de FCFA	FCFA par tête	Milliards de FCFA	FCFA par tête	Milliards de FCFA	FCFA par tête	Milliards de FCFA	FCFA par tête
<i>Consommation Privée</i>								
Côte d'Ivoire	1610	282'000	2436	297'000	2513	209'000	3624	250'000
Burkina Faso	353	62'000	510	73'000	610	67'000	804	75'000
Mali	360	65'000	672	102'000	840	99'000	950	95'000
Sénégal	853	203'000	1217	217'000	1642	222'000	1982	230'000
<i>Consommation publique</i>								
Côte d'Ivoire	361	63'000	962	117'000	661	55'000	639	44'000
Burkina Faso	43	7'500	60	8'500	163	18'000	154	14'000
Mali	64	12'000	81	12'000	129	15'000	134	13'000
Sénégal	128	30'500	234	42'000	293	39'500	254	30'000
<i>Formation brute de capital fixe</i>								
Côte d'Ivoire	473	83'000	1282	156'000	354	29'000	746	51'000
Burkina Faso	62	11'000	92	13'000	194	21'500	201	19'000
Mali	90	16'000	123	19'000	234	27'500	329	33'000
Sénégal	202	48'000	230	41'000	262	35'000	432	50'000
<i>Épargne domestique brute</i>								
Côte d'Ivoire	145	25'000	534	65'000	504	42'000
Burkina Faso	-0.4	-70	-34	-5'000	-5	-550	94	9'000
Mali	14	2'500	-9	-1'000	69	8'000	146	14'500
Sénégal	27	6'500	-4	-700	188	25'500	279	33'000

Source : estimations d'après les statistiques de la Banque Mondiale, *World Tables, World Development Indicators*

Un dernier point important est encore à relever. La faiblesse du revenu disponible par tête entraîne une concentration de la consommation privée dans les biens de première nécessité. La structure de la consommation (tableau IV.5) est à ce niveau assez révélatrice. Pour l'année 1996, la nourriture et les vêtements uniquement représentaient plus de la moitié de la consommation privée totale au Cameroun et près des deux tiers au Mali et au Sénégal. En comparaison, ces mêmes secteurs se montaient respectivement à 24% en Corée du Sud et 18% en Suisse.

Tableau IV.5 : Structure de la consommation privée, pour l'année 1996 (en %, de la consommation privée par tête, parité de pouvoir d'achat)

	Nour- riture	Dont pain et céréales	Vête- ments	Energie	Santé	Educa- tion	Transports et commu- nications	Autres consom- mations
Caméroun	38	7	14	2	6	9	8	24
Côte d'Ivoire	35	8	9	..	8	26	11	11
Mali	48	13	13	..	2	7	14	15
Sénégal	52	11	13	2	2	11	6	13
Corée du Sud	21	4	3	5	13	16	17	24
Suisse	12	2	6	4	13	8	11	45

Source : Banque mondiale, *World Development Indicators*

2.2. L'infrastructure

L'infrastructure peut être définie comme comprenant l'ensemble des services de base sans lesquels les branches d'activité productives ne sauraient fonctionner. Elle regroupe, de manière large, les services publics, notamment liés à l'éducation, à la santé ou à l'ordre public, ainsi que les transports, les communications, l'adduction d'eau et d'énergie ou encore les systèmes d'irrigation et de drainage pour l'agriculture.

Les organisations de développement, et en tout premier lieu la Banque mondiale, insistent particulièrement sur l'investissement de projets d'infrastructure. La Banque mondiale, écrit ainsi « il y a cinq ans, la Banque mondiale a publié une Etude prospective à long terme sur l'Afrique. Depuis, il y a eu cinq rapports sur le développement humain, cinq autres sur le développement dans le monde, plusieurs études des succès de l'Asie de l'Est, des études sur l'Amérique latine dans les années 80, la Conférence de Rio sur l'environnement, la Conférence du Caire sur la population, etc. De ces tentatives, il ressort que toute stratégie de lutte contre la pauvreté aura nécessairement pour fondement la réalisation d'une croissance équitable accompagnée de larges investissements de santé, d'éducation et d'infrastructure de base. » (1995, vii).

Il n'est ainsi pas étonnant que les projets de la Banque mondiale se soient concentrés dans les projets d'infrastructure, notamment au niveau des routes ou de projets hydroélectriques.

La faiblesse de l'infrastructure a souvent été présentée comme un des obstacles majeurs du développement économique, non seulement par la Banque mondiale, mais également par de nombreux économistes. L'infrastructure aurait un rôle important sur les activités économiques,

moins à travers un effet direct sur le produit final qu'à travers un effet *d'appel*, en permettant la création d'activités productives. Albert Fishlow (1971) et Walt Whitman Rostow (1960) ont ainsi soutenu que l'infrastructure, et notamment les transports, étaient la clé de la croissance économique.

Cependant, d'autres analyses sont beaucoup plus nuancées et montrent que le lien entre les infrastructures et la croissance économique est loin d'être évident. Albert O. Hirschman relativise ainsi fortement le rôle moteur que pourrait avoir l'investissement en infrastructure : « il est hors de doute que l'investissement en [infrastructure économique et sociale] est 'essenciel' au développement économique. Le pourcentage appréciable qu'il représente partout dans l'investissement global en est la preuve. Mais tout ce dont nous informent ces statistiques, c'est que l'investissement en [infrastructure] constitue un élément très important du développement économique. Elles ne peuvent nous indiquer dans quelle mesure l'investissement en [infrastructure] précède ou suit l'investissement dans les [activités directement productives]. (...) Les deux séquences sont concevables, et il faut nous tourner vers l'histoire et l'analyse économique pour en tirer des indications sur l'opportunité de l'une ou de l'autre en des circonstances données. » (1974, 103-104).

Il est indéniable que la faiblesse des infrastructures présente de nombreux handicaps. Le développement de réseaux ferroviaires et routiers, par exemple, permet de désenclaver les régions, d'interrelier des marchés, voire d'en créer de nouveaux. Certains investissements en infrastructure sont nécessaires car ils représentent tout simplement une condition préalable à la création d'une activité productive.

Cependant, si l'infrastructure est une condition du développement, elle ne l'entraîne pas automatiquement. En réalité, ses effets sont ambigus. Ainsi, la construction d'une route peut simplement accélérer l'exode rural, voire être utilisée pour importer des produits et entraîner une déstructuration de l'économie locale. La situation enclavée d'un pays peut parfois se révéler bénéfique pour les entreprises locales, dans un premier stade de développement : l'amélioration des transports risque de mettre en péril les entreprises locales, par le biais de biens concurrents importés.

En Afrique sub-saharienne, de nombreux projets d'infrastructure ont été entrepris depuis les années 1960. Il est vrai qu'au moment des indépendances la faiblesse des infrastructures représentait clairement un obstacle économique majeur. Toutefois, le développement des infrastructures n'a pas été suivi par un développement comparable des activités productives.

Il est d'ailleurs peu probable, comme le soutient pourtant la Banque mondiale, qu'un effort d'investissement en infrastructure encore plus soutenu finira par porter ses fruits. Cette situation présente de surcroît un

grave danger. Si les investissements en infrastructure ne s'accompagnent pas d'un réel développement économique, alors ils risquent de peser très lourdement sur les finances publiques et par là sur l'économie entière de ces pays.

De nos jours, en effet, les Etats africains n'ont plus les ressources nécessaires au financement de nouvelles infrastructures. Plus grave encore : ils arrivent souvent de moins en moins à assurer l'entretien des infrastructures déjà existantes.

Une étude de la Banque mondiale (1996) portant sur douze pays d'Afrique orientale¹ indique que les dépenses en matière d'entretien routier ont été largement inférieures aux niveaux requis pour assurer le maintien et la pérennité du réseau routier. Ainsi, en 1994, ces douze pays ont dépensé près de 127 millions de dollars pour l'entretien des routes principales, soit seulement 30% des 414 millions de dollars estimés nécessaires pour sauvegarder le réseau.

2.3. L'endettement

Après leurs indépendances, les pays africains ont cherché à financer leur développement par des ressources extérieures et, notamment, en s'endettant. La dette extérieure a crû modérément jusqu'au milieu des années 1970, date à partir de laquelle elle a explosé. Entre 1975 et 1995, la dette à long terme de l'ensemble des pays d'Afrique sub-saharienne a décuplé. En pourcentage du produit national, elle est ainsi passée de 15,5% à 86%. L'évolution du service de la dette est elle aussi particulièrement significative.

Entre 1975 et 1996, le poids du service de la dette a été multiplié par six pour l'ensemble des pays sub-sahariens. Si l'on traduit le service de la dette en pourcentage des exportations, on obtient un taux particulièrement élevé. Ainsi, en 1995, ce taux s'élevait en moyenne à 20% ; ce qui signifie que le service de la dette, à lui seul, absorbe le cinquième des ressources d'exportation (cf. tableaux IV.6 et IV.7).

¹ Il s'agit du Burundi, des Comores, de Djibouti, de l'Erythrée, de l'Ethiopie, du Kenya, de Madagascar, de l'île Maurice, du Rwanda, des Seychelles, du Soudan et de l'Ouganda

Tableau IV.6: Evolution de la dette extérieure à long terme et son rapport au produit national

	1975		1980		1985		1990		1995	
	Mil- lions de us \$	% du PNB	Mil- lions de us \$	% du PNB	Mil- lions de us \$	% du PNB	Mil- lions de us \$	% du PNB	Mil- lions de us \$	% du PNB
Burkina Faso	62	9.7	295	20	501	35	968	35	1492	65
Cameroun	411	16.2	2136	17	2849	37.3	4839	87	6301	101
Côte d'Ivoire	946	26.4	4608	48	8980	142.5	14639	151	14461	161
Mali	336	42.4	692	43	1373	132.1	2512	103	2879	121
Sénégal	276	15	938	32	2192	90.7	3812	69	3914	83
Afrique sub- sahar.	14'187	15.5	40'336	19	74'843	40.9	132'899	81	140'822	86

Source : Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*

Tableau IV.7: Evolution du service de la dette extérieure et son rapport aux exportations de biens et services

	1975		1980		1985		1990		1995	
	Mil- lions de us \$	% des export.	Mil- lions de us \$	% des export.	Mil- lions de us \$	% des export.	Mil- lions de us \$	% des export.	Mil- lions de us \$	% des export.
Burkina Faso	7	8.1	17	7.8	27	16.6	28	8	56	20
Cameroun	47	7	251	12	638	29.5	515	20	429	21
Côte d'Ivoire	135	9	894	24.6	1490	46.6	1057	30	859	19
Mali	6	6.4	16	6.3	50	21.3	71	16	79	20
Sénégal	37	5.3	170	20.5	157	18.4	342	22	248	16
Afrique sub- sahar.	1693	6.8	5469	9.3	11518	28.2	10460	19	10117	19

Source : Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*

Il est vrai que depuis la fin des années 1980 la situation semble s'être quelque peu améliorée : ainsi entre 1985 et 1995, le service de la dette s'est réduit, en moyenne, d'environ 12%. Toutefois, la situation est bien plus problématique que cette évolution ne le laisse supposer. Les taux d'intérêt internationaux ont en effet connu une baisse depuis le début des années 1990. De surcroît, des politiques d'allégement de la dette, ont été mises en œuvre. Des remises de dettes ont été décidées à l'initiative des pays

donateurs, et, dès 1988, les politiques multilatérales d'allègement de la dette ont connu également des développements majeurs ; les réaménagements de créances officielles et bancaires incluent désormais des mécanismes de réduction de la dette et/ou de son service (OCDE, 1993).

Ainsi, si le service de la dette s'est allégé, l'endettement lui-même n'a pas été réduit : la dette à long terme a augmenté de 80% entre 1985 et 1995. Les problèmes liés à la dette externe ont, de par ce fait, tout simplement été repoussés dans le temps. Philippe Hugon (1993, 49) note que les rééchelonnements et les accès aux crédits pour honorer les intérêts conduisent à une accumulation d'arriérés qui ne font que déplacer la bosse de la dette.

Un des problèmes essentiels provient du fait que l'endettement n'a pas permis la constitution d'activités productives rentables. Durant les années 1950-1970, des projets d'investissement de grande dimension ont été privilégiés. Il ont toutefois souvent débouché soit sur des projets créant des excès de production de produits primaires, soit sur la création d'entreprises non rentables et grandes consommatrices de capitaux, que d'aucuns ont appelé les *éléphants blancs* ou les *cathédrales dans le désert*.

Aux indépendances, l'endettement extérieur était encore faible ; il pouvait sans doute être vu comme un moyen de financer le développement économique. De nos jours, la situation est évidemment différente : la plupart des pays emprunteurs sont devenus insolvable. Cette situation financière critique exclut tout endettement supplémentaire. Les pays africains sont même contraints d'inverser les flux de transfert pour rembourser une partie de leur dette. L'Afrique sub-saharienne ne peut ainsi plus recourir à des emprunts extérieurs pour financer son démarrage industriel.

2.4. La démographie

L'effet de la démographie sur le développement économique est source de nombreuses controverses. Pour certains auteurs, la croissance démographique doit être considérée comme un obstacle majeur. Des théories, que l'on pourrait qualifier de néo-malthusiennes tentent de démontrer qu'une forte poussée démographique risque d'inhiber la croissance économique.

Arthur Lewis, qui fut souvent repris par la suite, suppose par exemple que le rythme de la formation du capital dépend de la croissance de la population. Pour cet auteur, le rapport entre l'accroissement du capital et l'accroissement correspondant du revenu varie entre 3 et 4 : un investissement de 100 livres sterling par exemple, entraînera un accroissement de 25 à 30 livres par an du revenu national.

Pour que le revenu par habitant s'accroisse, il faut donc que l'investissement entraîne une hausse du revenu national supérieure à la croissance de la population. Par ailleurs, une forte croissance démographique peut conduire à diverger des ressources destinées à l'investissement productif vers des consommations sociales comme l'éducation et la santé. Cette vision fut notamment reprise et largement répandue dans les années 1970 par la Banque mondiale, alors présidée par Mac Namara.

Les arguments de Paul Bairoch sont toutefois plus intéressants. Il reprend lui aussi l'argumentation de Lewis, mais il ajoute une contrainte supplémentaire, celle de la terre. Les pressions exercées sur cette dernière ont en effet des effets directs sur la productivité agricole.

Bairoch résume ainsi sa pensée : « le phénomène entièrement nouveau que représente la forte inflation dont est affligé le Tiers-Monde constitue donc un obstacle majeur, un obstacle de masse au démarrage économique de cette région. Non seulement cette inflation conduit à la nécessité de taux extrêmement élevés d'investissement rien que pour maintenir le faible niveau de vie, mais elle handicape sérieusement les progrès de la productivité agricole. Progrès pourtant si nécessaires quand on connaît son bas niveau et surtout le rôle joué par la demande agricole dans l'ensemble de la demande nationale. En outre cette inflation démographique accroît considérablement le coût de l'éducation, de la formation générale et technique (...). Enfin, (...), deux autres conséquences, et non des moindres, de l'inflation démographique : la réduction de l'un des biens les plus précieux, à savoir l'espace ; et l'augmentation de la pollution (...). » (1992, 487-488).

Cependant, l'impact négatif d'une croissance de la population a été remis en cause depuis le début des années 1980. Julian Lincoln Simon (1981) a cherché à montrer qu'une forte croissance démographique pouvait aussi conduire à la mise au point de nouvelles techniques. D'autre part, de fortes densités de population permettent une meilleure utilisation des infrastructures comme les transports, les systèmes d'irrigation ou les télécommunications et donc l'obtention d'économies d'échelle (Gérard Grellet, 1992).

Des études récentes tendent plutôt à nuancer fortement le rôle de la croissance démographique ; selon les circonstances elle peut jouer un rôle négatif (surtout dans le court terme) ou positif (dans le moyen et long terme) (Kelley et Schmidt, 1996, Cassen, 1994).

Pour Kelley et Schmidt, l'impact de la croissance démographique sur le développement d'un pays est complexe. Les problèmes tels que le chômage, la famine, la malnutrition, sont causés par de nombreux facteurs, outre le facteur démographique ; il peut dès lors ne pas être pertinent d'insister sur les politiques de ralentissement de la croissance démographique sans confronter tous les autres facteurs fondamentaux de tels problèmes. « We advanced a surprising conclusion : most economists who have specialized in population issues have held a balanced and distinctly non-alarmist position on the economic impacts of population growth. While most would consider slower population growth to be beneficial to per capita economic growth, especially in those poor countries with exceptionally high rates of fertility and mortality, there is insufficient empirical evidence to justify

the conclusion that the negative impact is particularly large on average. To the contrary, there is considerable evidence that some of the negative impacts are small or muted over time. From a policy perspective, while most economists would embrace some forms of population policies, they would place them as second-order in importance. More specifically, the economic benefits of population policies are likely to be modest by comparison with a host of alternative policies to improve the living conditions in poor countries. This statement applies even to those specific areas (e.g., education, saving, exhaustible resource use, etc.) assessed by population pessimists as being compromised by rapid population growth. » (Kelley et Schmidt, 1996, 11-12).

Il nous semble pourtant que ces travaux occultent une dimension majeure du débat. En effet, les pressions démographiques ont des effets circonstanciés selon les régions ou les lieux géographiques ; ces derniers n'ont en effet pas les mêmes capacités d'adaptation face à une forte croissance de la population.

Il est clair que la croissance de la population en Afrique sub-saharienne a été extrêmement élevée depuis les indépendances (tableaux IV.8 et IV.9). Ainsi, entre 1961 et 1997, l'ensemble de la population sub-saharienne d'Afrique a crû à un taux annuel moyen de 2,8%. La population a ainsi été multipliée par plus de deux fois et demi en moins de quarante ans. Il est toutefois intéressant de comparer ces taux avec ceux qu'on connu les pays d'Asie du Sud-Est. En effet ces pays asiatiques ont connu eux aussi une croissance démographique fulgurante. Entre 1961 et 1997 la population a plus que doublé. Si, à partir de 1985, le taux de croissance annuel moyen de la population baisse, il a malgré tout atteint 2,1% sur l'ensemble de la période.

Le cas de la Malaisie est d'ailleurs très parlant : le taux de croissance annuel moyen (2,5% entre 1961 et 1997) est comparable à celui de nombreux pays africains. Pourtant, cette forte pression démographique, en Asie, n'a pas contrarié son exceptionnel dynamisme économique.

Tableau IV.8 : Evolution de la population (en millions)

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997
<i>Afrique sub-sahar.</i>	208.4	230.8	263.5	300.9	347.7	401.2	463	529.3	557.2
Burkina Faso	4.5	4.9	5.4	6.1	6.9	7.9	9.1	10.4	11
Cameroun	5.4	5.9	6.6	7.5	8.7	10	11.5	13.2	13.9
Côte d'Ivoire	3.9	4.5	5.5	6.8	8.2	9.9	11.6	13.5	14
Ghana	7	7.8	8.6	9.8	10.8	12.9	15.1	17.6	18.7
Kenya	8.6	9.7	11.5	13.7	16.6	19.9	23.5	27.2	28.4
Mali	4.5	4.9	5.5	6.2	6.9	7.9	8.8	9.9	10.4
Sénégal	3.3	3.6	4.2	4.8	5.5	6.4	7.3	8.3	8.8
<i>Asie du Sud-Est</i>	270.9	298.4	338.4	381.7	422.9	468.3	512.6	556.8	574.2
Hong Kong	3.2	3.7	3.9	4.4	5	5.5	5.7	6.2	6.5
Corée du Sud	25.8	28.5	31.9	35.3	38.1	40.8	42.9	44.9	45.7
Indonésie	98.3	107	120.3	135.7	151	167	182.8	197.5	203.4
Malaisie	8.4	9.5	10.9	12.3	13.8	15.7	17.8	20.1	21
Singapour	1.7	1.9	2.1	2.3	2.4	2.7	3	3.3	3.4

Source : statistiques de la FAO

Tableau IV.9 : Evolution de la population (taux de croissance annuel moyen, en %)

	1961-65	1966-70	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90	1991-97
<i>Afrique sub-sahar.</i>	2,6	2,7	2,7	2,9	2,9	2,9	2,7
Burkina Faso	1,8	2,1	2,4	2,5	2,7	2,8	2,8
Cameroun	2,2	2,4	2,6	2,8	2,9	2,8	2,8
Côte d'Ivoire	3,6	4	4,1	3,9	3,8	3,3	2,7
Ghana	2,9	1,9	2,7	2	3,6	3,1	3
Kenya	3,2	3,3	3,6	3,9	3,6	3,5	2,7
Mali	2,4	2,2	2,4	2,2	2,9	2,2	2,4
Sénégal	2,6	3,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,6
<i>Asie du Sud-Est</i>	2,4	2,5	2,4	2,1	2	1,8	1,6
Hong Kong	3,6	1,3	2,2	2,8	1,6	1	1,9
Rép. Corée	2,6	2,3	2	1,6	1,4	1	0,9
Indonésie	2,1	2,4	2,5	2,2	2,1	1,8	1,5
Malaisie	3,1	2,7	2,2	2,3	2,6	2,6	2,3
Singapour	2,7	2	1,8	1,3	2,3	2,2	1,8

Source : d'après les statistiques de la FAO

Si la démographie ne semble pas être l'obstacle majeur au développement économique, elle ne constitue pas moins une source de problèmes graves dans un pays où l'économie stagne. Ou, plus précisément, elle tend à renforcer les problèmes et les obstacles déjà présents au sein d'un système. A notre sens, l'inflation démographique en Afrique sub-saharienne tend à renforcer deux contraintes principales.

En premier lieu, la contrainte de l'emploi pèse de plus en plus lourdement. L'équilibre entre la croissance démographique et la croissance de l'emploi (qui a joué en Europe) est rompue en Afrique. L'emploi dans le secteur moderne est en décroissance depuis les années 1990 dans nombre de pays, alors que la population croît à plus de 2,5%. Il en résulte ainsi un essor considérable des activités informelles. Dans les zones urbanisées, la multiplication de petites activités de survie risque de bloquer durablement toute dynamique économique, alors que les milieux ruraux ont tendance à se tourner de plus en plus vers l'autosubsistance.

Ensuite, l'évolution démographique dans les campagnes renforce la contrainte de la terre. En effet, sans développement économique majeur, un pays atteint rapidement un certain plafonnement au niveau de son agriculture ; il existe évidemment des limites à l'accroissement en superficie des terrains agricoles. La pression qui s'exerce sur les terres entraîne alors un morcellement progressif préjudiciable à l'économie d'un pays.

Paul Bairoch, avec raison, déplore cette évolution : « avec un tel taux d'augmentation de la population agricole et étant donné les possibilités extrêmement restreintes d'extension des superficies des terres arables à des coûts économiques et aussi écologiques raisonnables, il faut s'attendre à de nouvelles et substantielles réductions des superficies cultivées par actif agricole, lesquelles sont déjà très (et trop) faibles. Or l'accroissement des superficies cultivées par actif est une des conditions essentielles de l'accroissement de la productivité. Bref deux fois plus de bras sur un même petit lopin de terre ne produisent généralement pas deux fois plus de riz, mais demandent toujours deux fois plus de nourriture. » (1992, 484).

La population active agricole n'a en effet pas cessé de croître à un rythme rapide depuis les indépendances. Elle est passée, pour l'ensemble des pays sub-sahariens, de 85 millions en 1960 à plus de 170 millions en 1997. Par ailleurs, la superficie cultivée a crû à un rythme plus lent, passant de 119 à 155 millions d'hectare durant cette même période.

Il en résulte une pression accrue sur les terres ; la culture extensive ayant atteint ses limites. Le nombre d'hectares par travailleur agricole a ainsi baissé dans presque tous les pays africains. En 1960, la superficie moyenne cultivée par travailleur était d'un hectare et demi alors qu'elle représente moins d'un hectare aujourd'hui.

En 1841, dans son célèbre ouvrage, le *Système national d'économie politique*, Friedrich List décrit déjà les conséquences d'une telle évolution. A notre sens, l'analyse que nous offre cet auteur est d'une grande acuité et reste toujours actuelle pour les pays d'Afrique sub-saharienne.

List met en effet l'accent sur les blocages que rencontrent les nations agricoles, exportatrices de biens primaires. Une nation dont le modèle de développement se caractérise par l'exportation de matières premières et par l'absence d'une industrie manufacturière, s'expose à de nombreux et graves inconvénients.

En effet, « l'agriculture d'un pareil pays doit nécessairement se *rabougrir* ; car l'excédant de la population, qui, au milieu d'un grand développement manufacturier, trouverait des moyens d'existence dans les fabriques et créerait une grande demande pour les produits agricoles, qui par conséquent assurerait de beaux profits à l'agriculture, sera réduit au travail des champs, et de là un morcellement de la terre et une *petite culture* aussi préjudiciables à la puissance et à la civilisation du pays qu'à sa richesse » (1851, 77, italiques ajoutés par l'auteur).

Et pour List, la conséquence d'une agriculture morcelée, dominée par de petits cultivateurs est une source de blocage importante. Dans un tel système, la majorité de la population se borne à l'autoproduction et à l'autoconsommation ; les surplus agricoles commercialisés sont ainsi très faibles, et la demande pour les biens industriels insuffisante. « Sous un tel régime un système complet de communications ne peut s'établir, et les avantages immenses qui en découlent sont interdits au pays. De là nécessairement pour le pays faiblesse morale et matérielle, individuelle et politique » (1851, 77).

L'analyse de List ne s'arrête pourtant pas là. Le problème devient d'autant plus grave si, parallèlement, les autres nations poursuivent leur

développement. Sa conclusion devrait nourrir encore aujourd'hui notre réflexion : « le péril s'aggrave si des nations voisines suivent la voie opposée, si elles avancent sous tous les rapports pendant que nous reculons, si, chez ces nations, la pensée d'un meilleur avenir exalte le courage et l'esprit d'entreprise des citoyens, pendant que, chez nous, le défaut d'espérance étaient de plus en plus l'intelligence et l'ardeur. L'histoire offre même des exemples de nations entières qui ont péri, pour n'avoir pas su en temps opportun résoudre le grand problème d'assurer leur indépendance morale, économique et politique, par l'établissement de manufactures et par la constitution d'une classe puissante de manufacturiers et de commerçants » (1851, 77-78).

Tableau IV.10 : Evolution de la population active agricole (en millions et en pourcentage de la population active totale)

	1960		1970		1980		1990		2000*	
	Millions	En %	Millions	En %	Millions	En %	Millions	En %	Millions	En %
Afrique S-S	84.7	85%	101.8	82%	120.6	76%	148.0	72%	177.7	66%
Burkina Faso	2.6	92%	2.9	92%	3.5	92%	4.3	92%	5.4	92%
Côte d'Ivoire	1.4	84%	1.8	76%	2.1	65%	2.6	60%	2.9	50%
Kenya	3.8	88%	4.8	86%	6.4	82%	9.0	80%	11.8	75%
Mali	2.2	94%	2.7	93%	3.1	89%	3.8	86%	4.5	81%
Sénégal	1.3	84%	1.6	83%	2.1	81%	2.5	77%	3.1	74%

Source : statistiques de la FAO

*projection

Tableau IV.11 : Evolution de la surface cultivée* (en millions d'hectares et en nombre d'hectares par travailleur agricole)

	1961		1970		1980		1990		1997	
	Millions d'HA	Ha/ tête	Millions d'HA	Ha/ tête	Millions d'HA	Ha/ tête	Millions d'HA	Ha/ tête	Millions d'HA	Ha/ tête
Afrique S-S	119.7	1.4	129.4	1.3	138.8	1.2	148.5	1.0	155.1	0.9
Burkina Faso	1.0	0.4	2.2	0.8	2.6	0.8	3.6	0.8	3.5	0.7
Côte d'Ivoire	2.7	1.9	3.2	1.8	4.3	2.0	5.9	2.3	7.3	2.5
Kenya	3.9	1.0	3.9	0.8	4.3	0.7	4.5	0.5	4.5	0.5
Mali	1.7	0.8	1.8	0.7	2.1	0.7	2.1	0.6	4.6	1.1
Sénégal	2.4	1.8	2.4	1.5	2.4	1.1	2.4	1.0	2.3	0.8

Source : statistiques de la FAO

*terres arables & cultures permanentes

2.5. L'urbanisation

L'Afrique sub-saharienne connaît de nos jours des taux d'urbanisation qui sont parmi les plus bas au monde. Environ 30% de la population actuelle vit dans des zones urbaines, alors que la moyenne mondiale dépasse 45%.

Une telle comparaison n'est toutefois que peu pertinente. Il existe en effet des différences notables entre les pays eux-mêmes : le Cameroun, la Côte d'Ivoire ou le Sénégal par exemple, connaissent des taux d'urbanisation proches de la moyenne mondiale.

De surcroît, le faible taux d'urbanisation cache une croissance urbaine très forte : elle a quintuplé entre 1965 et 1995. Ce phénomène s'explique à la fois par des taux d'urbanisation qui étaient alors très bas (en moyenne 12% en 1965) ainsi que par une croissance parallèle de la population rurale. L'urbanisation n'a en effet pas empêché la population rurale de croître à un rythme rapide : de 179 millions en 1960 elle est passée à 372 millions en 1995. Elle a ainsi doublé en l'espace de 35 ans.

L'interprétation de ces chiffres n'est cependant pas évidente. Les pays du Sud Est asiatique ont, par exemple, connu une évolution assez comparable. Le taux moyen d'urbanisation dans cette région est resté très bas : moins de 40% en moyenne pour l'année 1995. De plus, la population rurale a également crû de manière continue ; elle est en effet passée de 210 millions en 1960 à 337 millions en 1995.

Tableau IV.12 : Evolution de la population urbaine (en % de la population totale)

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000*
Afrique sub-sahar.	11.8	13.9	16.3	18.6	21	23.6	26.5	29.7	32.9
Cameroun	13.2	16.9	19.7	26.7	31.4	35.4	40	44.7	49
Côte d'Ivoire	18.4	22.2	27.3	32.4	34.1	37.4	40.5	43	46.3
Kenya	7.2	8.2	10.4	13	16.2	19.6	24.2	28.7	33
Mali	11.4	12.2	14.5	16.1	18.8	21.3	23.9	27	32.5
Sénégal	32.3	33.3	33.3	33.3	35.7	37.5	40.5	43.4	47.4
Monde	33.6	35.5	36.7	37.8	39.5	41.2	43.2	45.3	47.5

Source : statistiques de la FAO

*projection

Il est intéressant de noter que la forte croissance de la population urbaine dans certains pays, à l'image du Sénégal ou de la Côte d'Ivoire, cache de très fortes disparités entre les villes. En réalité, seul un centre urbain se développe au détriment des villes secondaires qui restent très peu peuplées. Abidjan, par exemple, abrite près d'un quart de la population

totale du pays et environ 56% de la population urbaine alors que la deuxième ville du pays, Bouaké, regroupe à peine plus que 4% de la population totale (voir tableau IV.13).

Tableau IV.13 : Population dans les villes principales et secondaires (année disponible la plus récente)

	population	% de la pop. totale du pays		population	% de la pop. totale du pays
Côte d'Ivoire (1995)			Sénégal (1994)		
- Abidjan ¹	3'270'350	23.2%	- Dakar ²	1'641'388	20%
- Bouaké ¹	592'797	4.2%	- St Louis ²	132'499	1.6%
- Man ¹	387'735	2.7%	- Kaloak ²	193'115	2.4%
- Daloa ¹	473'286	3.3%	- Thies ²	216'381	2.6%
- San Pedro ¹	224'530	1.6%	- Ziguinchor ²	161'680	2%
Cameroun (1986)			Kenya (1985)		
- Douala ²	1'029'731	10%	- Nairobi ²	1'162'189	8.1%
- Yaoundé ¹	485'184	4.8%	- Mombasa ²	442'369	2.2%
- Maroua ¹	103'653	1%	- Kisumu ²	152'643	1%
- Nkongsamba ¹	123'149	1.2%			

Sources : Nations Unies, *annuaire démographique*

(données pour la Côte d'Ivoire : *institut national de la statistique*)

¹ agglomération urbaine

² ville proprement dite

L'urbanisation peut avoir des effets ambigus sur le développement. Certains économistes ont ainsi pu soutenir que le développement urbain se faisait au détriment du développement agricole. Michael Lipton (1977) parle de biais urbain, dans le sens où les investissements seraient attirés par les zones urbaines, au préjudice des zones rurales. Cette théorie a d'ailleurs longtemps bénéficié du soutien implicite d'organismes bilatéraux d'aide au développement et inspiré des politiques de développement de nombreux pays africains.

De nos jours, il est plus généralement acquis que l'urbanisation représente une phase transitoire cruciale du processus de développement. Le développement urbain entraîne en effet la création de nouveaux besoins, le développement des transports et de la construction, ainsi que la constitution de nouveaux services. Il tend également à accroître la demande des denrées alimentaires et d'autres produits d'origine agricole. Finalement, il entraînerait

un accroissement notable des revenus : la migration d'un individu d'une zone rurale à une zone urbaine impliquant en moyenne le doublement de ses besoins de dépenses totales.

L'étude historique des pays européens tend par ailleurs à démontrer l'importance de l'urbanisation dans un processus d'industrialisation. La dynamisation des liens entre la ville et la campagne fut une condition importante du développement économique. Toutefois, ce lien semble rompu en Afrique sub-saharienne, où l'urbanisation n'a pas découlé d'un processus d'industrialisation. Comme l'indique Michel Arnaud (1997), « l'urbanisation contemporaine de l'Afrique intertropicale doit peu à l'industrialisation, au sens de la Révolution Industrielle. L'économie urbaine de [l'Afrique sub-saharienne] relève davantage de l'industrie au sens ancien : artisanale et commerciale ».

A notre sens, deux éléments fondamentaux caractérisent l'urbanisation des pays sub-sahariens :

Premièrement, l'urbanisation et l'informel sont fortement liés. L'informalisation de l'économie a été en grande partie une réponse *endogène* à l'urbanisation qui avait été initialement induite de l'extérieur. Le secteur informel a également rempli une fonction d'accueil et d'intégration des migrants, leur offrant les moyens minimaux de survie. Ce secteur rassemble aujourd'hui plus de deux tiers de la population urbaine totale, contre un tiers dans les années 1960.

Les villes sont ainsi devenues des lieux de reproductions sociales et économiques différentes. Elles se sont scindées en deux espaces différents : d'une part un espace restreint abrite les centres d'affaires, les installations industrielles et les quartiers résidentiels (notamment dans les villes portuaires telles Abidjan, Dakar, etc.) et, d'autre part, un espace beaucoup plus vaste comprend les quartiers d'habitat spontané, sinon précaire, qui accèdent avec beaucoup de retard aux services urbains de base.

Deuxièmement, la distinction entre la ville et la campagne est moins pertinente que dans les autres régions du monde. Selon Goran Hyden, « étant donné que les villes ne sont que des lieux d'habitation et non des berceaux de familles, les préoccupations sociales et politiques de la plupart de ceux qui y résident sont restées rurales. (...) Certes, comparativement à l'ère coloniale, ces centres urbains se sont progressivement ruralisés en accueillant un flot croissant d'immigrants venus de la campagne. C'est pourquoi la distinction entre vie rurale et urbaine est devenue moins nette. Les modes d'interaction et de conduite des affaires présentent de plus en plus de caractéristiques indigènes et rurales. (...) Des rapports et des liens étroits se sont tissés entre la ville et la campagne, ce qui se produit rarement dans les sociétés où l'amélioration de la productivité agricole tend superflue une proportion croissante de la main-d'oeuvre rurale. Étant donné que ces attaches sont difficiles à percevoir - elles n'apparaissent pas dans les statistiques officielles - et donc à quantifier, elles ont tendance à être ignorées des économistes comme des hommes politiques. » (1986, 55-56).

En Afrique de l'Ouest, par exemple, plus de la moitié des citoyens actuels sont fils de ruraux ou sont nés en milieu rural. De plus, les migrations ne se font pas à sens unique. Les itinéraires comportent souvent des étapes dans des villes petites ou moyennes, des séjours à l'étranger, mais aussi des retours au milieu d'origine avant un nouveau départ et n'aboutissent pas nécessairement à une intégration définitive en ville. Les rapports entre la ville et la campagne se vivent ainsi en osmose ; une continuité organique réunit les secteurs informels urbains et la société paysanne, répartissant les risques et les coûts de la migration urbaine (ISTED 1997, Michel Arnaud, 1997).

2.6. La formation en ressources humaines

La situation, au niveau de la formation et de l'éducation, est certainement plus favorable aujourd'hui qu'aux indépendances, où le manque de cadres et de personnel formé était flagrant. Les taux de scolarisation, notamment au niveau de la formation secondaire et supérieure, n'ont cessé de progresser. Entre 1980 et 1996, malgré la crise économique, les taux bruts de scolarisation du secondaire et du supérieur sont passés, en moyenne pour l'ensemble des pays sub-sahariens, de 16 à 30%.

Selon Philippe Hugon (1993), l'évolution du système scolaire a cependant débouché sur une situation paradoxale. D'une part, et malgré une nette amélioration, l'Afrique reste encore sous-scolarisée, eu égard à l'importance de sa population. Près d'un tiers des pays sub-sahariens ont un taux de scolarisation primaire en-dessous de 50%. De plus, l'expansion quantitative s'est certainement faite au détriment de la qualité de l'enseignement et au prix de nombreuses déperditions. Mais, d'autre part, les pays africains sont aussi sur-scolarisés eu égard aux capacités de financement et aux structures de l'emploi.

Le principal problème découle d'une déconnexion profonde entre l'éducation ou la formation d'un côté et l'économie réelle de l'autre. Les efforts qui ont été accomplis dans l'éducation ne se sont en effet pas accompagnés d'un développement industriel permettant une certaine adéquation entre offre et demande de travail. Jusque dans les années 1980, le secteur public a pu jouer un rôle de régulateur. Nombre de travailleurs qualifiés, et notamment les jeunes diplômés, étaient ainsi automatiquement absorbés par la fonction publique. La crise économique et financière, et notamment les plans d'ajustement et la réorganisation du secteur public qui ont suivi, ont pourtant remis en cause cet équilibre fragile. A partir des années 1980, la croissance des scolarisés s'est ainsi traduite par un accroissement considérable du chômage des diplômés. Marc Penouil (1998, p.7) mentionne, par exemple, que le taux de chômage des individus de

niveau secondaire au Cameroun est passé de 5,2% à 26,7% et celui des personnes de niveau supérieur de 1,5% à 30,9% entre 1983 et 1993.

La dynamique prévisible à court terme est également préoccupante. La montée des jeunes sur le marché de l'emploi a en effet des conséquences immédiates sur le marché de l'emploi. Au Sénégal, en 1988, 58% de la population avait moins de vingt ans et 35% moins de dix ans, contre respectivement 53% et 32% en 1976. Les classes d'âge arrivant chaque année en âge de travailler s'accroissent à des taux élevés (environ 4% au Sénégal) et en Côte d'Ivoire) et une proportion croissante d'entre eux se trouvent en ville à la recherche d'un emploi.

Cette évolution a également eu un autre effet, que nous avons déjà souligné précédemment, à savoir le gonflement de l'informel et principalement des micro-activités. Au niveau de la formation, cette évolution porte en germe une certaine menace. Comme l'indique Pascal Labazée « si la prolifération de petits travaux annexes est l'un des moyens d'amortir les effets de la crise économique sur la formation urbaine - ainsi retarde-t-elle des processus de déclassement social en cours - elle porte aussi, à terme, le risque d'un affaiblissement de cette formation par le jeu de la déscolarisation, de la baisse du taux d'apprentissage, etc. » (1995, 518). De plus, nombreux sont les jeunes diplômés qui se retrouvent de force dans des micro-entreprises sous-capitalisées du secteur informel ne correspondant ni à leurs aspirations ni à leur formation.

Tableau IV.14 : Taux bruts de scolarisation

	1970			1980			1996		
	primaire	second.	supérieur	primaire	Second.	supérieur	primaire	Second.	supérieur
Burkina Faso	12.2	1.4	0	17.5	2.7	0.3	39.4	9	0.9
Cameroun	91.4	8.1	0.5	98.1	18.3	1.6	84.6	25.5	3.9
Côte d'Ivoire	58.8	9.1	1	75	18.6	2.8	70.9	24.1	4.6
Kenya	62.1	9.1	0.8	115.2	19.6	0.9	84.2	23.8	1.5
Mali	23.2	4.9	0.2	25.8	8.3	0.8	37.3	10.8	0.8
Sénégal	46.3	9.3	1.4	46.3	11.3	2.7	69	15.9	3.2

Source : Statistiques de l'UNESCO

3. Les obstacles au niveau de l'insertion dans l'économie mondiale

3.1. L'évolution de l'environnement international

Le commerce extérieur des pays sub-sahariens, a subi de profonds changements depuis les indépendances. Les métropoles avaient en effet institué un système de relations commerciales privilégiées et protégées pour leurs colonies : les produits des cultures de rente se vendaient à un prix garanti, stabilisé et supérieur aux cours mondiaux. Ces accords, qui avaient permis un essor rapide des cultures de rente, furent remis en cause tout d'abord par les accords de Yaoundé, en 1964 puis par la convention de Lomé en 1975.

La constitution du marché commun européen a remis également en cause les relations commerciales privilégiées entre les pays africains et leurs anciennes métropoles. Ces changements eurent d'importantes conséquences pour l'Afrique sub-saharienne. Tout d'abord, les flux commerciaux se sont modifiés : ils se sont peu à peu détournés des anciennes métropoles au profit d'autres pays européens. Ensuite, les pays africains ont dû s'aligner progressivement sur les cours du marché international. Leurs productions agricoles ont ainsi été confrontées directement aux performances de l'agriculture américaine puis asiatique.

Cette évolution se trouve renforcée par la globalisation de l'économie qui intervient après trente ans de développement rapide du commerce international, années durant lesquelles le commerce s'est développé plus rapidement que la production mondiale. La plupart des pays ont ainsi connu un élargissement et une intensification de leurs liens extérieurs, tant sur le plan commercial que financier, à un rythme qui s'est encore accéléré ces dernières années. De 1985 à 1994, le rapport du commerce mondial à la production a augmenté trois fois plus vite qu'au cours des dix années précédentes et près de deux fois plus vite que dans les années 1960.

La globalisation s'est également accompagnée d'un accroissement notable des services échangés ainsi que des investissements directs étrangers. Au niveau des entreprises, deux phénomènes importants sont à relever. Tout d'abord, les activités des firmes multinationales se sont accrues de manière considérable. Les ventes des filiales étrangères pourraient aujourd'hui excéder le montant total des exportations mondiales. Ensuite, face à l'exacerbation de la concurrence, les entreprises ont cherché à multiplier les délocalisations, les fusions et les ententes. Les réseaux mondiaux de production qui en découlent sont bientôt aussi denses que les réseaux commerciaux.

Le processus de globalisation s'est imposé progressivement à l'ensemble des pays d'Afrique sub-saharienne. Il est vrai que ces derniers ne semblent pas y participer directement, mais ils en subissent tous les conséquences. Les politiques de libéralisation et d'ouverture des frontières, qui ont été décidées en réponse à la crise des années 1980 et du début des années 1990, ont également accéléré les effets que la globalisation pouvait avoir sur ces pays. Ainsi, la concurrence s'est accrue de manière considérable, à la fois sur le marché intérieur (de par les importations autant régulières que frauduleuses) et sur les marchés d'exportation.

La concurrence pour les biens exportés est d'autant plus rude que les pays africains sont essentiellement exportateurs de quelques produits primaires. L'évolution récente est même celle d'un renforcement de la concentration des ventes sur un petit nombre de biens.

Depuis les indépendances la structure des exportations est restée essentiellement la même : les pays africains restent concentrés sur des produits bruts, ou faiblement transformés, des secteurs agricole, minier ou pétrolier. La dépendance vis-à-vis des biens primaires n'a ainsi pas faibli depuis les indépendances ; au contraire cette dépendance s'est même considérablement accrue. En moyenne, la moitié des exportations repose encore sur un seul produit primaire et les exportations de biens manufacturés atteignent à peine 5% du total.

La marginalisation commerciale de l'Afrique s'est par ailleurs accrue. Sa part dans les échanges internationaux n'a cessé de baisser : de près de 3% en 1960 elle est passée à 2,4% en 1980 et à 1% en 1996. Ces chiffres sont toutefois l'expression de phénomènes multiples. Ils résultent à la fois de la croissance des flux commerciaux entre pays industrialisés, de la chute des cours des matières premières, voire de la diminution des surplus exportables de par une croissance de la demande interne (liée à l'inflation démographique). Mais ils expriment aussi un aspect plus fondamental, à savoir la perte de compétitivité des pays africains.

La concurrence internationale pèse en effet lourdement sur les entreprises africaines qui n'échappent plus à la lutte pour la compétitivité externe. Les entreprises doivent, d'une part, être concurrentielles sur les marchés d'exportation et, d'autre part, résister à la concurrence des importations dans les secteurs qui leur sont accessibles. Pour Jean-Pierre Barbier, « la contrainte compétitivité est donc devenue en quelques années une préoccupation majeure des entreprises africaines qui savent qu'il n'existe pas d'autre voie alternative crédible à celle-ci : les entreprises non-compétitives ne peuvent plus attendre le moindre secours d'États financièrement aux abois » (1995, 422).

Il est vrai que la globalisation peut être source de nouvelles opportunités de par l'accroissement des marchés d'exportation qui en découlent, d'une

accessibilité apparente plus grande des capitaux privés, ou d'un meilleur accès aux technologies. Mais, elle est également source de menaces : exacerbation de la concurrence à tous les niveaux, apparition de nouveaux concurrents, contrainte de la compétitivité de plus en plus lourde, etc.

Il n'est pas sûr que l'Afrique sub-saharienne ait les moyens de profiter des avantages liés à la globalisation. Sa marginalisation dans le commerce mondial n'est en effet pas due à un refus ou à un manque d'ouverture, mais tout simplement au fait que ces pays ne peuvent guère augmenter leur capacité de production.

Dans ces conditions, il est à craindre que les effets négatifs ne finissent par l'emporter. Selon la CNUCED, « les liens économiques toujours plus robustes que le système commercial international a permis de tisser entre les pays ont mis en relief la répartition inégale des avantages découlant du processus de mondialisation. (...) Que la mondialisation ne profite pas également à tous est un fait aujourd'hui reconnu. Les PMA sont souvent les moins à même de tirer parti des chances qu'offre la mondialisation, et celle-ci peut entraîner un accroissement des inégalités dans ces pays. Le rapport 1996 sur les pays les moins avancés soulignait que la mondialisation s'était accompagnée d'une montée des inégalités dans la répartition mondiale du revenu. Il indiquait que l'écart entre le revenu par habitant des pays où vivent les 20% les plus pauvres de la population mondiale (...) et celui des 20% les plus riches s'était creusé à mesure que la mondialisation avançait et que bon nombre de PMA se trouvaient encore plus à l'écart du courant général de l'économie mondiale. Non seulement les PMA enregistraient une croissance plus lente que les autres pays en développement, mais leur part des exportations et des importations mondiales avait fortement diminué. Les PMA ont attiré une part infime des flux mondiaux d'investissements étrangers et demeurent lourdement tributaires de l'aide publique au développement pour financer une grande partie de leurs investissements » (1998, 1-2).

3.2. La concurrence internationale

La concurrence internationale a évolué de plus en plus vers un durcissement de la contrainte compétitivité. Les avantages par les coûts ou par les prix ne suffisent désormais plus. La compétitivité implique de plus en plus un avantage concurrentiel qui doit être construit, à travers notamment la maîtrise technologique, la différenciation qualitative, le positionnement, les stratégies d'alliance, ou encore les méthodes organisationnelles.

L'évolution de ces critères de compétitivité a très clairement entraîné un relèvement des barrières d'entrée pour les entreprises. Les coûts d'entrée dans les secteurs de pointe (informatique ou automobile par exemple) sont déjà devenus insurmontables pour les pays qui ne possèdent pas d'industrie dans ces domaines, mais ils ont également progressé dans tous les secteurs industriels. Krugman (1995, 1998) a ainsi montré qu'il existait d'importantes économies d'échelle qui œuvrent en faveur d'une certaine concentration. Il existe en ce sens un avantage très net pour les régions où se concentrent les

industries et les services. Non seulement les producteurs seront tentés de s'y implanter, mais l'arrivée de nouveaux producteurs améliorera encore les avantages de la région. Selon Krugman, un tel phénomène agit non seulement au sein d'un pays, mais aussi entre pays différents.

Les économies d'échelle n'expliquent cependant que partiellement l'évolution des avantages concurrentiels. Des facteurs de plus en plus nombreux interviennent. Nous pouvons mentionner par exemple :

- des facteurs internes à une entreprise tels que la qualité de moyens de production, la technologie utilisée, la compétence et l'expérience du personnel, la qualité des services fournis,
- la maîtrise des canaux de distribution et, de manière plus générale, celle des marchés,
- la coordination avec les fournisseurs,
- la localisation,
- mais aussi des facteurs extérieurs à la firme ; facteurs institutionnels ou politiques.

La globalisation de l'économie a ainsi des effets assez paradoxaux. Les économies ne peuvent en effet plus construire un avantage concurrentiel sur leur dotation en ressources ou en facteur de production uniquement. Mais, la globalisation renforce malgré tout les avantages liés à la localisation des firmes. Les avantages concurrentiels sont de plus en plus dépendants du cadre dans lequel une industrie se crée. Le savoir-faire local, la technologie disponible, la présence de services et d'entreprises spécifiques, l'infrastructure et les institutions contribuent fortement au succès de l'entreprise.

La maîtrise des technologies existantes est en effet de plus en plus insuffisante. L'avantage comparatif s'obtient dorénavant à travers la capacité à innover ou à transformer les techniques, capacité qui ne peut plus s'acquérir au niveau d'une entreprise isolée. « Yet it now appears that development, at least in wealthy countries and regions, comes about through *destandardization* and the *generation of variety*. A new style and rhythm of technological learning has radically expanded the variety of technologies, in two ways: at any given time, the specialization and numbers of technologies for given kinds of uses; and, more importantly, over time, the pace of their modification and replacement. This forces a complete reconceptualization of the technological innovation process in economic development: it now involves not only the gigantic formal organizations of research in laboratories, universities, and multinational firms, which correspond to our image of the process as hierarchical and linear, but the proliferation and dramatic complexification of relations among those institutions and between them and other elements of the economic environment. Paradoxically, the rise of bigger and bigger science and R&D has been accompanied not by its increasing isolation upstream, but by its increasing integration into a host of other economic and social processes. » (Michael Storper, 1996, 659-660).

Les réseaux d'innovation sont ainsi devenus la principale source d'avantages comparatifs des pays industrialisés. Les régions qui s'en trouvent dépourvues, à l'image des pays d'Afrique sub-saharienne, risquent de se retrouver piégées dans

des secteurs de moins en moins porteurs. Il est notable que l'évolution des économies africaines, depuis leur indépendance, est celui d'un renforcement dans des produits d'exportation non différenciés. La pression concurrentielle est ainsi très forte, la production de ces produits jouissant de faibles barrières d'entrée.

Comme l'indique Michael Porter ; « les industries dont l'avantage concurrentiel repose sur les coûts salariaux ou sur les ressources naturelles offrent fréquemment un retour sur investissement médiocre. Comme elles sont accessibles à de nombreux pays désireux de développer leur économie, du fait de critères d'entrée relativement bas, ces industries souffrent vite d'une multiplication des concurrents (et donc d'une surcapacité). L'avantage factoriel précaire ne cesse d'attirer de nouveaux venus qui font baisser les bénéfices et maintiennent un niveau de salaires peu élevé ; les premiers en place se retrouvent désavantagés et prisonniers de leurs immobilisations spécialisées.

Les nations en voie de développement tombent souvent dans ce piège. La quasi-totalité des exportations des pays les moins industrialisés tend à dépendre des coûts des facteurs de production et d'une guerre des prix. Les programmes de développement ciblent généralement de nouvelles activités fondées sur des avantages factoriels, sans élaborer de stratégie qui permette d'aller au-delà. Ces nations verront leur position constamment menacée, et connaîtront des problèmes chroniques parce qu'elles seront incapables d'offrir des salaires ou des retours sur investissement attractifs. Leur capacité à dégager ne fut-ce que des bénéfices modestes est à la merci des fluctuations économiques. » (1993, 16).

Les pays africains ont effectivement connu une évolution très proche de celle décrite par Porter. Ils sont directement menacés par l'émergence des pays en voie d'industrialisation rapide qui, souvent, possèdent les mêmes dotations en ressources naturelles. Toutefois, les moyens mis en œuvre pour produire et vendre ces ressources sont évidemment différents. Les pays africains sont, par exemple, directement concurrencés par la Thaïlande pour les conserves de thon, par Taïwan ou le Maroc pour les chaussures, par la Chine, l'Inde ou Hong Kong pour les textiles et le coton, par l'Indonésie pour le bois ou encore la Malaisie pour le cacao, l'huile de palme et les ananas.

Les productivités de ces différents pays sont évidemment très différentes : les planteurs de café robusta au Brésil produisent couramment une tonne et demi par hectare, contre 300 à 500 kilos en Côte d'Ivoire et au Cameroun, et la Malaisie atteint une à deux tonnes par hectare pour le cacao, au lieu de 350 à 500 kilos en Côte d'Ivoire.

Le tableau IV.15 montre l'évolution de quelques produits d'exportation pour la Malaisie et l'Indonésie. Ces deux pays ont clairement augmenté leurs exportations de biens primaires qui entrent directement en concurrence avec ceux des pays africains. En l'espace de vingt ans, la part relative de l'Afrique dans l'exportation des biens primaires s'est ainsi largement dégradée. Cette évolution est particulièrement visible pour deux biens importants : le cacao et le café (voir tableau IV.16).

Tableau IV.15 : Exportations de biens primaires en concurrence avec les pays d'Afrique sub-saharienne (en millions de dollars)

	1977	1980	1988	1994	1996
Malaisie					
- cacao :	53.6	91.9	340.4	251	209.8
- bois et liège	962.7	1822.1	2414.6	2920.9	2472.1
- huile de palme	682.6	1155.8	1484.6	2844.4	3299.5
Indonésie					
- café	599.3	491.3	551.9	753.6	605.9
- cacao	.	.	81.9	273.2	365.3
- bois et liège	952.8	996.5	588.5	388.8	326
- huile de palme	183.6	208.8	275.5	717.8	825.4

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*

Tableau IV.16 : Dégradation de la part relative de l'Afrique dans l'exportation de biens primaires (% du total des exportations mondiales)

	1972	1980	1990	1996
Cacao :				
- Afrique	64.4	48.9	43	48.4
- Asie	1.4	4.1	14.2	14.6
Café :				
- Afrique	25.5	21.6	15.3	13.4
- Asie	4.3	8.2	9.3	13.2

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*

L'exemple du cacao est très parlant. La Malaisie a mis en place un système de culture basé sur des avancées techniques en matière de vergers hybrides précoces et un système d'exploitation intensive utilisant une main-d'œuvre bon marché. La productivité potentielle par hectare du cacao était d'environ deux tonnes, soit quatre fois plus que celle du cacao ivoirien par exemple.

Il est vrai, toutefois, que la Malaisie a diminué sa production de cacao dès le début des années 1990. Le cacao malais n'a en effet pas tenu toutes ses promesses : il ne produit pas la moitié de ses tonnages potentiels. Mais, parallèlement, l'Indonésie est soudainement apparue sur le marché, reprenant les parts abandonnées par la Malaisie.

On perçoit ainsi une grande flexibilité des économies asiatiques, qui peuvent jouer sur leurs exportations de matières premières, alors que les structures africaines sont particulièrement rigides. Les pays d'Afrique sub-saharienne ne peuvent en effet décider de leurs exportations ; ils restent souvent tributaires d'un seul bien primaire.

3.3. Les politiques économiques étrangères

A priori, les politiques économiques des pays les plus industrialisés devraient être favorables à l'Afrique sub-saharienne. Les relations commerciales sont d'ailleurs régies par des accords privilégiés. L'accord le plus important à ce niveau est sans conteste celui de Lomé, liant l'Union européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbe, Pacifique). Signé en 1975 et repourvu en 1980, 1985 et 1990, cet accord vise essentiellement à offrir un accès privilégié aux exportations des pays ACP dans le marché européen. Négociés dans un premier temps pour une durée de cinq ans, il fut décidé en 1990 de prolonger la période de validité de l'accord pour dix ans.

Le point le plus intéressant de la convention de Lomé est sans doute l'instauration d'un fonds de stabilisation des exportations (Stabex) qui a pour principal objectif, de régulariser les recettes d'exportation des pays ACP à destination de l'Union européenne. L'article 196-1 de la quatrième convention de Lomé stipule d'ailleurs que ce fonds doit « remédier aux effets néfastes de l'instabilité des recettes d'exportation pour aider les Etats ACP à surmonter l'un des principaux obstacles à la stabilité, à la rentabilité et à la croissance continue de leurs économies pour soutenir leurs efforts de développement et leur permettre d'assurer ainsi le progrès économique et social de leurs populations en contribuant à la sauvegarde du pouvoir d'achat de celles-ci ».

Cependant, le Stabex a connu une crise importante. En effet, alors que la quatrième convention entrait en vigueur (1991), le prix du café et du cacao, deux des principaux produits soutenus, ne représentaient plus que respectivement 38% et 32% de leur niveau de 1980. Les moyens mis à disposition par le Stabex se sont révélés nettement insuffisants pour couvrir la totalité des demandes de versements compensatoires et n'ont pu compenser qu'une partie toujours décroissante des pertes subies. Ces dernières se montaient à 65% en 1987, 50% en 1988/1989 et 40% en 1990/1991 (Basquin et Vindel, 1995, 171). De l'aveu même d'un rapport du fonds européen de développement : « c'est au milieu d'une crise généralisée que les ressources Stabex ont été mobilisées dans un climat de pénurie des finances publiques¹ ».

Le fonds de stabilisation du Stabex est ainsi devenu un système d'aide parmi d'autres. « Jusqu'à la troisième convention de Lomé, le système stabex était un instrument essentiellement conjoncturel destiné à pallier les aléas des cycles affectant la production et la commercialisation des produits de base agricoles. Il comprenait un mécanisme de reconstitution des ressources en périodes fastes qui lui assurait en principe une certaine pérennité. La quatrième convention de Lomé a abandonné le concept de reconstitution pour retenir un dispositif de

¹ Rapport spécial no2/95, relatif au Stabex dans le cadre du premier protocole financier de la quatrième convention de Lomé accompagné de la réponse de la Commissions. FED p.31

subventions à fonds perdus assorti, pour la Communauté, d'un droit de regard sur les utilisations de fonds au travers des cadres d'obligations mutuelles¹ ».

Pendant, même si de tels accords sont importants (les pays d'Afrique subsaharienne exportent essentiellement vers l'Europe), ils n'ont pas préservé ces pays des fortes fluctuations du cours sur leurs marchés d'exportation.

Les accords de Lomé visent clairement à l'intégration des pays ACP sur les marchés internationaux. Selon Joao de Deus Pinheiro, membre de la commission européenne « les objectifs sont clairs : définir un cadre de coopération qui permette à terme aux pays ACP de participer pleinement à un système commercial international et libéralisé, et faciliter la transition en tenant compte des contraintes et difficultés particulières de chaque pays face à un tel processus » (1999).

Il est également à relever que les politiques économiques appliquées en Europe, mais aussi aux Etats-Unis, sont loin d'être favorables aux pays exportateurs de matières premières. Elles peuvent même avoir des effets pervers sur l'évolution des cours internationaux.

L'agriculture de l'ensemble des pays industrialisés est en effet fortement subventionnée et protégée. En 1989, selon une étude publiée par l'OCDE, le coût total des aides à l'agriculture se montait, dans les vingt-quatre pays membres, à 228 milliards d'euros, dont 88.5 milliards pour les pays de l'Union européenne, 60.9 pour les Etats-Unis et 52.4 pour le Japon². Le versement de ces subventions intervient par ailleurs dans un contexte de baisse importante du prix des biens agricoles.

Ces politiques ont débouché sur un accroissement de la production agricole dans les pays industrialisés qui souvent produisent d'importants surplus agricoles. Selon Belinda Coote (1996), la politique agricole des pays industrialisés menace clairement les pays exportateurs du Tiers Monde pour deux raisons principales. Tout d'abord, les pays industrialisés importent moins de biens primaires. L'Union européenne, par exemple, était importatrice nette de sucre jusqu'au milieu des années 1970 ; en 1988, ses exportations nettes de sucre s'élevaient à plus de quatre millions de tonnes. Ensuite, le fléchissement de la demande des pays industrialisés pour les biens primaires importés ainsi que l'accroissement de la production ont entraîné une baisse des cours mondiaux.

Les pays industrialisés ont aussi recouru à des politiques de subvention aux exportations, durant les années 1980 et le début des années 1990, en vue d'écouler leurs surplus. Suite aux accords de l'Uruguay round sur

¹ Rapport spécial no2/95, p.31

² IOCU Trade Kit, *Fact sheet : the cost of protectionism*, The consumer view on GATT and international trade, The Hague : 1990, cité par Belinda Coote (1996), *The trade trap*, Oxfam (UK and Ireland)

l'agriculture, la situation s'est améliorée. Mais les résultats ne sont peut-être pas aussi probants que l'accord ne le laissait présager.

Pour Belinda Coote, « in reality, the results are considerably less impressive, since the USA and EU agreed a system of permissible subsidies which enables them to maintain current levels of production and exports. Under the new regime, those measures which were previously defined as exports subsidies will now count as 'direct payments', which will not be subject to WTO disciplines. Producers in developing countries will therefore continue to operate in markets characterised by over-supply, which threatens their efforts to increase their self-sufficiency. » (1996, 198-199).

L'Europe et les Etats-Unis ne sont pas seuls en cause ; certains pays asiatiques n'hésitent pas non plus à subventionner fortement leurs exportations. Ces subventions peuvent atteindre environ 20 à 25% du prix mondial pour certains produits comme le coton, ce qui crée une concurrence déloyale face aux produits africains. Certains Etats d'Afrique sub-saharienne imposent en effet que le coton national soit vendu aux entreprises locales au prix du marché mondial (comme c'est le cas, par exemple, en Côte d'Ivoire).

Cette concurrence est d'autant plus ressentie que les barrières douanières ont tendance à baisser dans l'ensemble des pays africains. Les restrictions quantitatives ont été éliminées, ou sont en voie de l'être, alors que les droits d'entrée sont réduits. Ces derniers restent, en moyenne mondiale, relativement élevés (environ 25%), mais ils sont nettement en-dessous de ceux pratiqués dans de nombreux pays d'Asie (45% en Asie du Sud).

Belinda Coote mentionne également un problème qu'il peut être intéressant de soulever ici. Si les droits de douane des pays industrialisés sont faibles pour les biens d'exportation primaires en provenance des pays les moins avancés, ils sont nettement progressifs selon le degré de transformation (tableau IV.17). Une telle politique introduirait ainsi un biais en faveur des biens primaires non transformés en renchérisant les produits plus élaborés.

Il est vrai que la politique tarifaire des pays industrialisés trahit une certaine ambiguïté. Il est en tout cas possible de déplorer avec Belinda Coote une politique qui tend à décourager l'importation de biens transformés en provenance du Tiers Monde. Cependant, l'application de tels droits de douane n'explique en rien la spécialisation des pays africains dans l'exportation de biens primaires, ni la faiblesse des industries locales de transformation.

L'application de droits de douane progressifs ne représentent en réalité qu'un facteur assez marginal parmi de nombreux autres et n'ont que peu de valeur explicative. Il n'est ainsi guère possible de suivre Belinda Coote lorsqu'elle affirme « having to pay such high duties on processed goods actively discourages Third World exporters from developing their own processing industries. So they remain locked in the role of primary-product exporters » (1996, 96).

Tableau IV.17 : Droit de douane selon le degré de transformation des biens primaires (en %)

	Union Européenne	Japon	USA
<i>Café :</i>			
- Brut	9.0	0.0	0.0
- Torréfié, moulu	16.5	20.0	0.0
- Préparations	18.0	20.5	0.0
<i>Cacao :</i>			
- Fèves	3.0	0.0	0.0
- Pâte	15.0	15.0	0.0
- Beurre	12.0	2.5	0.0
- Poudre	16.0	21.5	0.4
- Chocolat	..	26.7	1.9
<i>Fruits tropicaux :</i>			
- Frais/séchés	8.0	8.8	10.7
- Conserves	11.3	21.1	10.7
- Préparés, en jus	23.6	28.2	35.3
<i>Bois tropical :</i>			
- Brut	1.2	0.4	3.4
- Simplement travaillé	3.0	2.6	1.5
- Contre-plaqué	4.0	8.9	4.4
- Articles en bois	4.9	..	6.3

Source : UNCTAD, Uruguay round : Papers on selected issues, 1989 in : Belinda Cooto, 1996, pp. 94-95

3.4. Les opportunités sur le marché extérieur

Les pays africains acquièrent leur indépendance dans une période économique qui semblait favorable. Les années 1960 correspondent en effet à une période de croissance mondiale soutenue ainsi qu'à une expansion considérable du commerce international. Les pays d'Asie du Sud-Est notamment bénéficièrent directement de la croissance économique des pays industrialisés. A partir des années 1970, toutefois, la conjoncture mondiale a subi plusieurs retournement ; suite aux crises pétrolières tout d'abord, puis ensuite de la stagflation des économies industrialisées.

Certes, les croissances de la production mondiale et du commerce international se sont à nouveau accélérées depuis le milieu des années 1990. Mais il est peu probable que les pays africains puissent réellement en profiter. Nous l'avons vu, les exportations actuelles de l'Afrique sont restées semblables à celles des indépendances alors que l'environnement international s'est transformé radicalement. La diversification des exportations est devenue d'autant plus difficile que les pays émergents d'Asie et d'Amérique latine occupent déjà la plupart des secteurs envisageables, notamment dans l'agro-alimentaire et l'habillement.

Une étude de la banque mondiale¹ portant sur les marchés américain et européen, a tenté d'analyser les opportunités pour les produits africains. Selon cette étude, qui se veut résolument optimiste, un créneau important existerait pour des produits manufacturés typiquement africains. Ce créneau apparaît toutefois particulièrement ténu ; il se restreint aux exportations d'articles ethniques et artisanaux ainsi qu'à certains articles d'habillement courant.

La majorité des exportations africaines se font à destination de l'Union européenne, le marché américain n'en représentant qu'une faible part. Ce dernier offre cependant l'avantage d'être afrocentrique, la demande provenant de la population noire. Il existe ainsi une demande spécifique pour des biens d'habillement aux motifs africains.

En Europe un tel marché n'existe pas ; les producteurs africains doivent affronter directement la concurrence internationale en termes de prix, de livraison et de qualité pour réussir à vendre des articles d'habillement standardisés.

Dans les faits, très peu de pays y arrivent. L'île Maurice est de loin le plus grand exportateur dans ce secteur. D'autres pays, tels le Kenya, le Zimbabwe ou la Côte d'Ivoire exportent également quelques articles d'habillement, notamment des vêtements courants. Mais cette production ne représente qu'une toute petite fraction des importations européennes.

Les politiques de diversification des exportations et de conquête de nouveaux marchés extérieurs paraissent ainsi beaucoup plus difficiles aujourd'hui qu'aux indépendances. Cette situation est d'autant plus dramatique que les pays africains ne peuvent plus chercher à accroître leurs exportations traditionnelles :

- les exportations se concentrent dans des secteurs où la demande est en faible expansion,
- les exportations sont soumises à une forte concurrence extérieure,
- elle subissent des fluctuations importantes et peu prévisibles de leurs cours,
- elles sont menacées par des produits de substitution,
- les marchés sont saturés.

¹ World bank (1994), *Africa can compete ! Export opportunities and challenges in garments and home products in the U.S. market*, and World bank (1996), *Africa can compete! Export opportunities and challenges in garments and home products in the European market*, World bank discussion papers, Technical department

4. Les obstacles systémiques

L'ensemble des obstacles que nous venons de mentionner ne peuvent être perçus isolément. Il sont au contraire intégrés dans un système plus large et sont fortement interreliés. Le processus d'industrialisation ne passe pas par la transformation de facteurs isolés, mais bien par la transformation de l'ensemble du système. En ce sens, les blocages peuvent être beaucoup plus larges, et s'expliquent par l'effet conjoint d'une multitude de facteurs.

Les blocages sont ainsi complexes et peuvent intervenir à de nombreux niveaux :

- a. Par exemple, le décalage technologique entre les pays d'Afrique subsaharienne et le reste du monde ne peut se comprendre en abstraction du système économique. Il s'explique en effet à la fois par le coût élevé de la production, la faiblesse des revenus, le manque d'opportunités économiques, la faible dimension des unités économiques, ou encore par l'évolution de l'environnement international.
- b. Le coût élevé de la production industrielle provient de l'absence de rendements d'échelle (liée à la faiblesse du marché interne), du manque d'économies externes, du faible niveau d'infrastructures ou encore du coût élevé de l'énergie.
- c. La faiblesse du marché intérieur s'explique à la fois par un marché urbain étroit, des campagnes peu développées et par le manque d'intégration régionale. Le faible degré de modernité des campagnes s'explique à son tour par la faible productivité des cultures agricoles, le manque de techniques, l'absence de marchés ou encore le manque de crédits financiers. Le marché urbain ne parvient pas à compenser ; il est trop restreint et comprend un grand nombre de petites activités de survie ou informelles.
- d. La faiblesse du système financier peut également être expliquée par des problèmes institutionnels, des revenus très bas, une épargne faible et en grande partie exportée, par le manque d'opportunités ou les risques élevés liés à l'investissement.
- e. La problématique de l'endettement doit également se comprendre dans un contexte élargi. Les fonds étrangers n'ont en effet pas permis la constitution d'un secteur industriel dynamique. Ils n'ont débouché que sur la constitution de grandes entreprises publiques non rentables qui n'ont pas même permis de dégager les fonds nécessaires au remboursement des prêts. Les blocages industriels ont ainsi rendu les problèmes de l'endettement presque inextricables.

- f. L'absence de circuits internes dynamisants provient à la fois de la pauvreté des campagnes (qui n'offrent pas de marché pour les biens manufacturés), de la concentration sur quelques marchés urbains étroits, de la faiblesse du système financier ou encore d'une part importante d'autoconsommation.
- g. Le manque de compétitivité de l'industrie est également la résultante de l'ensemble des facteurs que nous avons pu mentionner ci-dessus. Elle pousse surtout les pays à se concentrer sur l'exportation de biens primaires peu transformés. Ce dernier a émergé en déconnexion des circuits d'échange internes et ne crée guère d'effets d'entraînement.

Nous aborderons toutefois ces blocages plus précisément dans la dernière partie de ce travail (chapitre VI point 2.2). Il nous paraît pertinent de nous arrêter auparavant sur l'exemple d'un pays africain, en l'occurrence la Côte d'Ivoire. Un tel exemple nous permettra en effet de mieux formaliser l'ensemble des blocages systémiques.

Chapitre V

L'échec des amorces d'industrialisation

L'exemple de la Côte d'Ivoire

Introduction

L'exemple de la Côte d'Ivoire est instructif à maints égards. Ensuite de son indépendance, le 7 août 1960, et jusqu'à la fin des années septante, la Côte d'Ivoire a enregistré la meilleure performance économique de l'Afrique de l'Ouest, du moins exprimée en terme de croissance du produit intérieur. Sa croissance économique a été nettement plus élevée que celle du Ghana, qui possède le même type de ressources naturelles, ou même que celle du Sénégal, dont le PIB par tête était pourtant le plus élevé de la région lors des indépendances.

Certains observateurs n'ont d'ailleurs pas hésité à parler du miracle ivoirien et à prévoir un développement à long terme comparable à celui des économies d'Asie du Sud-Est. Le succès de la Côte d'Ivoire durant les années 1960 était d'ailleurs souvent comparé à celui de la Corée du Sud ou de Taiwan. Les amorces industrielles paraissaient prometteuses pour de nombreux pays de la région et davantage encore pour la Côte d'Ivoire que pour ses voisins. La Côte d'Ivoire est ainsi rapidement devenue une terre d'immigration, accueillant de nombreux travailleurs en provenance notamment du Burkina Faso ou du Mali.

De manière générale, la Côte d'Ivoire a connu plusieurs phases distinctes. Entre 1965 et 1974, la croissance économique est rapide et s'accompagne d'un certain démarrage industriel. Entre 1975 et 1980, la croissance se poursuit à un rythme moins soutenu, malgré des investissements publics massifs et des termes de l'échange favorables. Durant cette période, la balance des paiements est également de plus en plus déséquilibrée. A partir de 1980, et ce jusque vers 1995, l'économie ivoirienne entre dans une phase de profonde récession, qui met à mal les efforts d'industrialisation du pays. Le PIB réel par tête a ainsi chuté de près de 65% entre 1980 et 1995.

La crise économique a souvent été rapportée à des facteurs conjoncturels - la chute des cours internationaux pour les matières premières - ou accidentels - par exemple la crise pétrolière. Mais de tels facteurs occultent une réalité plus complexe et des problèmes beaucoup plus profonds. Comme nous allons le voir, la crise en Côte d'Ivoire est davantage le révélateur d'un blocage structurel profond qui remet en cause le modèle de développement du pays.

Depuis 1995, une certaine reprise - liée à la hausse des cours du café et du cacao - s'est manifestée. La croissance réelle du PIB par tête est ainsi passée de -1.9% en 1994 à 3.2% en 1995 et à 3.1% en 1996. Toutefois, cette amélioration semble devoir être de courte durée. Dès l'été 1997, un certain retournement peut déjà être constaté ; les cours du cacao et du café ont en effet connu à nouveau une baisse.

La croissance s'est certes maintenue pour les années 1997 et 1998 mais à des taux assez bas ; le PIB par tête a crû respectivement de 2.3% et 1.7%. Ce taux devrait être encore plus faible pour l'année 1999 et les prévisions pour l'année 2000 sont moroses.

La croissance économique, même si elle devait se maintenir, ne doit pas occulter les tensions manifestes et les nombreux blocages qui ont émergé. Il serait naïf de penser que la reprise de la croissance économique dans les pays industrialisés et la remontée des cours pour les biens primaires suffisent à relancer une dynamique d'industrialisation.

En réalité, le modèle de croissance économique a généré ses propres blocages autant au niveau des circuits d'échange internes qu'au niveau des circuits extérieurs. L'ensemble de la dynamique de croissance repose en effet sur l'accroissement d'un secteur exportateur de biens primaires ainsi que sur un important soutien financier extérieur ; mais aucune base industrielle réelle ne s'est constituée pour prendre le relais.

La Côte d'Ivoire, à l'image de nombreux autres pays africains, a fondé son développement sur un modèle agro-exportateur, l'ensemble de la dynamique économique reposant sur le secteur d'exportation principalement constitué de biens agricoles. Ce dernier n'a cependant guère eu d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie, malgré la présence d'un certain nombre de grandes entreprises concentrées sur Abidjan. Le commerce du cacao et du café n'a en effet pas permis au pays de constituer une économie nationale complexe.

La Côte d'Ivoire a-t-elle seulement les moyens, aujourd'hui, de poursuivre un développement centré presque exclusivement sur ses cultures de rente ? Il est possible d'en douter. Il nous semble même que ce pays atteint les limites de son modèle de développement, alors qu'aucune alternative n'est proposée.

1. Les amorces d'industrialisation (1960-1985)

1.1. Le développement des cultures de rente comme base de la croissance

Les cultures de café et de cacao ont été introduites dès le début du XX^{ème} siècle en Côte d'Ivoire. En 1905 ce pays exportait en effet déjà deux tonnes de cacao et 29 tonnes de café, principalement vers la France. Entre le début

du XX^{ème} siècle et la deuxième guerre mondiale, des plantations de café, de cacao et de bananes sont apparues principalement dans le sud du pays et dans les régions centrales. Ces plantations se développèrent rapidement ; entre 1900 et 1930, la valeur des exportations est en effet passée de 10 millions à 300 millions de francs CFA courants.

Si l'exploitation du bois est restée aux mains de compagnies étrangères même après l'indépendance, le café et le cacao ont rapidement été détenus par des Africains. Le changement s'est opéré surtout depuis la deuxième guerre mondiale. Ainsi, entre 1942 et 1952 la quantité de café produite par les Européens est passée de 11'500 à 3'700 tonnes alors que la production autochtone s'élevait de 24'700 à 49'000 tonnes. Le cacao a connu une même tendance ; la production autochtone est passée de 44'600 à 59'900 tonnes et celle des Européens de 2'750 à 2'100 tonnes durant cette même période.

Au début des années septante, 90% des plantations de café et de cacao se trouvent en mains africaines. Les plantations sont généralement de petite taille et cohabitent avec les cultures traditionnelles. Ces cultures ont ainsi entraîné très tôt la participation d'une part importante de la population agricole active, impliquant plusieurs centaines de milliers de familles.

L'introduction des cultures d'exportation a débouché d'une période conflictuelle et complexe entre les colonisateurs et les colonisés, ces derniers refusant souvent de se consacrer aux cultures tropicales, même par la force. Mais elle a eu de grandes conséquences sur l'économie. Comme l'indique Aly Traoré ; « l'importance du café et du cacao dans la monétarisation de l'économie ivoirienne fut capitale, même s'il ne faut pas oublier le rôle relativement significatif du bois et d'autres produits agricoles tels que la banane et l'ananas. La conséquence immédiate fut l'extension rapide de l'économie de marché avec tout ce que cela comportait d'avantage et d'inconvénients pour les autochtones » (1973, p.51).

La monétarisation de l'économie ivoirienne est d'autant plus rapide que le pouvoir colonial en avait déjà jeté les bases principales ; les paysans étaient en effet contraints de payer des impôts en argent, de créer des cultures commerciales ou de devenir ouvrier agricole dans les grandes plantations, notamment européennes.

A l'indépendance, le café se trouve être la première culture d'exportation, bien avant le cacao. En 1961 la Côte d'Ivoire exportait pour 82 millions de dollars de café vert, en 1970 ces exportations se montaient à 195 millions et en 1975, à 255 millions. Le café va toutefois perdre peu à peu de son importance au profit du cacao en plein essor dès la fin des années 1960. En effet, les cultures de café sont de moins en moins rentables ; si la production augmente d'un tiers entre 1960 et 1980, les surfaces cultivées ont plus que doublé. Ainsi, dès le milieu des années 1970 les exportations de cacao ont dépassé celle du café.

Les revenus des producteurs de cacao ont ainsi considérablement augmenté. De six à sept milliards de francs CFA à l'indépendance, ils atteignaient près de 150 milliards de francs au début des années 1980. Le cacao a d'ailleurs été la source principale des revenus pour l'ensemble du pays. En effet, selon les années, la valeur des exportations était de 30 à 100% plus élevée que le revenu brut des producteurs, le reste bénéficiant aux intermédiaires, à la Caisse de stabilisation et à l'Etat.

Les politiques de développement, ainsi que les aides financière et technique des pays industrialisés - et principalement de la France - , se sont elles aussi essentiellement tournées vers la production de cacao, de café et de bois. Elles ont notamment contribué à la mise en place d'une infrastructure de transport, avec un accent certain porté sur le sud où les plantations se sont développées.

L'émergence et le développement des cultures de rente dans le sud du pays a d'ailleurs induit un clivage qui est resté problématique jusqu'à nos jours. Ce clivage est d'autant plus prononcé que le nord n'a guère de marché pour d'éventuels surplus agricoles ; ses voisins sont peu accessibles, produisent les mêmes biens et ont un pouvoir d'achat très bas.

Le développement des cultures de rente a également induit un système de dépendance très fort entre l'économie ivoirienne et l'ancienne métropole. A l'indépendance, les biens primaires étaient exportés en France pour y être transformés : en 1960, près de 50% des trois principaux produits exportés l'étaient vers ce pays. En contrepartie, la Côte d'Ivoire importait des biens manufacturés ; en 1960, 70% des importations provenaient de la France.

Il est vrai que la dépendance vis-à-vis de la France est devenue par la suite de moins en moins forte, mais elle s'est déplacée au profit de l'ensemble des pays européens. Au début des années 1980, plus de la moitié de son commerce extérieur se faisait encore avec les pays d'Europe occidentale.

Ensuite de l'indépendance, la Côte d'Ivoire a tenté une politique de diversification des exportations, incitée en partie par la baisse des prix du cacao et du café sur les marchés internationaux. Mais les exportations sont restées concentrées exclusivement sur des biens primaires tels que les ananas, l'huile de palme, les bananes, le caoutchouc et le bois. Toutefois, la production de tels biens a connu une expansion assez remarquable entre 1961 et 1980 : la quantité de bois exportée passe de 792'000 tonnes à plus de 2'700'000, la production d'ananas de 32'000 tonnes à 294'000, celle des bananes de 98'000 à 170'000 et l'huile de palme de 261'000 à plus de 1'000'000 (voir tableau V.1.).

Tableau V.1 : Evolution de la production et de l'exportation des principaux produits de la Côte d'Ivoire (en tonnes)

	1961	1965	1970	1980	1985	1990	1995	1998
Café vert								
Production	185'000	202'105	279'610	249'600	277'082	266'164	193'591	365'000
Exportations	154'706	185'882	195'347	206'572	240'793	232'215	134'834	315'130
Fèves de cacao								
Production	80'938	121'772	179'156	417'222	555'115	807'501	1'120'000	1'153'000
Exportations	88'470	126'409	143'231	285'058	419'305	675'525	743'294	837'000
Bois								
Exportations*	792'691	1'566'770	2'097'506	2'706'481	1'507'008	884'969	817'567	..
Bananes								
Production	96'000	138'300	178'852	170'204	163'014	146'071	194'960	233'997
Exportations	91'842	128'321	140'460	121'976	107'747	94'226	180'171	190'000
Huile de palme								
Production	261'627	329'300	480'445	1'063'260	909'667	1'078'439	1'277'000	1'300'000
Exportations	383	1'208	12'542	96'380	55'650	153'715	119'809	83'000
Ananas								
Production	32'000	62'000	124'000	294'000	294'000	232'543	217'000	198'306
Exportations	2'100	4'591	17'435	94'000	171'764	135'313	135'940	160'000
Noix de coco								
Production	12'000	17'500	51'500	153'000	390'000	332'368	190'000	193'000
Exportations	137	697	427	11'940	20'015	5'106	20'602	9'300

Source : données de la FAO

*in : F. Verdaux (1997, p.290)

Remarquons cependant que cette diversification n'a pas mené la Côte d'Ivoire à s'affranchir de sa dépendance vis-à-vis des biens traditionnels (cacao, café et bois). En effet, pour l'année 1995, les bananes et l'huile de palme ne représentaient que 2% des recettes d'exportation et les ananas 1% seulement.

1.2. Le développement du monde rural

Le monde rural occupe une place privilégiée dans la société. Il abrite une forte majorité de la population : 80% de la population vivait dans les campagnes à l'indépendance, près de 70% en 1975, 65% en 1980 et encore environ 60% en 1997. Certes, il est possible de constater une baisse relative de la population rurale qui est signe de l'expansion urbaine. Mais en chiffres absolus, la population rurale n'a cessé de croître ; elle a doublé entre 1960 et 1985, passant de trois millions à plus de six millions et elle n'a cessé de croître durant les années qui ont suivi (c.f. tableau V.2).

Tableau V.2 : Evolution de la population en Côte d'Ivoire (en millions)

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997
Population totale	3,9	4,5	5,5	6,8	8,1	9,9	11,6	13,5	14,1
Population rurale	3,1	3,5	4	4,6	5,3	6,2	6,9	7,7	7,8
Population urbaine	0,8	1	1,5	2,2	2,8	3,7	4,7	5,8	6,3

Source : statistiques de la FAO

Le monde rural tient cependant une place prépondérante au sein du système économique que les statistiques démographiques ne sauraient entièrement révéler. Non seulement la quasi totalité des revenus ruraux, mais également une très forte proportion des revenus urbains découlent, directement ou indirectement, des produits agricoles d'exportation. L'agriculture est en effet le pilier central du modèle de développement suivi par la Côte d'Ivoire depuis son indépendance. Un tel modèle se caractérise principalement par le soutien inconditionnel de l'Etat aux cultures de rente, dans le but d'obtenir un maximum de devises étrangères via les exportations. Les structures traditionnelles rurales ont ainsi dû s'adapter pour permettre l'émergence et le développement des cultures d'exportation.

Un rapport du Ministère de l'économie et des finances publié en 1984¹ résumait ainsi la politique voulue par le gouvernement : « le but général poursuivi par la politique de développement agricole est la maximisation de la production, des emplois et des revenus, afin que l'agriculture demeure le principal moteur de la croissance économique ivoirienne par sa contribution directe à la multiplication des emplois, à la création et à la diffusion des revenus, à la satisfaction des besoins alimentaires nationaux, à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'approvisionnement de l'industrie en produits transformables ».

Des exploitations agro-industrielles modernes se sont ainsi développées, résultant directement de la politique de l'Etat. Elles appartiennent à de grandes sociétés privées, ou à des sociétés d'économie mixte et exploitent de vastes superficies. Elles sont exclusivement spécialisées dans les cultures d'exportation-telles que l'hévéa, le palmier à huile, le cocotier, le bananier et la canne à sucre. Ces plantations sont soutenues par des financements bancaires importants et elles sont techniquement bien équipées.

De telles exploitations modernes ne représentent cependant qu'une très faible minorité des exploitations agricoles. L'agriculture ivoirienne se caractérise surtout par la prédominance de petites exploitations paysannes (trois à cinq hectares en moyenne) dans la totalité des autres cultures, à

¹ Ministère de l'économie et des finances (avril 1984), *Mémoire pour le club de Paris*, République de Côte d'Ivoire

savoir dans le vivrier, les cacaoyers, les caféiers et les cotonniers. Ces cultures assurent l'essentiel de la consommation nationale ainsi que des revenus d'exportation.

Ces exploitations paysannes sont fondées sur un système de culture itinérante et utilisent des moyens techniques rudimentaires. Les principales caractéristiques du système cultural sont une pratique indispensable de la jachère, une association diversifiée des cultures, une faible préparation des sols et surtout une technique extensive.

1.3. Les amorces industrielles

Les grandes entreprises (étrangères et publiques) ont été principalement encouragées jusqu'au début des années 1970. De nombreuses activités se sont ainsi développées dans la transformation des ressources nationales, et notamment pour les exportations de café soluble, de beurre et de masse de cacao, de conserves de poissons ou encore d'ananas. Parallèlement, des activités d'import-substitution se sont développées à partir de matières premières importées (minoterie, brasserie, transformation de produits laitiers,...).

Les industries se sont principalement développées entre les années 1960 et 1975. Le secteur public et para-public a connu une expansion considérable jusque dans les années 1980 et représente la partie la plus importante du secteur moderne. Le secteur privé s'est d'abord constitué par l'implantation de filiales de grands groupes étrangers, cherchant principalement à se rapprocher des matières premières. La Côte d'Ivoire connaît par contre une grande carence au niveau des petites et moyennes entreprises. Il est notable que, malgré un capitalisme d'État aujourd'hui contesté, aucune classe d'entrepreneurs nationaux n'a émergé. Cette carence a ouvert une large place aux minorités, française, libanaise ou pakistanaise, qui ont su développer un véritable tissu de PME, souvent méconnu. Mais la plupart de ces activités se concentrent dans le commerce, et non dans le secteur de production.

Une enquête menée par Chevassu et Valette (1975), montre l'évolution du secteur industriel moderne. L'enquête a retenu dans la catégorie des industries modernes toutes celles de plus de dix salariés, qui possédaient une comptabilité et étaient enregistrées auprès des impôts de la comptabilité nationale. Selon ces critères, il est possible de dénombrer 307 entreprises en 1968, 396 en 1971 et 412 en 1974. Chevassu et Valette ont également retenu trois catégories d'entreprises, selon le volume du chiffre d'affaires. Tout d'abord la grande industrie, avec plus de 500 millions de francs CFA de chiffre d'affaires. Puis la moyenne industrie, de 100 à 500 millions de chiffre d'affaires. Et finalement la petite industrie avec moins de 100 millions de chiffre d'affaires. Or, d'après ce critère, les grandes industries réalisaient en

1971 77% du chiffre d'affaires total, 71% des investissements, et occupaient 63% des effectifs au lieu de respectivement 19%, 21.5% et 27.1% pour les moyennes industries et 4%, 7.2% et 9.1% pour les petites industries.

Une enquête réalisée par le Secrétariat d'Etat au Plan et à l'Industrie, pour l'année 1980, a recensé 429 entreprises modernes. Le nombre d'entreprises modernes a ainsi stagné depuis le milieu des années 1970. De surcroît, les petites et moyennes entreprises sont restées marginales ; elles n'occupaient que 5'700 salariés sur 69'700 emplois.

De manière plus générale, il est possible de constater un accroissement de la part de l'industrie manufacturière jusque dans les années 1985. Le tableau V.3 montre clairement que le secteur industriel a connu sa plus forte expansion entre 1960 et 1975. Le secteur manufacturier a crû en moyenne annuelle de 15% sur l'ensemble de la période ; en 1960, sa part dans la production nationale n'était que de 4% alors qu'elle atteignait 12% en 1975.

Tableau V.3 : Part de l'industrie manufacturière, de l'agriculture et des services dans le PIB en Côte d'Ivoire

	1960	1965	1970	1974	1980	1985	1990	1996
Production primaire	43.7	35.9	27.2	26.4	28.6	26.6	32.8	31.8
Production secondaire	13.6	16.2	20.4	19.8	20.0	24.3	22.9	19.9
Dont :								
Industrie manuf.	4.0	6.9	10.8	12.3	11.2	16.5	14.4	11.6
Construction	4.8	5.4	6.7	5.4	6.9	2.6	2.0	2.2
Services	42.7	47.9	52.4	54.3	51.4	41.0	44.3	48.3

Sources : Nations Unies, *National accounts* (années 1960 à 1980)

Institut National de statistiques et Ministère de l'Economie et des Finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres* (années 1985 à 1996)

Le tableau V.3 montre bien la faiblesse de l'industrie manufacturière, et surtout son déclin relatif depuis le milieu des années 1980. Un tel tableau occulte cependant l'importance du secteur agricole. Les investissements privés durant cette période, qu'il soient nationaux ou étrangers, résultent directement, ou indirectement, de l'expansion des cultures de rente. En effet, la plupart des entreprises se basent sur la valorisation des produits agricoles d'exportation. Les petites entreprises tournées vers les marchés locaux se fondent également sur l'expansion du marché national, dû en grande partie à la commercialisation des biens agricoles d'exportation.

Le modèle de développement ivoirien s'est en effet fondé, dès l'indépendance, sur l'exploitation d'avantages comparatifs immédiats, se concentrant exclusivement sur les biens primaires. Comme l'indiquait une étude de la Banque mondiale, « The implicit strategy was to rely on the short-run comparative advantage in these sectors to lay the foundation for the structural shift into development based on industrial expansion. This strategy would not only give the Ivory Coast a strong basis in the form of income and wealth in agriculture, but would also provide the infrastructure, training, capital, demand, and foreign exchange required for further development » (Bastiaan A. Den Tuinder, 1978, p.18).

Le problème essentiel, comme nous le verrons, est que la Côte d'Ivoire n'a pu s'affranchir de son secteur agricole d'exportation pour constituer une base industrielle solide. En effet, l'essentiel de ses performances économiques avant la crise économique reposait sur l'exportation des produits agricoles. Ces derniers représentaient encore plus du 80% des exportations en 1980.

1.4. Le développement urbain

Le développement urbain a été dû en premier lieu à la croissance démographique et à l'arrivée massive de migrants en provenance de pays voisins. Le monde rural ne pouvait en effet absorber l'entièreté du surplus de la population. Entre 1960 et 1990 la population a triplé. Parallèlement, la population urbaine a crû à un rythme rapide, atteignant 13% en moyenne par an entre 1960 et 1980.

L'ambition de l'Etat ivoirien, dès son accession à l'indépendance, a été de construire un cadre de vie urbain et moderne. De grands projets d'urbanisme se sont développés, principalement dans le centre économique du pays, à Abidjan, impliquant une planification foncière de l'habitat très centralisée et nécessitant des moyens considérables.

La croissance économique des années 1960-1970 a permis de financer l'expansion urbaine, une grande partie des revenus étant transférée à l'Etat. « Au lendemain de l'indépendance, le gouvernement ivoirien a nourri l'ambition d'un développement pour tous qui devait se faire, dans les villes comme dans les campagnes, par la disparition des raudis et leur remplacement par des maisons individuelles et des équipements collectifs modernes. Ce projet valable pour tout le territoire intéresse plus encore la ville d'Abidjan dont l'Etat souhaite faire la vitrine de sa réussite économique et de la puissance de sa souveraineté » (Ousmane Dembélé : 1997, 485).

Par rapport aux standards africains, Abidjan apparaît très tôt comme une ville moderne, comprenant un important parc immobilier, des équipements publics et des institutions de gestion publique efficaces. La politique du gouvernement est à ce niveau une réussite : Abidjan apparaît indubitablement comme la cité la plus moderne de l'Ouest africain. L'augmentation du nombre d'habitants est d'ailleurs à lui seul parlant ; en 1960, Abidjan abritait 308'000 habitants, en 1970 500'000 et en 1985 2.3 millions. 23% de la population totale vivait ainsi dans cette ville en 1985.

Une telle politique a toutefois débouché sur une double césure. Tout d'abord au sein de la ville d'Abidjan elle-même. Le modèle d'urbanisme a mené d'une part à l'édification de quartiers modernes conçus comme l'expression de la ville officielle, mais aussi, d'autre part, à l'émergence de quartiers précaires, illégaux par rapport aux normes de construction foncières et construits par les catégories sociales les plus défavorisées. Ensuite, une césure est apparue entre Abidjan et le reste du pays qui demeure en retrait de cette expansion.

La majorité des moyens et des ressources se concentrent en effet sur la ville portuaire d'Abidjan. Cette dernière concentre, au moins depuis le début des années 1970, plus de la moitié de la main-d'œuvre industrielle les deux tiers des industries et plus des trois quarts de la valeur ajoutée des biens manufacturés. Mis à part éventuellement Bouaké, la deuxième ville du pays, les autres villes secondaires ne jouent qu'un rôle économique marginal.

2. Les blocages structurels : la remise en cause du modèle de développement

2.1. La crise économique

La crise économique a frappé très durement les pays d'Afrique de l'Ouest, dès le début des années 1980. La Côte d'Ivoire n'a pas fait exception, bien au contraire. Le constat est d'autant plus amer que l'expansion des deux décennies précédentes avait entraîné une grande euphorie. Le gouvernement ivoirien était confiant, prédisant même que le niveau économique du pays allait bientôt rejoindre celui de la Grèce ou du Portugal ! Au début des années 1990, la situation économique de la Côte d'Ivoire était pourtant bien plus proche des autres pays d'Afrique subsaharienne que de la Grèce.

Le rythme élevé de la croissance économique a en effet occulté la fragilité et les faiblesses pourtant extrêmes du système économique. Au-delà de son aspect conjoncturel, la crise a remis en cause le modèle de développement lui-même. La croissance était en effet tributaire de l'expansion des marchés mondiaux et notamment de celui du cacao.

De surcroît le modèle suscitait ses propres blocages, autant au niveau des circuits d'échange internes qu'externes. La crise économique a ainsi eu des conséquences dramatiques qui auraient certainement été atténuées si le système industriel avait été davantage diversifié.

De nombreuses études ont cherché à mettre en relief les facteurs principaux ainsi que les mécanismes de diffusion de cette crise¹. Parmi les facteurs qui ont joué un rôle prépondérant, nous pouvons citer :

- la stagflation dans les pays industriels qui implique une baisse de la demande pour les biens importés,
- la chute des cours des matières premières sur les marchés internationaux et notamment pour le café et le cacao,
- la dégradation des termes de l'échange, le prix des produits de base chutant alors que celui des produits manufacturés importés des pays industrialisés augmente,
- la croissance démographique qui fait obstacle à la modernisation de l'agriculture, pose de graves problèmes à l'urbanisation et crée des tensions importantes sur le marché du travail,
- la gestion publique qui est manifestement devenue déficiente, notamment en ce qui concerne les entreprises étatiques, l'exercice du pouvoir public étant de plus en plus convoité comme source de revenus,
- le déséquilibre de la balance des paiements provenant de la chute des marchés d'exportation, du renchérissement des importations, du besoin d'importations alimentaires et du service de la dette.

Les données macro-économiques reflètent très clairement l'ampleur de la crise. Ainsi, selon le FMI, le produit intérieur brut par habitant, exprimé en dollars courants, est passé de 1'255 dollars en 1980 à 746 dollars en 1996.

Les valeurs exprimées en monnaie nationale sont cependant davantage pertinentes. Selon les données de l'Institut national de statistique et du Ministère de l'économie et des finances de Côte d'Ivoire, le PIB réel par tête a chuté de 65% entre 1980 et 1996, passant de 403'000 francs CFA à 263'000 francs en moyenne annuelle.

La consommation et l'investissement réels par tête ont également considérablement chuté durant la même période, soit respectivement de 66% et 40%. (c.f. tableau V.4).

¹ voir par exemple Berthélémy et Bourguignon 1996, Hugon 1995, Cornia 1992, Mahieu 1990, Lungart 1989, ou encore Gem et Faivre 1985.

Tableau V.4 : Evolution du PIB, de la consommation et de l'investissement en Côte d'Ivoire

	1975	1980	1985	1990	1992	1994	1996
<i>Evolution du produit intérieur brut réel, prix de 1985</i>							
PIB réel, milliards de FCFA	2413	3303	3135	3262	3275	3319	3788
PIB réel par tête, milliers de FCFA	355	403	317	279	260	246	263
<i>Consommation et investissement réels par habitant, milliers de FCFA, prix de 1985</i>							
Consommation par tête	275	321	230	247	235	196	212
- Dont privée	214	253	186	200	190	160	182
- Dont publique	60	68	44	47	45	36	29
Investissement par tête	79	98	37	24	22	27	39
- Dont privé	..	60	25	14	11	16	24
- Dont public	..	38	12	10	11	11	16

Sources : D'après l'Institut national de statistique, *Mémento chiffré de la Côte d'Ivoire* et le Ministère de l'économie et des finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres*

De surcroît, depuis la fin des années 1970, le secteur moderne a stagné, dégageant de moins en moins de profits. La productivité totale des facteurs qu'il utilisait n'a cessé de diminuer jusque vers le milieu des années 1990. De même l'indice de production stagne depuis le début des années 1980.

Tableau V.5 : Indice de la production industrielle de la Côte d'Ivoire (en volume)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Indice 1985=100	85	94	109	110	101	90	96	100	107
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Indice 1985=100	107	104	102	95	93	93	94	97	107

Source : Institut national de la statistique, *Mémento chiffré de la Côte d'Ivoire*

L'érosion des revenus, notamment dans le secteur moderne, ainsi que les pressions exercées sur le marché de l'emploi, ont créé de nombreuses tensions. Les effets de la crise économique ont en effet été amplifiés par ceux de la croissance démographique. La montée des jeunes en particulier, a eu des conséquences immédiates sur le marché de l'emploi. Les classes d'âge arrivant chaque année en âge de travailler s'accroissent à un rythme élevé (environ 4%) et une proportion croissante d'entre eux se retrouve en ville à la recherche d'un emploi.

Les revenus urbains et ruraux qui dépendent directement ou indirectement des exportations de biens agricoles, ont fortement fléchi. Les données disponibles indiquent une diminution généralement identique des revenus ruraux et urbains. Mais cette baisse n'a pourtant pas affecté l'ensemble des populations de manière identique. En milieu urbain notamment, une fraction décroissante profite des salaires relativement plus élevés du secteur moderne alors qu'une frange importante de la population se trouve à la limite de la survie.

Au sein du secteur moderne, les catégories socioprofessionnelles ont également été touchées de manière différente. Ce sont avant tout les travailleurs non qualifiés qui ont payé le plus lourd tribut. Entre 1980 et 1985, plus de 40'000 postes de manœuvres et d'ouvriers non qualifiés ont ainsi été supprimés. De manière générale, sur 235'000 emplois existants dans le secteur, plus de 68'000 ont été supprimés entre 1980 et 1985 (Schneider, 1992). De manière plus spécifique, l'industrie manufacturière a été fortement touchée. Le nombre d'emplois n'a cessé de baisser durant la décennie 1980, passant de 83'136 en 1981 à 74'039 en 1991.

Durant la même période, le salaire minimum (SMIG) baissait de 16% alors que le salaire annuel moyen dans les entreprises modernes stagnait. Les cadres administratifs et techniques, les employés qualifiés, voire les ouvriers qualifiés du secteur moderne ont été davantage épargnés.

La fonction publique a généralement été davantage épargnée en terme de suppression d'emplois mais au prix d'une baisse de salaire réel. Entre 1981 et 1987, ce dernier aurait chuté de près de 20%. De surcroît, le secteur public a peu à peu fermé ses portes aux jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, alors que ces derniers étaient auparavant certains d'y trouver un emploi. Cette évolution a ainsi marqué le début d'un chômage de plus en plus important pour les jeunes diplômés.

L'excédent de main-d'œuvre a été en partie absorbée par les activités traditionnelles et informelles. Ces dernières ont joué un rôle important, permettant aux acteurs économiques de retrouver un emploi ou de reconstituer en partie le pouvoir d'achat perdu. Entre 1980 et 1985, les pertes d'emploi dans le secteur moderne s'élevaient à environ 70'000. De surcroît, la croissance des actifs urbains disponibles durant cette même période a été extrêmement forte; plus de 400'000 actifs nouveaux sont apparus sur le marché du travail. Une partie de ces actifs a ainsi pu trouver une activité dans le secteur informel: entre 1980 et 1985, ce dernier aurait permis d'absorber plus de 200'000 actifs.

Le secteur informel a ainsi joué un grand rôle, permettant d'amortir considérablement les effets de la crise en procurant un emploi à ceux qui ne trouvent pas de meilleurs moyens de subsistance. Mais l'informel semble avoir

atteint ses limites. Les activités principales de ce secteur se concentrent en effet principalement dans le petit commerce, la couture et la confection, la maçonnerie, la petite menuiserie ou le travail des métaux et la réparation. La concurrence s'est ainsi considérablement accrue au niveau de ces activités, menaçant la survie de nombre d'entre elles. De surcroît, les revenus y sont faibles et les effets d'entraînement peu nombreux. Il est peu probable que ce secteur puisse fournir la dynamique nécessaire à une relance de l'économie.

2.2. Les obstacles au niveau de l'agriculture

2.2.1. La dépendance vis-à-vis des biens primaires d'exportation

Aly Traoré, dans une thèse de doctorat publiée en 1974, s'inquiétait déjà de la dépendance de l'économie ivoirienne face à son agriculture d'exportation. Il écrivait ainsi : « le café et le cacao, comme la plupart des matières premières, surtout agricoles, des pays sous-développés, connaissent depuis dix ans au moins, de graves fluctuations des prix. Ce qui, dans le cas particulier de la Côte d'Ivoire, ampute ses recettes extérieures d'un manque à gagner si substantiel, qu'à terme, sa croissance économique pourrait en être compromise. Car malgré l'amorce d'une certaine industrialisation, l'agriculture, et singulièrement l'agriculture d'exportation, reste encore la base essentielle de la croissance de l'économie ivoirienne. » (1974, p.5).

Plus de vingt-cinq ans plus tard, ce constat reste malheureusement valable. Des efforts ont été entrepris par la Côte d'Ivoire pour diversifier ses exportations et s'affranchir de sa dépendance vis-à-vis du café et surtout du cacao. Le pays a tenté notamment de développer des cultures de bananes, d'ananas, de palmier à huile et de noix de coco. Mais ces dernières restent limitées à une part congrue : la Côte d'Ivoire n'est malheureusement pas parvenue à s'émanciper de ses biens d'exportation traditionnels.

Tableau V.6 : Part des principaux produits dans les exportations de la Côte d'Ivoire

	1985	1987	1989	1991	1993	1995
Exportations totales	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Cacao	36%	40%	41%	32%	35%	32%
Café	23%	15%	11%	9%	8%	11%
Bois	8%	8%	8%	9%	9%	10%
Produits pétroliers	7%	13%	9%	11%	15%	10%
Part des quatre principaux produits	74%	76%	69%	61%	67%	63%

Source : Institut national de la statistique, *mémento chiffré de la Côte d'Ivoire*

Comme le montre bien ce tableau, la prospérité de l'économie repose encore fortement sur l'exportation de quatre biens uniquement ; le cacao, le café, le bois et les produits pétroliers. Il est à remarquer également que la baisse relative de l'importance du cacao telle qu'elle apparaît dans ce tableau est trompeuse. Elle provient en effet en grande partie de la chute en valeur du cacao. Par contre, les quantités exportées de cacao augmentent fortement, surtout vers la fin des années 1980. Ainsi, entre 1985 et 1992, les quantités exportées de cacao-fève augmentent de 67% alors que sa valeur exportée en francs CFA baisse de moitié !

La culture de cacao revêt une importance considérable pour l'économie de la Côte d'Ivoire. Il existe ainsi une grande sensibilité de l'économie face aux exportations de cacao : ces dernières représentent encore plus du tiers des recettes d'exportation. Mais son importance provient surtout de sa diffusion au sein de la société ; le cacao est en effet resté essentiellement de caractère familial. En 1996, le cacao se répartissait sur plus de 450'000 exploitations. Les plantations de cacao occupent ainsi de très faibles superficies, dépassant guère, en moyenne, 3,5 hectares. Seules 12% d'entre elles ont une superficie supérieure à dix hectares.

Les problèmes liés à la culture du cacao sont multiples. Le premier est lié à la fluctuation des cours ; l'ampleur de la crise en Côte d'Ivoire a ainsi été due principalement à la chute des cours du cacao. La reprise de la croissance économique à partir des années 1994-1995 provient presque exclusivement de la remontée des cours du cacao, et de manière générale de l'ensemble des matières premières. Le cacao, le café, l'huile de palme et le coton se vendaient ainsi trois fois plus cher en 1997 qu'en 1993.

Mais le marché du cacao reste hautement spéculatif ; les fluctuations à court terme restent une menace constante pour l'économie ivoirienne. Comme l'écrit Bruno Losch : « Le marché du cacao, comme de nombreux marchés de matières premières, est devenu un marché hautement spéculatif où certains placements massifs (comme ceux des fonds de retraite américains récemment) peuvent influencer significativement sur le niveau des cours. Le marché à terme de Londres (...), entre les contrats classiques d'arbitrage et les contrats spéculatifs, brasse un volume de 'cacao papier' qui ramène la Côte d'Ivoire, avec ses 800'000 tonnes de 'physique', au rang d'un producteur moyen ayant face à lui les grands du négoce international » (1997, pp.205-206).

Les prix payés au producteur varient ainsi énormément. La crise économique a entraîné une chute du prix garanti officiel de près de moitié pour le cacao, ce dernier passant de 400 francs CFA à 200 francs le kilo entre 1988 et 1990. Le prix réel versé aux producteurs par les pisteurs était d'ailleurs souvent plus bas, atteignant 150 francs entre 1990 et 1992. Après la dévaluation de janvier 1994, les prix remontent toutefois, aux alentours de 320 francs le kilo.

Le café connaît des aléas encore plus grands. Les prix pratiqués pour le café décortiqué étaient tombés de 200 francs le kilo à 112 francs entre la campagne 1990-1991 et celle de 1991-1992. Les prix pratiqués étaient là aussi nettement plus bas que le prix officiel, atteignant souvent à peine 50 francs, voire même 25 francs pour les cultures distantes des principaux axes de communication. Toutefois, dès la campagne 1993-1994 les prix remontent, atteignant un record de 700 francs le kilo en 1995-1996.

Un deuxième problème est lié aux faibles productivités des cultures de rente. Le café a connu une baisse de productivité constante depuis les années 1960. Alors que durant la campagne 1960-1961 son rendement était de 468 kilos par hectare, il avait baissé à 313 en 1974-1975 et 236 en 1994-1995. La productivité du cacao a par contre connu une certaine amélioration, passant de 312 kilos par hectare lors de la campagne 1960-1961 à 507 en 1979-1980 et 552 en 1994-1995. Cependant, malgré cette légère hausse, sa productivité reste, en comparaison internationale, faible. L'Indonésie et la Malaisie notamment, produisant également du café et du cacao, connaissent des productivités à l'hectare bien supérieures.

Cette faible productivité est caractéristique d'une agriculture extensive qui n'utilise que très peu de moyens modernes. L'accroissement de la productivité pour le cacao est dû davantage à de bonnes conditions climatiques et à l'exploitation de terres nouvelles qu'à l'introduction de techniques productives. Les revenus cacaoyers sont en effet le plus souvent consacrés à l'achat de nouvelles parcelles de forêt, ces dernières permettant de mieux rentabiliser le capital que l'introduction de nouvelles techniques d'exploitation.

Tableau V.7 : Productivités comparées du café et du cacao (kilos par hectare)

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1998
<i>Côte d'Ivoire</i>								
Café	468.4	344.3	428.8	313.3	241.6	258.1	216.2	179.7
Cacao	311.3	372.4	443.1	464.1	498.7	504.7	515.5	560.1
<i>Indonésie</i>								
Café	566.5	565.1	606.9	551.4	592.3	508	552.7	539.1
Cacao	154.1	131.7	214.4	531.6	531.3	999.2	896.3	918.7
<i>Malaisie</i>								
Café	339.1	409.1	359.7	390	716.3	807.4	550.8	714.3
Cacao	461.5	600	800	757.6	1017.9	880	830	907.7
<i>Brésil</i>								
Café	508.4	653.4	314.1	573.9	436.1	754.1	503.5	828.8

Source : statistiques de la FAO

Tableau V.8 : Production et rendement du café et du cacao en Côte d'Ivoire

Campagnes	Café vert			Cacao		
	Superficie récoltée (HA)	Production commercialisée (Tonnes)	Rendement (KG/HA)	Superficie récoltée (HA)	Production commercialisée (Tonnes)	Rendement (KG/HA)
1960-1961	396'000	185'000	468	300'000*	94'800*	312*
1964-1965	587'000	202'100	344	357'000*	147'500*	413*
1967-1968	549'000	287'800	443	377'200*	141'700*	389*
1974-1975	863'000	270'400	313
1979-1980	1'032'700	249'608	242	784'700	397'759	507
1985-1986	1'102'200	265'199	241	1'099'800	555'115	505
1990-1991	..	198'909	..	1'500'000	804'249	536
1994-1995	800'000	189'100	236	1'600'000	883'194	552

Sources : Institut national de la Côte d'Ivoire et Ministère de l'économie et des finances de la Côte d'Ivoire

*L'économie ivoirienne, in Aly Traoré (1974, 103)

A notre sens pourtant, le véritable problème n'est pas forcément celui d'une faible productivité des sols mais davantage l'utilisation du sol sur un mode extensif. L'accroissement de la production ne peut en effet se faire que par la mise en culture de nouvelles terres de plus en plus rares. Aujourd'hui, l'extension des terres se heurte à des limites physiques. Pour accroître sa production de cacao la Côte d'Ivoire a dû étendre de façon considérable les superficies cultivées. Les superficies récoltées de cacao ont ainsi plus que quintuplé en trente-cinq ans, passant de 300'000 hectares en 1960 à 1'600'000 hectares en 1995.

En 1961 les cultures de cacao occupaient à peine plus de 10% de l'ensemble des terres arables et des cultures permanentes alors qu'en 1995 elles en occupaient le 23%. L'expansion des cacaoyers est ainsi entrée de plus en plus en concurrence avec les espaces forestiers d'une part et les productions vivrières d'autre part. La déforestation à but agricole, à laquelle, il est vrai, il faut ajouter la fabrication du charbon de bois, a considérablement appauvri les ressources lignieuses ; selon les estimations, 300'000 hectares de forêt seraient ainsi brûlés par an.

Les limites à l'expansion de la culture de cacao semblent de plus en plus atteintes. Le cycle de vie du cacao est en effet de 25 à 40 ans, période après laquelle la plantation est tout simplement abandonnée. Les techniques permettant la réexploitation des plantations en fin de cycle n'existant pas, on assiste depuis plus de trente ans au déplacement des cultures, du Sud-Est au Sud-Ouest du pays. L'exploitation des cultures cacaoyères a ainsi entraîné des cycles de prospérité régionaux, au cours desquels une région émerge, attirant

des capitaux et de la main-d'œuvre immigrée, puis décline au profit d'une autre zone encore peu exploitée et présentant des ressources intactes.

Selon François Ruf (1997), la récession cacaoyère, entraînant la chute de la production et donc des revenus et des emplois d'une région, est quasiment incontournable. Cet auteur souligne l'importance cumulée de quatre facteurs de récession :

- la déforestation, qui entraîne une hausse des coûts de production lié à la diminution de la fertilité, au développement des mauvaises herbes et à la raréfaction de l'eau pour les cacaoyers,
- le développement inéluctable des attaques d'insectes et des maladies,
- le cycle de vie et donc le vieillissement des plantations,
- le cycle de vie et donc le vieillissement des planteurs dont la force de travail décline, dont les charges de famille augmentent et dont les problèmes d'héritage viennent compliquer les décisions de production.

François Ruf indique ainsi que « les cycles régionaux du cacao se succèdent en Côte d'Ivoire. Lorsqu'une région décline, l'autre prend le relais et masque le déclin de la première, du moins au plan des statistiques. Ce déplacement des foyers de production se reproduit à l'échelle de petites régions et terroirs de villages, ce qui contribue à masquer un peu plus le processus » (1997, p.251).

Le problème est que de tels cycles tendent à se reproduire également au niveau mondial. Ainsi, depuis la fin des années 1980, la Malaisie et surtout l'Indonésie se sont lancées à leur tour dans les cultures cacaoyères. Cette tendance est d'autant plus dramatique pour la Côte d'Ivoire que les limites à l'extension de sa production semblent bientôt atteintes. Si la Côte d'Ivoire ne peut trouver de nouvelles terres, sa production sera de plus en plus confinée dans des cultures vieillissantes où la productivité va inéluctablement chuter.

La Côte d'Ivoire peut difficilement, même à moyen terme, trouver une culture de remplacement à celle du cacao. Elle connaît en effet des problèmes similaires avec le café, dont la production ne cesse de chuter depuis le milieu des années 1985. Les cultures de diversification ne sont également pas encore suffisamment développées et ne représentent qu'une faible partie des exportations. Ainsi, la valeur exportée des bananes, des ananas et de l'huile de palme ne représentait, ensemble, que le 5% de la totalité des exportations et le 16% de la valeur exportée du cacao pour l'année 1995. Ces cultures sont pourtant les plus importantes après celles du cacao et du café. De surcroît elles sont également soumises à une concurrence accrue des pays asiatiques. La Malaisie, par exemple, a décidé d'augmenter considérablement sa production d'huile de palme dès la fin des années 1980.

Le pays ne peut pas non plus choisir d'accroître ses exportations de grume. Selon le Ministère de l'économie, la superficie des forêts ivoiriennes a été divisée par cinq depuis 1960. Le taux de disparition de la forêt ivoirienne a été ainsi évalué à 300'000 hectares par an, alors que seuls 4'000 hectares sont

replantés en moyenne chaque année sous l'égide de la SODEFOR (Société de développement des plantations forestières). Au début de septembre 1995, la Côte d'Ivoire a ainsi restreint l'exportation de grumes, souhaitant que seuls soient vendus à l'étranger les produits semi-finis ou finis. Il est toutefois difficile de savoir si cette politique aura ou non un effet. Elle représente en effet une nouvelle tentative qui fait suite à l'échec, dans les années 1970, d'imposer des quotas pour les exportations de matières brutes.

Certaines études tendent à montrer la complexité des enjeux et soulignent notamment que les possibilités de contournement sont nombreuses. Pour François Verdaux par exemple, « l'imposition, à partir de 1972, de quotas de transformation pour pouvoir exporter de la matière brute ne modifie pas significativement les exportations. Jusqu'au début des années 1980, les billes en représentent encore de 70% à 80%. Des pratiques de contournement aboutissant à un marché parallèle de ces quotas ralentissent dans un premier temps la transition. Les entreprises transformatrices y trouvent l'occasion de rééquilibrer leur pouvoir de négociation avec leurs fournisseurs complémentaires de matière première et, pensent-elles, de ramener le rôle des exportateurs qui drainent la production de billes vers l'exportation à de plus justes proportions. Pourtant, dans le même temps, on assiste à la résurgence de petites scieries artisanales dont les capacités de transformation peuvent être miraculeusement multipliées par cent d'un mois à l'autre » (1997, p.277).

2.2.2. La production vivrière

La production vivrière en Côte d'Ivoire repose très largement sur de petites exploitations traditionnelles (3 à 5 hectares en moyenne). Ces exploitations assurent l'essentiel de la consommation ivoirienne mais n'utilisent que peu de techniques modernes ; elles pratiquent encore, pour la plupart, un système de culture itinérante à l'aide d'outils rudimentaires. « Au plan technique, l'agriculture paysanne souffre d'une insuffisance d'équipements performants. Les instruments de production les plus couramment utilisés sont la machette et la daba. Ainsi, les travaux de production demeurent essentiellement manuels et gros consommateurs de main-d'œuvre. La motorisation et la culture attelée introduites depuis plusieurs années dans les zones de savane ne semblent pas connaître un succès évident. Il en est de même pour la consommation des produits d'élevage. » (Affou Yapi, 1990, p.34).

Les productivités des cultures vivrières sont ainsi faibles. Elles ont surtout augmenté entre 1960 et 1985, de par l'introduction des engrais, mais elles tendent à stagner depuis lors. D'ailleurs, l'utilisation des engrais reste encore fort limitée ; en 1997, par exemple, les exploitations agricoles utilisaient 15 kilos d'engrais par hectare, alors que le Brésil en utilisait plus du quintuple et la Corée plus de trente fois plus ! (voir tableau V.9).

En comparaison internationale, il est ainsi possible de constater de grandes différences de productivité pour l'ensemble des cultures céréalières. En ce qui concerne le riz, en 1998 la productivité par hectare était quatre fois plus forte en Corée du Sud, le triple en Argentine et d'un peu moins du double au Brésil. Les différences sont encore plus nettes pour le maïs et le sorgho. La

productivité à l'hectare du maïs était, pour cette même année, respectivement quatre fois et demi, sept fois et demi, et trois fois et demi plus élevée en Corée, en Argentine et au Brésil.

Tableau V.9 : Consommation d'engrais par surface cultivée en Côte d'Ivoire (kilos d'engrais par hectare)

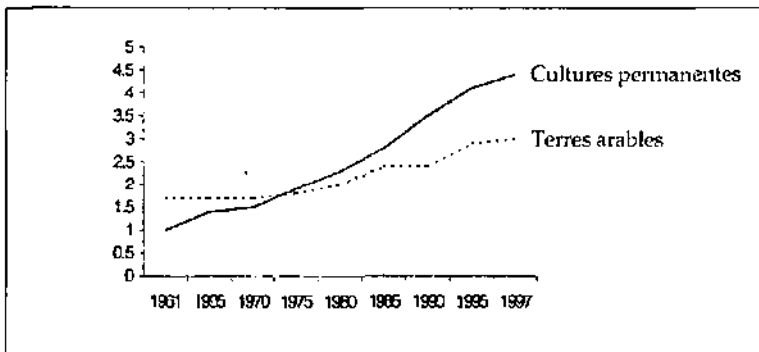
	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997
Côte d'Ivoire	2.6	3.8	6.4	10.1	12.5	8	6	9	15
Corée du S.	150.8	149	245	386.4	365.7	376.4	434.3	480.7	471.1
Brésil	9.5	9	29.5	49.5	85.5	61.2	55.9	69	84.1
Suisse	252.4	329.7	383	363	440.9	436.2	407.5	283	237.4

Source : statistiques de la FAO

Le problème vivrier s'est posé avec acuité dès l'indépendance du pays. Mais il s'est encore amplifié ensuite de l'accroissement démographique mais aussi du développement urbain. La population urbaine a en effet augmenté très rapidement, surtout dans les trois premières décennies qui ont suivi l'indépendance. Ainsi, entre 1960 et 1980, la population urbaine a augmenté à un rythme de 13% par an. Cette inflation s'est poursuivie ensuite à un rythme un peu moins rapide, d'environ 7% par an entre 1981 et 1999.

Suite à cette évolution, la demande en biens vivriers a augmenté très fortement, sans que la production puisse s'intensifier. La production vivrière nationale a pu augmenter, mais au prix d'une extension considérable des superficies. Les surfaces cultivées ont ainsi triplé entre 1961 et 1997. Les terres arables et les cultures permanentes qui nécessitaient un peu plus de deux millions et demi d'hectares en 1960, s'étendaient sur près de sept millions et demi d'hectares en 1997 (graphique V.1).

Graphique V.1 : Utilisation du sol en Côte d'Ivoire (en millions d'hectares)



Source : statistiques de la FAO

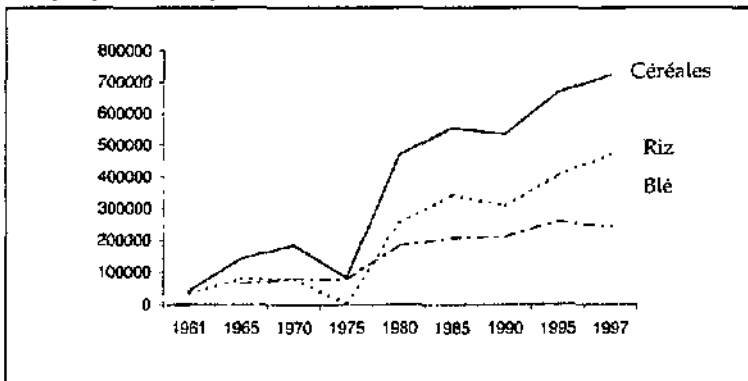
De plus, la part auto-consommée des produits vivriers est également importante ; elle s'élève, en moyenne, à plus de la moitié de la production. Les cultures commerciales ne sont possibles qu'à proximité des centres urbains ou des axes routiers les plus importants. Dans le reste du pays, les produits vivriers sont presque entièrement auto-consommés.

Malgré l'accroissement considérable des superficies cultivées, la Côte d'Ivoire parvient de moins en moins à satisfaire les besoins de sa population, surtout dans les milieux urbains. Ce pays s'est ainsi vu contraint de recourir de plus en plus aux importations de biens agricoles, et notamment de céréales.

Le mode de vie urbain a en effet induit des changements au niveau de la consommation. Ainsi, les féculents pour lesquels le pays semble pouvoir être autosuffisant, ont été délaissés au profit des céréales et en particulier du riz. Entre 1960 et 1999, la consommation de riz n'a cessé de croître entraînant à la fois une augmentation de la production nationale et des importations.

Le graphique V.2 montre l'importance considérable des importations de biens alimentaires et notamment celle des céréales. En 1995, par exemple, les biens agricoles représentaient en valeur plus de 15% des importations totales, et les céréales à elles seules en représentaient près de 7%.

Graphique V.2 : Importation de biens alimentaires en Côte d'Ivoire (en tonnes)



Source : statistiques de la FAO

L'évolution des importations de biens alimentaires est préoccupante. Les importations de céréales et principalement le blé et le riz, n'ont cessé de grimper. Entre 1960 et 1997 ces importations ont été multipliées par un facteur de 17. Les céréales importées ont ainsi pris une place de plus en plus importante dans la société ivoirienne ; en 1997, les céréales importées représentaient le 27% de la consommation totale, alors qu'elles n'en représentaient guère plus de 12% en 1960 et 8% en 1975.

2.3. Les obstacles au niveau de l'industrie

2.3.1. La faiblesse du secteur industriel

L'industrie n'occupe pas une place importante au sein du système économique ivoirien. Sa part dans le produit national ne dépasse en effet guère 10%. De surcroît, le poids de quelques grandes entreprises dans le secteur manufacturier est prédominant. Ainsi, au début des années 1980, avant la crise économique, 48 entreprises produisaient le 72% de la valeur ajoutée manufacturière et les dix premières entreprises en produisaient le 47%. Il est tout aussi significatif de relever que quatre entreprises uniquement étaient responsables de 67% des investissements, onze entreprises de 41% du chiffre d'affaires total et neuf entreprises de 30% de l'emploi dans le secteur industriel (Riddell, 1990).

La crise économique en évinçant nombre d'entreprises de taille moyenne, a encore renforcé ce phénomène. Une étude du Ministère ivoirien de l'industrie et du commerce dénombrait 423 entreprises modernes pour l'année 1990. Sur ce nombre, les cinquante plus grandes entreprises réalisaient 80% du chiffre d'affaires. Le reste du secteur industriel se partageait entre une centaine d'entreprises moyennes (occupant entre 50 et 200 personnes) et 273 petites entreprises (occupant moins de 50 personnes). Les premières réalisaient le 15% du chiffre d'affaires alors que les secondes en réalisaient à peine le 5%.

En termes d'emplois, l'importance des entreprises modernes est encore plus faible. En 1995, seuls 4% de la population active travaillait dans le secteur moderne, y compris le secteur public. Le secteur privé moderne quant à lui, n'occupait que 2% de la population active. La majorité des emplois se concentrent dans le secteur agricole traditionnel (près des deux tiers des emplois) et le secteur informel (environ 30% des emplois). Le rôle du secteur informel est ainsi particulièrement important : il concentre en effet environ 88% des emplois non agricoles.

Tableau V.10 : Répartition de la population active en Côte d'Ivoire (pour l'année 1995)

Administration publique	105'000
Secteur informel (tous statuts)	1'698'300
Secteur traditionnel agricole	3'400'000
Secteur privé moderne	125'000
Population active totale	5'328'300

Source : Ministère de l'économie et des finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres, 1996-97*, p.204

Une part importante du secteur industriel moderne est constituée par des entreprises étatiques ou para-étatiques. Ces dernières ont connu une expansion considérable jusque dans les années 1980. Des monopoles d'Etat se sont ainsi créés, notamment dans le développement de projets sucriers (SODESUCRE), pétroliers (PETROCI), d'huile de palme (PALMINDUSTRIE) ou encore du textile (CIDT). A la fin des années 1970, on dénombrait 254 entreprises publiques. La part des sociétés étatiques ou para-étatiques ainsi que des établissements publics en général, représentait près de 40% des effectifs salariés et 70% des investissements du secteur moderne.

Une telle expansion a toutefois été mal contrôlée et a engendré d'importants déficits, pesant lourdement sur l'équilibre des finances. Les programmes d'ajustement ont cherché à restructurer ce secteur à travers la privatisation, la réhabilitation ou la liquidation des entreprises publiques. Ainsi la privatisation de SODESUCRE, de PALMINDUSTRIE et du CIDT sont à ce jour déjà effectives. Toutefois, l'épargne nationale n'est pas suffisante pour permettre le rachat de ces sociétés. Ainsi, la plupart de ces entreprises sont revendues à des sociétés étrangères. PALMINDUSTRIE a été acquise par deux sociétés étrangères : le belge Sipef et la société Palmci appartenant à Blohorn. SODESUCRE quand à elle a été rachetée par une société étrangère, les Brasseries et glaciers internationales (BGI) et par le groupe Sifca qui est détenu en majorité par le groupe franco-ivoirien Sifcom.

Il est également possible de noter l'arrivée, depuis la fin des années 1990, des grandes entreprises américaines en Côte d'Ivoire. Ainsi Arsher Daniels Midlands a déjà racheté 30% de Sifca qui est la première société exportatrice de cacao et de café en Côte d'Ivoire. Cargill a également fait son apparition sur le marché de cacao, en s'associant avec la Société ivoirienne de café et de cacao. Cette évolution renforce certes le secteur industriel privé, mais il assure surtout la prédominance de grands groupes étrangers. Ces derniers étaient déjà fortement présents avant les mouvements de privatisation. Parmi les plus importants, il est possible de citer Cacao Barry et Nestlé, qui ont cherché à se rapprocher des matières premières, Saupiquet ou encore Unilever et SCOA

qui fabriquent et distribuent des produits sur le marché intérieur et dans la sous-région.

Ces entreprises représentent non seulement une part importante du secteur manufacturier en terme de chiffre d'affaires, mais elles en constituent également la partie la plus rentable. Cependant, elles échappent au contrôle national, les décisions se prenant à l'étranger. Mais le principal problème nous semble toutefois différent. Ces groupes ne créent en effet que très peu d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie :

- La majorité des profits ainsi qu'une part importante des salaires sont rapatriés dans le pays d'origine et ne sont donc pas réinvestis sur place,
- Les intrants industriels sont presque exclusivement importés, ce qui accentue la dépendance du pays vis-à-vis de l'étranger,
- Ces groupes ont eu tendance à remplacer les acteurs nationaux dans la commercialisation des biens primaires,
- Ils emploient encore un nombre élevé d'expatriés pour les fonctions de plus haute qualification.

De manière générale, les entreprises du secteur privé se concentrent dans quelques filières uniquement. Parmi les plus importantes nous pouvons retenir l'agro-alimentaire, l'énergie et les mines, qui génèrent à elles seules près de 60% du chiffre d'affaires total du secteur privé.

Tableau V.11 : Répartition du chiffre d'affaires du secteur privé en Côte d'Ivoire pour les années 1994-1995

Groupes filière	Chiffre d'affaires hors taxe (millions de FCFA)	Part exportée (en %)
Transformation du bois	71'100	90.3
Papier et imprimerie	19'460	27.2
Industrie textile	98'880	23.5
Emballages	102'910	53.1
Industrie chimique	151'420	46.6
Mécanique et montage	64'940	42.7
Construction et maintenance	85'200	23.7
Industrie plastique et dérivés	20'490	45
Energie et mines	402'730	49.9
Industrie agro-alimentaire	622'320	59.2
Produits de grande consommation	136'390	8.7
Total (167 entreprises)	1'775'840	

Source : Ministère de l'économie et des finances, *La Côte d'Ivoire en chiffres 1996-1997*, p.104

2.3.2. Le manque d'intégration et la faiblesse des relations intersectorielles

Le problème essentiel du secteur industriel moderne ne provient pas uniquement de sa dimension restreinte. Il est encore davantage préoccupant d'observer son absence d'intégration dans le système économique. Il ne semble pas que les transformations aillent dans le sens d'un approfondissement de la structure industrielle ainsi que d'un renforcement des échanges entre entreprises, ce qui nécessiterait une adaptation lente et progressive.

La mise en relation de l'économie avec le marché mondial entraîne au contraire des adaptations rapides, sinon l'éviction pure et simple des activités non compétitives. Les politiques de libéralisation de l'économie, de privatisation et d'ouverture des frontières renforcent cette évolution.

Les entreprises modernes, essentiellement constituées de groupes internationaux; ou liées à de tels groupes, recherchent des partenaires compétitifs qui ne se trouvent pas à l'intérieur du pays. L'évolution récente semble aller vers le renforcement de relations extérieures au détriment des unités locales plus traditionnelles.

Une telle complémentarité était par le passé relativement restreinte, mais elle a pu jouer. Il existait notamment une complémentarité entre certaines entreprises formelles et informelles qui jouait sur une proximité géographique, culturelle, parfois même technique. Elle permettait aux entreprises d'externaliser leurs coûts vers des entreprises semi-formelles ou informelles. Au sein d'une activité moderne, les fonctions de services, tels la maintenance, la réparation ou le transport pouvaient ainsi être assurées par une entreprise informelle. Cette complémentarité est de nos jours remise en cause.

Les relations intersectorielles sont elles aussi extrêmement faibles. Le secteur industriel est presque totalement déconnecté de l'agriculture qui occupe pourtant la place centrale dans l'économie ivoirienne. Certes, quelques biens primaires, et notamment le cacao, sont commercialisés et exportés par de grands groupes industriels, mais sans entraîner une adaptation des structures agricoles qui restent essentiellement traditionnelles. De plus, hors quelques cultures d'exportation, les liens entre l'agriculture et le secteur industriel sont extrêmement ténus.

Les industries locales ne produisent que très peu pour le secteur agricole. Ce dernier utilise souvent des outils traditionnels peu élaborés et produits localement. La majorité des cultures agricoles sont restées traditionnelles et ne sont ainsi pas mécanisées; les paysans emploient le plus souvent la machette ou la *daba*. Les plantations industrielles, notamment de bananiers

et de palmiers à huile, requièrent une technique plus élaborée, mais cette dernière est presque exclusivement importée.

L'agriculture ne constitue ainsi guère un débouché pour l'industrie locale. Les engrais eux-mêmes sont en grande partie importés. En 1993, la production nationale ne pouvait satisfaire qu'à peine plus de 4% de la consommation totale (tableau V.12).

Tableau V.12 : Production, importation et consommation d'engrais en Côte d'Ivoire
(en tonnes)

	1961	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1993	1997
Production	1'800	6'000	8'817	5'200	2'500	2'500	..
Importa.	7'063	11'748	22'700	31'700	45'425	60'600	35'300	55'000	173'300
Consom.	7'063	11'792	20'474	37'700	53'100	41'500	35'700	54'000	110'000

Source : statistiques de la FAO

2.3.3. Une faible incitation à investir dans les secteurs de production

Les investissements totaux paraissent assez élevés, en comparaison avec d'autres pays africains ; en 1997, ils s'élevaient à 887 milliards de FCFA, soit plus de deux milliards de francs suisses. Cependant, les fonds ne s'investissent pas dans des activités productives. Les initiatives locales se sont en effet détournées du secteur productif pour éclore au niveau de l'artisanat et du commerce.

De nombreuses études ont ainsi mis en lumière l'importance des activités liées à l'immobilier, à l'artisanat, aux services et aux transports. Mais les PME tournées vers le secteur productif sont très rares ; elles peuvent être considérées à ce jour comme le véritable chaînon manquant de l'économie ivoirienne.

Ainsi, en 1997 plus de 70% des investissements se sont concentrés dans le bâtiment et les travaux publics et près de 23% dans l'importation de machines et de matériel de transport. L'investissement dans les machines locales ne représentait que 27 milliards de francs CFA soit à peine 3% du total des investissements (voir tableau V.13).

Tableau V. 13 : Investissements par types d'agents et de produits en Côte d'Ivoire (en milliards de FCFA)

	1994	1995	1996	1997
Investissements totaux	473.0	641.2	688.2	887.4
<i>Par agent :</i>				
administrations publiques	174	207.6	232.7	266.7
administrations privées et communes	0.8	1.0	1.2	1.3
entreprises publiques	26.5	84.8	76.3	48.0
entreprises privées	223.5	273.2	289.7	469.1
ménages	48.8	62.3	73.5	83.2
banques	-0.6	12.3	14.8	19.2
<i>Par produit :</i>				
bois	5.7	10.1	10.1	13.7
matériel de transport local	5.8	18.4	10.3	13.1
machines locales	13.4	22.2	21.5	27.6
bâtiment et travaux publics	213.3	398.8	467.9	631.6
matériel de transport importé	85.8	68.2	60.2	63.2
machines importées	131.2	123.6	118.1	138.4
En % du PIB	11.1	12.9	12.6	14.7

Source : Ministère de l'économie et des finances

Ce phénomène s'explique partiellement par le fait que les entreprises étrangères n'investissent pas dans le pays et contribuent principalement à l'importation des machines. Mais il est certainement davantage important de souligner le manque d'incitation à investir dans des secteurs productifs limités, où les opportunités sont faibles et les difficultés presque insurmontables.

Ce n'est ni le manque de compétences ni le manque d'esprit d'entreprise ou d'initiative qui pose problème. Mais tout simplement le fait que l'immobilier, le commerce et l'artisanat sont les activités les plus rentables et celles également qui engendrent le moins d'incertitude.

2.4. La faiblesse du marché intérieur

L'industrie ne peut se développer en l'absence de débouchés suffisamment larges pour ses produits. Nous avons vu les problèmes qui existent au niveau des débouchés extérieurs pour la Côte d'Ivoire. L'exacerbation de la concurrence mondiale et la contrainte de plus en plus forte de la compétitivité conduisent les pays à se concentrer de plus en plus sur leurs avantages compétitifs. La Côte d'Ivoire n'échappe guère à ce processus et est contrainte de se replier sur l'exportation de biens primaires bruts ou relativement peu transformés.

La constitution d'une économie locale ou nationale doit dès lors reposer sur le marché interne. Mais ce dernier doit être suffisamment large pour permettre la création d'une industrie à grande échelle. Les marchés nationaux africains souffrent généralement à la fois de la faiblesse des pouvoirs d'achat réels ainsi que d'une population peu nombreuse et dispersée.

La Côte d'Ivoire n'échappe pas à cette règle ; avec un peu plus de 14 millions d'habitants à la fin du XX^{ème} siècle, elle ne peut guère espérer asseoir son démarrage industriel sur le seul marché interne. De surcroît, et malgré l'essor démographique, le pays est très peu densément peuplé. Comme le montre le tableau V.14, la Côte d'Ivoire a très peu d'habitants au kilomètre carré en comparaison internationale. Il est vrai que le Nord du pays, recouvert d'une vaste zone de savane, est nettement moins habité, la population se concentrant davantage au Sud. Mais, mis à part les zones urbaines d'Abidjan et de Bouaké, la population reste assez largement dispersée. La constitution de marchés dynamiques est ainsi d'autant plus difficile.

Tableau V.14 : Habitants par km²

	1961	1970	1998
Côte d'Ivoire	12	17	44
Corée du Sud	280	322	465
France	84	92	106
Malaisie	25	33	65
Suisse	132	150	177

La faiblesse du pouvoir d'achat par ailleurs est tout aussi problématique. La Côte d'Ivoire connaît certes un pouvoir d'achat relativement élevé en comparaison avec les autres pays d'Afrique sub-saharienne, mais il reste très faible en valeur absolue. Ainsi, en 1996 le PIB par habitant était de 746 dollars américains. La consommation privée par habitant était, pour la même année, d'un peu plus de 400 dollars. Remarquons encore que l'évolution de la consommation par tête est des plus préoccupantes. Exprimée en francs CFA réels (prix de 1985) la consommation privée par tête est passée de 250'000 francs en 1980 à 180'000 en 1996, soit une baisse de près de 30%.

Ce problème est d'autant plus préoccupant que les tentatives d'intégration régionale, pourtant indispensable pour élargir le marché, n'ont guère été concluantes. Ainsi, la Communauté économique des pays de l'Afrique de l'Ouest, pourtant favorisée par le franc CFA, monnaie commune à la majorité de ces pays, n'a pas entraîné un réel dynamisme. Les échanges

régionaux restent en effet minoritaires et se concentrent sur des biens agricoles ou du bétail.

La Côte d'Ivoire fait toutefois exception en exportant, il est vrai, quelques biens transformés, tels les tissus et le bois, dans les pays voisins. Mais ces exportations restent relativement faibles et ne peuvent guère participer à un essor industriel. Les difficultés d'une telle intégration économique sont en effet multiples, à la fois sur les plans politique, social et économique.

Du point de vue économique uniquement, les problèmes sont déjà nombreux ; le coût des transports internes est très élevé, les routes ou les voies ferrées reliant les pays très peu développées, les contrôles routiers innombrables etc. Dans les zones portuaires, les coûts de transport sont ainsi plus faibles pour les biens européens que pour ceux en provenance des pays d'Afrique de l'Ouest. De surcroît, ces marchés régionaux restent assez marginaux ou peu sûrs : le Burkina Faso et le Mali sont très pauvres, le Libéria se trouve en état de guerre, la Guinée et le Ghana ont non seulement été très affectés par la crise économique, mais connaissent également des problèmes politiques internes.

2.5. L'endettement

Le développement de la Côte d'Ivoire a été financé en partie par l'extérieur. La dette extérieure s'est accrue de manière continue depuis l'indépendance. Elle a toutefois connu une évolution en deux temps. Jusque vers le milieu des années 1970, son expansion était modérée ; la dette extérieure s'élevait à 366 millions de dollars en 1971 et 946 millions en 1975. A partir de cette date, elle a cependant explosé, passant de quatre milliards et demi de dollars en 1980 à plus de quatorze milliards en 1995 (tableau V.15).

Tableau V.15 : Evolution de la dette extérieure en Côte d'Ivoire

	1971	1975	1980	1985	1990	1995
En millions de dollars u.s.	366	946	4'608	8'980	14'639	14'461
En % du PNB	22	26.4	48	142.5	151	161

Source : Nations Unies, *Manuel de statistiques du commerce international et du développement*

L'endettement a souvent été perçu en Côte d'Ivoire, ainsi que dans les autres pays du Tiers Monde, comme un mal nécessaire. Il aurait été en effet un des seuls moyens permettant à un pays dépourvu de ressources intérieures d'investir malgré tout. Le cas de la Côte d'Ivoire se révèle toutefois plus

complexe. Comme le montre une étude menée par Jean-Pierre Gern et Philippe Faivre (1985), la cause principale de son endettement n'est en effet pas le manque de ressources internes. Jusque vers la fin des années 1970 l'épargne domestique est plus importante que l'investissement intérieur brut. Entre 1975 et 1980, alors que la dette explose, l'épargne domestique aurait permis de couvrir entièrement les investissements. Ce n'est donc pas le manque d'épargne qui est à la source de l'endettement.

Il est également intéressant de noter que depuis l'indépendance le solde de la balance commerciale est toujours resté positif ; il représentait en moyenne annuel entre 10 et 20 milliards de francs CFA entre 1960 et 1975, plus de 100 milliards entre 1975 et 1980 et entre 200 milliards et 500 milliards entre 1980 et 1998. La balance commerciale n'a donc pas été une source d'endettement.

Les raisons fondamentales de l'endettement en Côte d'Ivoire sont à chercher ailleurs. A notre sens elles sont double :

- Tout d'abord, le système de financement interne est peu développé. Au niveau national, il n'existe guère d'institutions permettant de drainer efficacement l'épargne. La récolte d'épargne passe en grande partie par des circuits traditionnels locaux. Mais ces derniers sont fragmentés et ne permettent guère le financement d'activités productives d'une certaine envergure. Le secteur bancaire moderne s'est concentré principalement sur la ville d'Abidjan ; mais il est resté difficile d'accès pour les investisseurs privés et il n'aurait d'ailleurs permis que de financer une faible partie des investissements industriels. L'accès aux crédits extérieurs était par contre plus aisé : les investisseurs privés, mais aussi l'Etat, se sont naturellement tournés vers cette source de capitaux. Le recours aux capitaux étrangers était d'autant facilité qu'il correspondait à une volonté délibérée de la part des pays industrialisés d'accroître leurs crédits et leurs investissements à l'étranger.
- Ensuite, l'incitation à investir dans le pays est faible, notamment pour les entreprises multinationales présentes sur place. Les transferts de revenus du travail payés à l'étranger n'ont ainsi cessé de croître depuis 1960 : ils sont passés de 15 milliards de francs CFA en 1971 à plus de 450 milliards en 1995, soit pour cette dernière année le quart des recettes liées aux exportations. La fuite des capitaux semble avoir joué un rôle important, dans le processus d'endettement de la Côte d'Ivoire ; dès 1975 les ressources en devises liées à une balance commerciale positive ne couvraient plus les sorties de capitaux (voir tableau V.16).

Tableau V.16 : Evolution des transferts vers l'étranger pour la Côte d'Ivoire

	1975	1980	1985	1990	1995
Revenu du travail et de la propriété payés au reste du monde (milliards de FCFA)	27	117	327	400	450
- en % des exportations totales	11%	18%	25%	45%	24%
- en % du solde de la balance commerciale	55%	139%	60%	150%	115%
Service de la dette (milliards de FCFA)	27	190	377	178	465
- en % des exportations	11%	22%	29%	19%	25%
- en % du solde de la balance commerciale	55%	44%	69%	67%	118%

Source : d'après l'Institut national de la statistique, *mémo chiffré de la Côte d'Ivoire* et la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, *statistiques économiques et monétaires : Côte d'Ivoire*

Mais les deux raisons mentionnées ne suffisent pas pour expliquer une telle progression de la dette, surtout à partir des années 1980. D'autres phénomènes renforcent considérablement la problématique de la dette :

- Les projets d'investissements se sont surtout concentrés sur des biens primaires, créant des excès de capacités de production, notamment pour le cacao, mais sans grande valorisation de ces biens. Le remboursement des créances se base exclusivement sur la croissance des exportations de biens primaires et se trouve donc à la merci du moindre retournement conjoncturel.
- L'accroissement du déficit public a été en partie financé par des emprunts étrangers. Il s'est creusé ensuite à la fois de l'explosion de projets d'investissements publics et de la baisse des revenus cacaoyers.
- De nombreux projets ont été financés par les aides bilatérales et multilatérales, mais sans pouvoir générer les fonds nécessaires à leur remboursement.
- Le service de la dette n'a cessé de croître entraînant un cercle vicieux d'endettement. Durant les années 1980 et 1990, le service de la dette représentait en moyenne annuelle plus d'un quart des exportations totales et il a parfois excédé le solde de la balance commerciale. Le pays a dû accroître son endettement pour s'acquitter du service de la dette. Cette évolution n'a pas encore conduit à un phénomène de croissance cumulative ; dès la fin des années 1980, les taux d'intérêt ont sensiblement baissé et les pays créanciers ont accepté des réaménagements de la dette. Mais il est à craindre que les facilités de crédits et le rééchelonnement des paiements des intérêts conduisent en réalité à retarder une explosion encore plus considérable de la dette.

- D'autres causes plus conjoncturelles peuvent également jouer un rôle comme les chocs pétroliers ou le cours du dollar. La Côte d'Ivoire possède ses propres champs pétrolifères et est exportatrice nette ; elle a ainsi plutôt bénéficié des chocs pétroliers de 1974 et 1981. La hausse du dollar, à partir du début des années 1980, a par contre joué un rôle non négligeable. Une part importante de la dette extérieure de la Côte d'Ivoire est en effet remboursable en dollars.

Les facteurs sont ainsi multiples et seule leur mise en relation permet d'expliquer l'inflation considérable de la dette externe. Il s'agit toutefois de distinguer les facteurs conjoncturels qui ont amplifié le problème des facteurs structurels qui sont source véritables de l'endettement. Le processus d'endettement paraît en effet s'inscrire dans le fonctionnement même de l'économie. Il ne s'agit pas uniquement d'un problème de remboursement ou de paiement du service de la dette même si cette dernière est devenue considérable.

En faisant l'hypothèse forte que les créanciers acceptent d'annuler l'entièreté de la dette, la véritable cause d'endettement n'en serait pas supprimée pour autant. Le pays souffre avant tout de l'absence de circuits internes de financement ; nombre d'industries ne seraient tout simplement pas viables sans apports extérieurs. Cette évolution est d'autant plus dramatique que les acteurs économiques eux-mêmes se sont habitués à recourir systématiquement aux capitaux extérieurs.

2.6. Le blocage de l'industrialisation

L'ensemble des obstacles que nous avons mentionnés, tels la faiblesse du marché interne, l'absence d'une industrie forte et intégrée, ou encore l'archaïsme du système agricole, pèsent sur le processus d'industrialisation. Toutefois ils ne sauraient expliquer à eux seuls le blocage de l'industrialisation. L'exemple historique des pays européens démontre en effet que la dynamique d'industrialisation est créatrice de ressources et tend à suppléer les faiblesses du système. Dans l'économie européenne préindustrielle les obstacles paraissaient nombreux, parfois même insurmontables ; les sociétés européennes ne se sont pas moins industrialisées.

La situation de la Côte d'Ivoire, comme de l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne, est toutefois fort différente de celle des pays européens du XIX^{ème} siècle ou même de celle des pays asiatiques du milieu du XX^{ème} siècle. Comme nous l'avons montré, les obstacles ont évolué à travers le temps ; un pays ne peut plus s'industrialiser aujourd'hui en suivant les exemples du passé.

La Côte d'Ivoire a bien tenté de mener une politique de développement ambitieuse ; les chances de succès paraissaient même réelles lors de

l'indépendance du pays. Force est de reconnaître d'ailleurs que des amorces d'industrialisation ont eu lieu et que la société dans son ensemble a subi de profonds bouleversements. Pourtant, ces amorces ont mené aujourd'hui le pays dans une véritable impasse. Elles n'ont en effet pas su entraîner une transition vers la société industrielle.

De manière très générale, le modèle repose sur l'expansion d'un secteur extérieur concentré sur quelques cultures de rente. L'accroissement des revenus d'exportation assure ainsi les recettes publiques, une part importante du revenu national et se trouve à la base des marchés locaux. Un tel développement se heurte à deux contraintes majeures. La première contrainte est externe : les marchés mondiaux sont de plus en plus saturés et n'offrent guère d'opportunités réjouissantes quant aux exportations de matières premières¹. La deuxième contrainte est interne : le développement des cultures rentières se heurte à la limitation des terres.

Cette situation est d'autant plus préoccupante que les possibilités de production pour le marché interne par substitution aux importations atteignent leur limite. Vu les contraintes internes, et notamment la faiblesse du marché intérieur, l'industrie moderne semble avoir exploité l'ensemble des opportunités du marché. Par ailleurs, de nombreuses activités de proximité se sont développées, essentiellement autour des biens de consommation peu sophistiqués. Mais ces activités semblent également avoir atteint leurs limites ; les contraintes techno-économiques ne permettent certainement pas à ces petites activités de se transformer en véritables unités de production modernes.

Le problème fondamental nous semble ainsi le suivant. La Côte d'Ivoire a tenté, logiquement d'ailleurs, de s'industrialiser par étapes successives. Le développement des cultures de rente et l'exportation de biens primaires étaient supposés représenter la première de ces étapes. Ce secteur d'exportation aurait ainsi dû permettre de fournir les ressources nécessaires à la création d'industries nationales, de créer des effets d'entraînement et d'engendrer des circuits dynamiques internes. Malheureusement il n'en fut rien ; le passage à cette seconde étape n'a pu se faire.

La Côte d'Ivoire n'a pas simplement pris du retard dans son cycle d'industrialisation ; les bases économiques qui ont été créées ne pouvaient pas mener le pays à une deuxième étape industrielle. Plus grave encore : la poursuite d'une croissance économique sur les bases créées risque de mener à un blocage de la dynamique d'ensemble.

¹ Que ce soit à cause de la concurrence asiatique et latino-américaine pour les matières premières ou le développement de substituts aux matières premières dans les pays industrialisés ou encore tout simplement par les effets pervers d'une augmentation de l'offre qui inéluctablement fait chuter les prix.

Il nous semble que le nœud gordien du problème se situe bien à ce niveau ; les circuits de croissance se sont fondés uniquement sur l'exploitation des cultures de rente, sans que le pays parvienne à développer d'autres activités entraînant. Les mécanismes de croissance tendent même à renforcer les blocages, poussant le pays à s'enfermer de plus en plus dans un modèle de développement sans avenir.

Une telle vision est pessimiste et se trouve en porte-à-faux avec nombre de théories ou de politiques de développement proposées. Elle ne nous semble pas moins reposer sur un ensemble de mécanismes pervers bien réels. Les conditions d'une croissance durable et cumulative ne sont pas réunies et l'exploitation des circuits actuels de croissance débouchent sur une impasse. Pour en faire la démonstration, qu'il nous soit permis de mentionner ci-après quelques exemples qui mettent en lumière ces mécanismes de blocage :

1. L'exploitation de la rente agricole

La croissance économique se fonde principalement sur l'exportation de biens agricoles bruts ou faiblement transformés. Les circuits de croissance ne reposent pas sur des circuits internes où, comme ce fut pourtant le cas pour tous les pays actuellement industrialisés, la dynamique ville-campagne joue un rôle déterminant. Ils reposent au contraire sur la commercialisation et l'exportation par un secteur enclavé (principalement des firmes étrangères) de biens primaires.

Les relations intrasectorielles et intersectorielles sont très faibles : les effets d'entraînement sont pratiquement inexistants. Seules quelques entreprises concentrées presque exclusivement sur Abidjan profitent directement de ces circuits ; le reste de l'économie doit se contenter des retombées de revenus distribués.

La ville ne produit pas pour les campagnes et se détourne même des produits vivriers nationaux. Une partie du revenu urbain sert à l'importation de céréales alors que l'agriculture vivrière aurait les moyens de nourrir la population urbaine. De surcroît, l'accroissement des cultures de rente (cacao et café) profite peu aux campagnes ; le mode de production est resté à la fois extensif et traditionnel et ne permet ni l'accumulation du capital ni le progrès technique. L'accroissement de la production se fait avant tout par un 'glissement' des terres, profitant à de nouvelles régions mais non aux cultivateurs déjà établis. Le revenu rural par tête est resté très bas et les techniques de production traditionnelles.

La croissance économique repose dès lors sur une base extrêmement fragile. La poursuite d'une croissance économique ne renforce en effet pas l'intégration de l'agriculture et de l'industrie et ne crée guère des circuits

internes de croissance. Elle se fait même au détriment des campagnes qui bénéficient peu des effets redistributifs. Un tel développement a ainsi débouché sur un paradoxe surprenant : les activités les plus compétitives du secteur moderne dépendent directement de l'exploitation d'une agriculture traditionnelle et peu développée.

2. La polarisation des cultures de rente

En Europe, comme en Asie d'ailleurs, la dynamique d'industrialisation s'était fondée sur un ensemble de proto-industries, notamment dans le textile puis dans la sidérurgie. En Côte d'Ivoire, une telle proto-industrialisation est absente. Lors de l'indépendance, il n'existait guère d'industries ou d'activités autres que commerciales dans lesquelles investir. Les ressources ont été ainsi drainées essentiellement vers les cultures de rente ainsi que l'exploitation du bois. La croissance a même eu tendance à accentuer ce phénomène de polarisation.

Cette situation qui devait être transitoire s'est en réalité poursuivie jusqu'à nos jours. L'Etat a tenté de réagir en investissant dans d'autres secteurs. Mais ces projets d'investissement ont échoué et aujourd'hui l'Etat se trouve à bout de ressources financières : il est ainsi devenu encore plus dépendant des cultures traditionnelles d'exportation, seule source de devises. Les privatisations et la limitation du rôle de l'Etat renforcent encore la polarisation des cultures de rente, les privés n'étant pas incités à investir dans d'autres secteurs.

Le contexte international rend également toute diversification des exportations de plus en plus difficile. La contrainte de compétitivité de plus en plus exigeante imposée par le marché international confine la Côte d'Ivoire dans l'exportation de biens primaires peu transformés. La Côte d'Ivoire n'a en effet pas les moyens de créer des avantages concurrentiels basés sur la maîtrise d'une technologie performante.

Cette situation est d'autant plus dramatique que la concurrence pour les biens primaires est très vive. En effet, les pays sub-sahariens confrontés à des problèmes identiques tendent à développer le même type d'exportations. De manière encore plus préoccupante, de nombreux pays asiatiques se sont érigés en de nouveaux concurrents redoutables pour l'exportation de ces biens primaires.

De surcroît, les principales cultures de rente, le cacao et le café, sont produites de manière traditionnelle, au sein d'exploitations de très petite dimension qui ne permettent pas l'introduction de techniques nouvelles. Le passage à des plantations industrielles, utilisant des techniques modernes, et intégrées au secteur industriel est pourtant la condition sine qua non de

l'industrialisation ivoirienne. Nous voyons deux phénomènes essentiels qui s'opposent à un tel passage :

- Tout d'abord, l'introduction de plantations industrielles ne peut se faire sans un regroupement des terres. Or, le cacao occupe près de 450'000 petites exploitations. Même si la modernisation des cultures se faisait progressivement, un nombre considérable de cultivateurs se retrouverait démunis de toute ressource. Ils auraient dès lors le choix entre mourir de faim dans les campagnes ou se réfugier dans des zones urbaines déjà sursaturées et ne pouvant guère les intégrer.
- Ensuite, l'introduction de plantations industrielles n'est peut-être tout simplement pas rationnelle. La Malaisie elle-même a échoué dans sa tentative de développement de cultures cacaoyères modernes. Les plantations ivoiriennes sont viables de par la flexibilité extraordinaire des petits cultivateurs ; ces derniers vivent en grande partie de l'autoconsommation des cultures vivrières et se satisfont de revenus extrêmement bas. Même si elles s'avéraient techniquement possibles et malgré des gains liés aux rendements d'échelle, il est à craindre que des cultures industrielles ne soient tout simplement pas rentables. Un tel projet ne peut d'ailleurs pas être entrepris par l'Etat, à bout de ressources financières, et aucun privé ne saurait s'y risquer. L'initiative ne peut venir que des petits cultivateurs eux-mêmes, mais ces derniers ne disposent guère des ressources nécessaires.

Il est à craindre ainsi que l'économie continue d'exploiter jusqu'au bout des circuits de croissance qui ne sont pourtant pas viables à long terme. Seule une politique forte, coordonnée et imposée à l'ensemble des acteurs économiques permettrait un tel changement, à condition toutefois de mettre en place un ensemble d'instruments qui en atténuerait les effets négatifs sur la population. Une telle politique nécessiterait cependant un ensemble de ressources si considérables qu'elle semble tout simplement impossible à mettre en place.

3. La dichotomisation de l'économie

Le secteur exportateur était sensé jeter les bases essentielles au développement d'une économie interne complexe. Pourtant, les effets d'entraînement n'ont pas eu lieu et les marchés intérieurs sont trop étroits pour permettre le démarrage d'une production de masse. La majorité de la population vit à la campagne où l'autoconsommation est forte et les revenus très bas. La constitution de marchés régionaux tient également de la gageure. Les marchés se concentrent ainsi sur quelques centres urbains permettant guère plus que le développement d'une économie de proximité.

Les emplois urbains reposent d'ailleurs essentiellement sur la présence d'activités informelles et traditionnelles de très faible dimension. En 1995, ces activités regroupaient encore près de 90% de l'ensemble des emplois dans les zones urbaines. La croissance économique n'a que peu d'effets sur ce secteur. Une part importante de la consommation a en effet tendance à se reporter sur les biens importés et non sur les biens produits localement ; l'accroissement des revenus les plus élevés risque même de renforcer ce phénomène.

Par ailleurs, l'inflation démographique (due à la fois au mouvement naturel de la population et à l'arrivée de migrants) ainsi que l'arrivée de déflatés du secteur public, a engendré la multiplication de petites activités similaires, occupant les mêmes marchés. L'accroissement de ce secteur économique s'est fait au détriment des dynamiques internes et il est possible d'assister à différents phénomènes sources de blocage tels que :

- la multiplication des petites activités de survie,
- le manque d'opportunités et la concentration des activités sur des créneaux identiques qui mènent à une exacerbation de la concurrence. Cette évolution tend à mettre en péril des activités qui apparaissent pourtant comme étant rentables,
- les activités de commerce, plus rentables, tendent à proliférer au détriment des activités de production,
- les revenus sont très faibles et ont même eu tendance à baisser ; ils assurent la survie de petites unités de production mais ne permettent ni leur extension, ni le passage à un mode de production capitalistique,
- etc.

Une telle évolution mène ainsi à une dichotomisation très nette entre quelques activités économiques modernes se rattachant à l'économie mondiale et tout le reste de l'économie, centré sur des activités informelles ou de survie. La croissance, reposant essentiellement sur l'exploitation et surtout sur la commercialisation des cultures de rente, engendre ainsi un mécanisme pervers. Les firmes modernes exportatrices bénéficiant directement de ce système, tendent à constituer un secteur de plus en plus enclavé. Certes elles permettent des retombées de revenus à travers notamment les salaires distribués. Mais dans un tel système, les dynamiques locales, les effets d'économie externes ainsi les effets d'entraînement restent extrêmement limités. En effet, les entreprises les plus compétitives tendent à créer des liens avec d'autres entreprises étrangères au détriment du niveau local.

Il ne s'agit pourtant pas de rejeter la faute sur ces entreprises. La contrainte de compétitivité est telle qu'elles ne pourraient certainement guère survivre en agissant autrement. Elles se comportent ainsi rationnellement, et ont donc tout intérêt à chercher des partenaires compétitifs qui se trouvent rarement dans le pays. Le coût des transports internationaux extrêmement bas rend d'ailleurs la recherche de partenaires étrangers encore plus facile.

4. Le poids des infrastructures existantes

Certaines villes se sont développées considérablement, menant le pays à investir des sommes importantes dans l'infrastructure urbaine, la construction et les réseaux routiers. Des efforts considérables ont été entrepris pour développer notamment Yamassoukro, qui est devenue la capitale du pays.

Un tel effort n'était pas dénué de fondement ; il apparaissait en effet opportun de créer d'autres centres qu'Abidjan. Malheureusement, cette politique a largement échoué : Yamoussoukro apparaît aujourd'hui comme un centre artificiel, vide de toute industrie et dépendant des fonds étatiques pour survivre. L'expansion d'Abidjan mène également à des problèmes de plus en plus insolubles.

La politique d'investissement avait en effet été décidée durant les années fastes ; aujourd'hui elle pèse de plus en plus lourdement sur l'économie. Une partie importante du surplus investissable du pays doit être consacrée à l'entretien et au fonctionnement des infrastructures et n'est ainsi plus disponible pour des activités productives. Il est à craindre ainsi qu'une part importante de la croissance économique soit absorbée pour maintenir le fonctionnement d'une infrastructure vieillissante et qui n'a peut-être que peu d'effets sur la dynamique économique (à l'exemple de Yamoussoukro).

5. La concentration sur le centre urbain d'Abidjan

Nous pouvons finalement nous interroger sur l'expansion considérable d'Abidjan. Cette ville abrite non seulement plus de la moitié de la population urbaine totale du pays, mais surtout elle concentre l'essentiel de la production industrielle. Elle draine ainsi la majorité des investissements et des revenus, malgré les tentatives de désengorgement amorcées par le gouvernement ivoirien¹. La croissance économique du pays se confond dès lors avec la croissance économique d'Abidjan.

Quel type de production sera à même de se développer dans ce contexte ? Il est difficile de répondre à cette question. Certains micro-Etats, jouissant d'une situation géographique particulière ont certes pu se développer à l'exemple de Singapour. Mais il paraît totalement exclu qu'Abidjan puisse suivre un tel exemple. Nous risquons davantage d'assister à la croissance d'une ville dépendante de la seule rente agricole : la majorité des activités et

¹ Ainsi, par exemple, plus du 90% du transit naval passe encore par le seul port d'Abidjan, alors que le gouvernement a tenté de promouvoir le port de San Pedro. La part relative du port autonome de San Pedro dans le transit de marchandises tend même à diminuer : elle atteignait 14% en 1980, 11% en 1985 et 9% en 1990 et 1995.

des revenus urbains dépendent en effet directement ou indirectement de l'exportation des biens agricoles.

Abidjan peut difficilement s'affranchir de cette double dépendance (à la fois vis-à-vis des marchés extérieurs d'exportation et vis-à-vis de la rente agricole). Pour ce faire, elle devrait réussir à développer une industrie locale sur la base d'un marché élargi. Le marché interne est en effet beaucoup trop étroit pour assurer l'écoulement d'une production d'une certaine envergure.

L'espoir d'Abidjan serait dès lors de s'imposer comme le pôle économique pour la région ouest africaine et bénéficier ainsi d'un marché beaucoup plus large. Mais les problèmes politiques et économiques ne sont aujourd'hui guère résolus et une telle intégration, en supposant qu'elle puisse se faire, prendra du temps pour être effective.

Une comparaison des coûts intérieurs et des coûts internationaux des transports peut nous faire douter d'ailleurs de la possibilité d'une intégration économique régionale. Quelles sont en effet les chances de créer des réseaux locaux de production et de voir émerger des dynamiques régionales lorsqu'il est plus profitable d'importer les intrants et de travailler avec des entreprises de l'étranger ?

2.7. Les perspectives actuelles

Nous pouvons nous poser la question sur la poursuite d'un modèle de développement dépendant en grande partie des cultures du cacao. En effet, lorsque l'expansion de ces cultures aura atteint ses limites extrêmes, la Côte d'Ivoire sera confrontée à une situation des plus problématiques. Elle se trouvera face à un important service de la dette, qui atteint déjà aujourd'hui plus du quart de ses exportations, tout en devant faire face à une baisse de ses recettes d'exportation.

Le pays ne pourra guère se tourner vers l'extérieur pour financer son développement économique. De nos jours, les ressources financières extérieures compensent d'ailleurs à peine le service de la dette. Ainsi, entre 1990 et 1995, le total cumulé du service de la dette représentait le 80% du total des financements extérieurs reçus. De surcroît, une partie importante de l'épargne nationale est transférée à l'étranger, sous forme de salaires et de profits. Les flux de transfert avec l'étranger, qui auparavant pouvaient encore assurer le financement des investissements, est aujourd'hui devenu largement déficitaire.

Ce phénomène ne serait pas réellement préoccupant si de nouvelles bases de croissance pouvaient être créées. Mais, comme nous l'avons vu, les bases

actuelles de la croissance tendent à s'essouffler, sans que d'autres puissent les remplacer.

Les perspectives immédiates d'industrialisation sont ainsi peu encourageantes, ce qui n'est guère étonnant. L'industrialisation implique en effet la transformation des structures économiques, la mise en relation de l'ensemble des activités ainsi que la densification des réseaux d'échange ; un tel processus ne peut se faire qu'à long terme.

Le problème est que la Côte d'Ivoire, comme la plupart des pays d'Afrique sub-saharienne est obligée de s'adapter rapidement. L'ouverture des frontières, la libéralisation de l'économie ainsi que les politiques monétaire et commerciale entraînent une mise en relation de l'économie avec le marché mondial. Une telle évolution contraint le secteur industriel à satisfaire des critères internationaux de compétitivité, sur les marchés d'exportation bien sûr, mais également sur les marchés intérieurs soumis à la concurrence des biens importés.

La Côte d'Ivoire est ainsi face à un dilemme qui semble insoluble. D'une part la recherche de compétitivité externe et l'ouverture des frontières risque de bloquer durablement les dynamiques locales et les circuits nationaux de production. Mais, d'autre part, un développement centré sur les ressources internes ne paraît guère non plus envisageable.

Suivant les stratégies et les politiques choisies, l'avenir de la Côte d'Ivoire peut être sensiblement différent. Le développement de ce pays pourrait déboucher soit sur un système économique hétérogène, où seuls quelques secteurs ouverts sur l'extérieur sont compétitifs, soit sur une économie plus homogène où les activités sont mieux intégrées localement mais non compétitives sur le plan international. Mais aucun de ces deux systèmes n'est assimilable à celui d'une société industrialisée.

Chapitre VI

La non industrialisation comme état durable ?

Introduction

Les pays d'Afrique sub-saharienne ont connu des changements socio-économiques importants ; développement urbain, implantation d'entreprises modernes, extension des cultures d'exportation, développement du système d'éducation, etc. Les structures ne sont pas restées pré-industrielles ; elles ont évolué et se sont adaptées à des changements importants. Elles peuvent ainsi coexister avec une économie moderne, voire parfois s'y insérer, à l'exemple des cultures d'exportation souvent exploitées par des techniques traditionnelles dans des régions qui vivent encore majoritairement d'autosubsistance.

Toutefois, de telles transformations ne peuvent s'assimiler à un processus d'industrialisation durable. Les amorces industrielles et les politiques de développement n'ont pu entraîner de transition vers une société industrielle. Les pays sub-sahariens se qualifient en effet encore essentiellement par un système socio-économique non-industriel.

L'analyse historique des pays européens nous incite à mettre en relief deux grands facteurs explicatifs du blocage des sociétés sub-sahariennes :

- Le premier découle du rôle ou du comportement des acteurs sociaux. *L'action individuelle ou sociale est en effet au centre du processus de transformation des sociétés. L'industrialisation ne peut se faire sans une réorganisation du jeu social ; les comportements, les relations et les stratégies qui sous-tendent l'ensemble des activités économiques et sociales doivent se transformer. Il est particulièrement important de saisir les obstacles à ce niveau ; ils semblent en tout cas pertinents pour expliquer le blocage systémique de l'industrialisation.*
- Le deuxième facteur est lié à ce que nous avons appelé précédemment *la non convergence des facteurs initiaux du développement*. Les structures socio-économiques d'un pays doivent en effet se transformer de manière conjointe. Le processus est en ce sens systémique ; le blocage d'une structure particulière peut entraîner le blocage de l'ensemble du processus de transformation.

1. Le jeu des acteurs comme obstacle au processus d'industrialisation

1.1. Le comportement des acteurs

Il est devenu de plus en plus difficile de parler de rationalité ou de comportement rationnel des acteurs. Le terme de rationalité a en effet engendré une littérature aussi abondante que contradictoire et est devenu source d'une confusion extrême. Il nous paraît ainsi utile de chercher à préciser ici dans quel sens nous employons ce terme.

La rationalité est une notion extrêmement difficile à définir ; elle fait davantage appel à la psychologie des individus, aux modèles culturels ou aux règles sociales en vigueur dans une société plutôt qu'à une logique objective et calculable. Elle s'érige malheureusement trop souvent en un dogme universel qui tente d'expliquer l'ensemble des comportements et des relations économiques et sociales indépendamment de tout contexte historique, social ou politique.

Il peut être beaucoup plus fécond de chercher les déterminants du comportement des acteurs, indépendamment d'une logique universelle qui serait propre à l'être humain. Les comportements s'expriment en effet de manière différente selon les modèles culturels et les règles sociales dominants dans une société. Il n'est guère possible d'envisager une action individuelle comme totalement indépendante, vide de toute contrainte ou de toute règle sociale.

L'acteur vit et agit dans un univers de règles sociales qui limitent mais aussi qui donnent un sens à son action. Ces règles procèdent d'une construction historique propre à chaque société. Ainsi, un acte qui a sens dans une société donnée, peut être dénoué de sens et devenir *irrationnel* dans une autre société¹. La rationalité ne se pose qu'en relation étroite avec le système économique, social, et politique en place !

¹ Nous pouvons prendre un exemple simple qui permet d'éclairer cette problématique. Dans une société industrialisée telle que la Suisse, il est tout à fait rationnel pour le consommateur d'acheter un produit particulier en plus grande quantité pour bénéficier d'une baisse de prix. Un consommateur qui utilise un décilitre d'huile par jour préfère en effet acheter un litre d'huile qui durera dix jours. Un tel comportement peut pourtant être *irrationnel* dans un village africain, et ce malgré l'éloignement des marchés. En effet, si les relations communautaires sont fortes, et que le partage avec la famille élargie est une obligation, alors l'acteur préférera souvent n'acheter qu'une faible quantité qui lui servira à sa consommation quotidienne (dans l'exemple donnée, il achètera chaque jour un décilitre d'huile qu'il ne sera pas obligé de partager). La survie des réseaux de solidarité repose en effet souvent sur un partage qui doit resier 'raisonnable'.

Il serait pourtant erroné de supposer un conditionnement social qui exclurait tout comportement individuel spécifique. Il existe en réalité une construction double ; le comportement de l'acteur se construit à l'intérieur d'un système donné. Friedrich Hayek a particulièrement bien mis en évidence cette dialectique entre l'action de l'acteur d'une part et les règles de la société d'autre part. Une action n'est pas neutre, elle peut avoir un effet sur les règles existantes ; mais ces dernières, en retour, déterminent également le comportement des acteurs. Les règles et les normes ne sont ainsi pas déterministes. Elles s'imposent à l'acteur, mais peuvent également se transformer sous son impulsion.

Hayek suppose en effet que les règles sont le résultat d'une longue évolution de la société et emmagasinent l'expérience de plusieurs tâtonnements qu'aucune intelligence individuelle ne serait capable d'acquérir. Ainsi, « il n'y aurait aucune exagération à dire que le point de départ de la théorie sociale - et sa seule raison d'être - est la découverte qu'il existe des structures ordonnées, qui sont le résultat de l'action d'hommes nombreux mais ne sont pas le résultat d'un dessin humain » (1980 (1), 43).

Le choix stratégique ne peut se fonder que sur un savoir incomplet, même si l'agent économique le traite comme s'il était complet et certain. En ce sens, les structures et les règles d'une société résultent non d'une intelligence abstraite, mais d'interactions complexes et de l'évolution des pratiques. L'acteur, pour Hayek, va chercher à s'adapter à de nouvelles situations qu'il ne peut réellement anticiper : « la seule manière de donner à notre vie un ordre quelconque c'est d'adopter certaines règles générales ou principes et adhérer strictement à ces règles que nous avons adoptées en faisant place aux nouvelles situations comme elles arrivent » (1967, 90).

Hayek pousse cependant son analyse plus loin. L'acteur est guidé non par des faits concrets déterminés, mais par des types de conduites - souvent inconscients - appropriés aux circonstances. Les individus agissent dans les limites d'un ordre sur lequel ils comptent pour décider de leurs actions. « L'on manque facilement de voir combien tout ce qui est véritablement social est nécessairement abstrait et général, et combien de ce fait nos décisions sont enfermées dans des limites mais non pas entièrement déterminées. Nous pensons d'habitude que ce qui nous est familier et bien connu, c'est le concret et le tangible, et il faut faire quelque effort pour nous rendre compte que ce que nous avons en commun avec nos semblables n'est pas tant la connaissance des mêmes faits précis, que la connaissance de quelques caractères généraux et souvent fort abstraits, d'un certain milieu » (1980 (2), 13).

Douglass North a eu le mérite de reprendre cette intuition forte d'Hayek en insistant sur les « modèles mentaux » qui seraient à la base du comportement des individus. Ce qui compte selon North, c'est la perception que les acteurs ont de leur environnement : les acteurs se construisent un schéma mental qui leur permet d'interpréter la réalité et, ainsi, d'agir conformément à cette interprétation. Les modèles mentaux se trouveraient en relation étroite avec

les institutions : « mental models are the internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment ; institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment » (1994, 363).

Cette idée nous paraît intéressante. L'homme ne peut en effet saisir la réalité dans toute sa complexité ; il doit procéder par déductions, ordonner les informations, rechercher des liens de causalité. Sa perception ne peut qu'être partielle et ne s'assimile en aucun cas à la réalité. En clair, l'homme se crée un modèle mental qui lui permet tout simplement d'agir.

En suivant Hayek et North, la dynamique de changement pourrait ainsi être perçue comme un processus dialectique entre la perception des acteurs d'une part et les institutions, les règles et les normes d'autre part. A notre sens, cette analyse est féconde pour comprendre les mécanismes à la base du changement. Elle permet en effet de mettre l'accent à la fois sur le rôle actif de l'acteur et sur les contraintes et les règles sociales qui régissent son comportement.

Toutefois, il n'est pas possible de suivre ces auteurs quant à l'évolution supposée de la dynamique. Nous ne pouvons admettre, comme le fait North, que les perceptions des acteurs vont peu à peu s'améliorer et permettre de transformer les institutions jusqu'à les rendre parfaitement efficaces.

North s'appuie sur l'idée - séduisante mais erronée - d'un changement ordonné et orienté de la dynamique sociale. Cette erreur est déjà apparente chez Hayek. Cet auteur envisage en effet une évolution ou une *maturation* des sociétés, à travers laquelle certaines règles et normes seraient sélectionnées de manière presque naturelle.

L'analyse de Hayek est empreinte d'un certain idéal darwinien de l'évolution, même s'il se défend d'en faire un schéma déterministe. Cet auteur soutient en effet l'idée d'un ordre construit à travers le temps. Les règles qui sous-tendent les comportements individuels sont élaborées historiquement ; elles résultent de longs tâtonnements, d'une élaboration qu'aucune intelligence individuelle ne saurait embrasser dans sa totalité. Mais il existe une transmission culturelle débouchant sur la formation des institutions sociales ; ces dernières sont ainsi soumises à un processus de sélection.

Hayek nuance toutefois les effets du processus de sélection au niveau des institutions sociales. Hayek va même s'opposer aux lois inhérentes à l'évolution : « [un] grave malentendu, qui a occasionné le discrédit de la théorie de l'évolution sociale, est la croyance que la théorie de l'évolution consiste en 'lois de l'évolution'. Cela n'est vrai, au plus, que dans un sens spécial du mot 'loi', et ce n'est certainement pas vrai, quoi qu'on le pense souvent, dans le sens de la constatation d'une séquence nécessaire de stades ou de phases par lesquels devrait passer le processus d'évolution, séquence qui par voie d'extrapolation conduit à prédire un cours déterminé pour l'évolution. La théorie de l'évolution proprement dite ne fournit rien de plus que la description d'un processus dont le résultat dépendra d'un très grand nombre de faits particuliers, bien trop nombreux pour que nous les connaissions en totalité et, par conséquent, ne conduit pas à des prédictions quant à l'avenir. nous sommes donc réduits aux

'explications du principe' ou à des énonciations sur le seul schéma abstrait que le processus devra suivre. » (1980 t1, 27).

Hayek perçoit les limites profondes des théories évolutionnistes. Mais il nous paraît regrettable qu'il n'ait pas su par ailleurs s'en détacher totalement. Sa pensée reste en effet entachée d'une certaine ambiguïté ; d'une part il admet qu'on ne peut réellement transposer une théorie de l'évolution en sciences sociales, mais d'autre part, il en retient malgré tout la « conception de base » : « il y a d'importantes différences entre la façon dont opère le processus de sélection dans la transmission culturelle qui conduit à la formation des institutions sociales, et dans la sélection des caractères biologiques innés et leur transmission par héritage physiologique. (...) Mais bien que le schéma de la théorie darwinienne ait seulement une portée limitée sur [les aptitudes transmises culturellement] et que son emploi littéral conduise à de graves distorsions, la conception de base de l'évolution est la même dans les deux domaines » (1980 t1, 26-27).

Douglass North, d'une certaine manière, va résoudre l'ambiguïté de Hayek en supposant un déterminisme ou du moins une direction au changement. Pour North, il existe un processus d'apprentissage que l'on pourrait qualifier à la fois de cumulatif et de collectif : il se forme à travers l'expérience des générations passées et se concrétise dans les institutions, les techniques ou encore les manières de faire. Le changement opérerait par choix sélectif, favorisant les comportements ou les institutions les plus efficaces au détriment de celles qui le sont moins. Le changement entraînerait dès lors un perfectionnement automatique ou *naturel* des institutions.

Dans une telle analyse, la dialectique telle que posée par Hayek perd en grande partie de sa substance. Les acteurs ont non seulement une totale liberté pour transformer les règles, mais ils ont également la capacité de les juger de manière objective. Les individus ne modifient ainsi une règle que s'ils perçoivent qu'elle sera alors davantage performante. Une règle ou une institution ne s'impose *in fine* que si elle est aussi efficace que possible.

Il est vrai que North a lui-même nuancé cette vision : pour lui le processus d'apprentissage est collectif et nombre de facteurs peuvent l'influencer, en particulier la culture ou le système de pouvoir en place : « the current learning of any generation takes place within the context of the perceptions derived from collective learning. Learning then is an incremental process filtered by the culture of a society which determines the perceived payoffs, but there is no guarantee that the cumulative past experience of a society will necessarily fit them to solve new problems » (1994, 364).

L'analyse de North semble suggérer la présence de deux forces contradictoires ; d'une part une sélection naturelle qui entraîne automatiquement un processus de perfectionnement ou d'amélioration des institutions et d'autre part une force *sociale* (la culture ou le système de pouvoir en place) qui peut y faire obstacle. Cette analyse n'est pourtant pas tenable et occulte en grande partie les véritables sources du changement. En réalité il n'existe pas de force, ou de *loi* extérieure au système socio-

économique qui puisse orienter le changement. Les lois ne sont pas immuables et universelles : elles sont créées par l'homme. L'ordre ou la cohérence découle du système lui-même ; les institutions et les règles résultent d'une construction sociale.

Ainsi, l'ordre n'est pas imposé de l'extérieur, mais il est créé par le système. Une règle ne s'impose pas parce qu'elle est performante en soi, mais uniquement parce qu'elle est jugée compatible avec l'ensemble du système. Il ne peut y avoir en ce sens de critère absolu et objectif. Les acteurs n'adoptent pas une règle parce qu'elle est performante, mais uniquement parce qu'elle est perçue comme satisfaisante, voire acceptable.

Il devient nécessaire ici de s'affranchir des schémas évolutionnistes, présentant la société comme une accumulation du savoir et des connaissances passées et procédant par là d'un long processus de maturation. L'organisation économique et sociale et les institutions de la société actuelle ne peuvent être considérées comme plus mûres ou plus évoluées que par le passé. Elles ne représentent pas la somme accumulée du savoir et des connaissances passés.

En réalité, le contexte historique change : les institutions d'aujourd'hui répondent à des problèmes qui ne se posaient pas auparavant. Elles sont le fruit d'un ensemble d'interactions plutôt qu'un acte construit ou réfléchi. Le changement ne présuppose pas, parce qu'il est choisi, qu'il est meilleur ou qu'il permet de résoudre de manière plus rationnelle les problèmes. Il traduit plutôt une adaptation à la complexification du système.

La diffusion des pratiques et les effets d'apprentissage existent effectivement, mais uniquement durant des périodes de stabilité. Dans un contexte de changements ou de transition économique, la réalité est toute autre. Les règles se recomposent, se transforment, non pas dans un processus d'évolution continue, mais à travers des ruptures parfois abruptes. Les effets d'apprentissage ne peuvent qu'être partiels. Un laps de temps plus ou moins long s'écoule en effet entre la prise de décision et la sanction de cette décision. L'environnement qui a entraîné la prise de décision peut ainsi avoir changé, s'opposant à un bouclage du type : prise de décision - apprentissage - anticipations revues - prise de décision.

La complexité du système économique ne se saisit pas mieux à travers le temps. Affirmer que certains comportements seront, à un moment donné, sanctionnés ne nous aide guère. On pose en effet le problème a posteriori : on ne connaît le résultat d'une action que lorsque le système la sanctionne véritablement. Il nous semble que la principale caractéristique d'une transition ou d'un changement socio-économique est l'incertitude. Il n'est pas possible au préalable de connaître l'ensemble des effets d'une action. Il existe un décalage entre les objectifs désirés et les effets réels des actions entreprises pour atteindre ces objectifs. Il nous semble important de nous arrêter un instant sur cette notion d'incertitude.

1.2. L'incertitude dans une dynamique de transition

Toute transition est source de rupture du système économique et social d'une société ; elle implique la transformation des règles et des normes qui étaient jusqu'alors en vigueur et qui structuraient le comportement des acteurs. Les modèles et les règles conscientes et inconscientes sur lesquels repose le comportement des acteurs changent. Des manières de faire, ou d'agir, qui autrefois assuraient la continuité d'une activité économique vont soudain se trouver inadéquats. Les acteurs vont tendre à reconstituer peu à peu de nouveaux modèles de comportement, à réorganiser un système institutionnalisé de règles ; mais il n'est guère possible d'anticiper la reconstitution d'un tel système.

L'action d'un acteur résulte à la fois d'un processus de réflexion individuelle et de contraintes extérieures imposées par son environnement. Une telle action ne peut être déterministe, elle se caractérise avant tout par son imprévisibilité. Les résultats ne sont pas connus par avance et les effets sont souvent non voulus. Ni l'acteur lui-même, ni un observateur hypothétique ne peuvent saisir dans leur totalité les effets d'une action.

Les comportements, dans un climat d'incertitude, ne se fondent pas sur des calculs de probabilités. Les prévisions, ou les anticipations des acteurs se basent sur des structures existantes, et reposent ainsi sur le connu ou du moins sur l'environnement présent. Prévoir, c'est ainsi concevoir les résultats et les effets de nos actes. Ces derniers sont pourtant souvent, imprévisibles.

Le fait réel et la construction mentale qui l'ont précédé sont en effet, de par leur nature même, différents ; la prise de décision se fonde sur l'élaboration intellectuelle d'un événement qui n'est pas encore réel. « Un univers, où les résultats seraient soumis à des lois de probabilités calculables, et que les hommes chercheraient à découvrir, et selon lequel ils agiraient, serait un univers où régnerait la certitude, et non l'incertitude ; dans un tel univers, les suites d'un acte prévu pourront être énumérées sur une liste, et cette liste, tenue pour complète ; il n'y a plus là de place pour la décision qui doit être à la fois non arbitraire et non prévisible. Les individus imaginent, et nous ne savons par quelles voies, les conséquences qui leur viennent à l'esprit ; celles-ci peuvent être neuves au sens le plus absolu et le plus radical, surgies sans rapport avec le passé et le présent de l'individu. Si telles sont les origines de son choix et de l'acte, la décision de parfaire cet acte sera dite créatrice, ouvrant chaque fois, pourrait-on dire, une nouvelle dimension dans cet espace abstrait qui englobe toutes choses futures. » (Schackle, 1967, p.9).

Il nous semble particulièrement important d'insister sur la différence entre un environnement probabilisable et un environnement incertain. La connaissance probabiliste repose sur l'observation de fréquences relatives ; elle établit des régularités pour une série d'expériences homogènes et divisibles. L'exemple type serait celui du dé où la même loi de probabilités reste valable à chaque lancement. L'expérience peut ainsi être renouvelée indéfiniment sans altérer les lois de distribution. Au niveau d'une société, les changements ne peuvent être perçus de cette manière. Comme l'indique

Shackle : « si les probabilités peuvent être appliquées, dans le champ des affaires humaines, aux conséquences éventuelles d'un acte, ce ne peut être que dans des termes statiques » (1967, 42).

Chaque expérience est en effet unique et ne peut être répétée dans de mêmes conditions. Les actions des acteurs économiques ne sont pas soumises à des régularités observables. Le système est dynamique et entraîne par là même une transformation de l'environnement dans lequel les décisions ont pris corps.

L'incertitude est ainsi générée par le changement ou plus précisément, par la dynamique du système. Elle n'est toutefois pas uniquement le résultat ou l'effet du changement ; elle peut aussi en être une des causes principales. L'incertitude est en effet *créatrice* ; elle pousse à entreprendre, à créer de nouvelles activités, voire à briser les hiérarchies sociales comme ce fut le cas en Europe.

John Maynard Keynes a de manière fort brillante mis en lumière cette problématique. Selon Keynes, les agents économiques ne possèdent qu'une information limitée ou « précaire » pour évaluer les rendements à venir d'un investissement ; « notre connaissance des facteurs qui gouverneront le rendement d'un investissement quelques années plus tard est en général très frêle et souvent négligeable » (1969, 165). Il existe en ce sens une volonté des acteurs de se baser sur des données présentes et certaines, qui ne permettent pas de faire des anticipations réalistes.

Keynes suppose que les anticipations se fondent sur une pure convention et non un calcul rationnel : « Dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure convention. Cette convention réside essentiellement (...) dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement. L'expérience constante nous enseigne qu'une telle hypothèse est des plus improbables. Les résultats d'un investissement qui apparaissent effectivement après une période de plusieurs années concordent très rarement avec la prévision initiale. Nous ne pouvons pas non plus donner à notre attitude un caractère rationnel en disant qu'un homme en état d'ignorance n'a qu'une chance sur deux de se tromper et qu'il subsiste par conséquent une prévision moyenne du point de vue actuariel basée sur des probabilités égales. Car on démontre aisément qu'à vouloir fonder des probabilités arithmétiquement égales sur un état d'ignorance on aboutit à des absurdités. » (1969, 167).

Pour Keynes, il serait vain de chercher à expliquer le changement à travers un comportement *rationnel* des acteurs. Un entrepreneur n'agit pas en fonction d'une prévision mathématique des bénéfices mais uniquement en fonction d'un dynamisme naturel ; « le calcul exact des bénéfices y joue un rôle à peine plus grand que dans une expédition au Pôle Sud » (1969, 176). En effet : « les hommes d'affaires jouent un jeu mixte d'adresse et de hasard dont les résultats moyens pour les joueurs ne sont pas connus de ceux qui prennent une main. Si la nature humaine n'avait pas le goût du risque, si elle n'éprouvait aucune satisfaction (autre que pécuniaire) à construire une usine ou un chemin de fer, à exploiter une mine ou une ferme, les seuls investissements suscités par un calcul froidement établi ne prendraient sans doute pas une grande extension. » (1969, 166).

Keynes met en lumière ici un mécanisme important du changement. L'incertitude peut en effet créer un climat propice à la prise de risques *non probabilisables*. Les acteurs ne raisonnent pas sur des informations disponibles et ne cherchent pas à optimiser leurs gains ; ils agissent également selon d'autres motivations¹. Leur action ne s'inscrit pas dans la logique de fonctionnement du système ; elle cherche à s'y soustraire, à transformer le cadre même dans lequel elles prennent forme.

Un exemple intéressant nous est fourni par le développement des réseaux ferroviaires, qui ont été à la base de la seconde vague d'industrialisation en Europe. Dans un premier stade surtout, l'investissement était hautement risqué et, de surcroît, une très longue période pouvait s'écouler avant que des bénéfiques rémunérateurs soient générés. Non seulement les risques étaient fort peu connus, mais les données concernant tant les recettes que les coûts de construction et d'exploitation demeuraient incertains. Les financiers étaient souvent contraints de trouver des modes de financement incitateurs, voire parfois tout simplement fallacieux, qui furent souvent qualifiés par les contemporains de « spéculations frauduleuses » (François Caron, 1978).

L'Etat dut d'ailleurs intervenir de manière substantielle pour soutenir des constructions de lignes ferroviaires risquées et déficitaires. « Des risques exceptionnels pour des profits de toute manière lointains, associés à des espoirs de développement sans limite, permettaient particulièrement lorsque l'initiative privée refusait de les courir (ce qui fut la règle à partir des années 1860) de justifier le recours à des modes de financement faisant appel à des motivations autres que la recherche de profit, que l'Etat construise lui-même le réseau tant désiré, ou qu'il soutienne de son aide l'initiative privée défaillante par un système de subventions ou de garanties d'intérêt. » (François Caron, 1978, 149).

La construction des chemins de fer, qui fut pourtant à la base de la deuxième vague d'industrialisation en Europe, apparaît ainsi sous de nombreux aspects peu compatible avec une rationalité individuelle des acteurs. Les réseaux naissent et se développent dans un premier temps moins sous l'impulsion d'entrepreneurs rigoureux que sous celle d'aventuriers et de spéculateurs.

Il existe cependant une autre raison qui nous apparaît également fondamentale. De nombreux auteurs ont souligné les obstacles consécutifs au système de pouvoir en place. Ce dernier est souvent perçu comme cherchant à assurer sa pérennité : les institutions sont créées au profit des détenteurs du pouvoir qui vont tendre à les préserver. Pour Douglass North, par exemple « [she] institutions are not necessarily or even usually created to be socially efficient ; rather they, or at least the formal rules, are created to serve the interests of those with the bargaining power to create new rules. In a zero transaction cost world, bargaining strength does not affect the

¹ Schumpeter évoquait déjà clairement divers motifs psychologiques qui poussent l'entrepreneur à innover, tels que la volonté de créer un « royaume », la volonté de conquérir, le désir de combattre ou encore la joie de créer ou tout simplement d'exercer son ingéniosité.

efficiency of outcomes ; but in a world of positive transaction costs it does – and it thus shapes the direction of long-run economic change » (1995, 20).

Le pouvoir en place peut ainsi s'opposer à l'émergence de groupes d'acteurs qui manifestent des intérêts divergents. L'industrialisation s'accompagne pourtant indubitablement d'une remise en cause des hiérarchies sociales et donc du système de pouvoir en place. Le résultat découle d'interactions complexes et de compromis divers ; il n'est pas évident que des institutions plus favorables au développement puissent s'imposer d'emblée. L'incertitude joue à ce niveau un rôle fondamental ; les acteurs ne connaissent par avance ni les résultats ni les effets d'une action ou d'une décision. Ils peuvent ainsi accepter, voire même participer à un changement qui leur sera pourtant défavorable !

1.3. Le comportement des acteurs comme obstacle au changement

1.3.1. Les routines

Il est important de souligner ici le rôle paradoxal que joue l'incertitude. Nous avons en effet cherché à montrer que, dans un processus de transition, elle était un facteur favorable au changement. Pourtant, elle peut aussi se révéler un obstacle majeur à la transition. Si d'une part l'incertitude pousse à entreprendre, à créer, voire à briser les hiérarchies, comme ce fut le cas en Europe, d'autre part elle pousse les acteurs à se retrancher vers le connu, à se rattacher à des habitudes ou des manières de faire sécurisantes.

Pour éclairer ce paradoxe, nous pouvons reprendre l'exemple de l'industrie lainière lors de l'industrialisation anglaise, tel que cité par Paul Mantoux (1992). Les régions qui paraissaient les plus avancées en ce domaine étaient celles de l'Est et du Sud-Ouest tels les comtés de Norfolk, Devon, Wilts ou Somerset. C'était dans ces régions que se concentrait le capital commercial et où les techniques et les modes de production étaient les plus avancées. Le Nord semblait désavantagé ; la production était éclatée en un grand nombre de petites entreprises mal équipées. Or c'est précisément au Nord, dans le Yorkshire que la grande industrie a fait son apparition.

Pour Paul Mantoux, ce phénomène s'explique par un ensemble de résistances et de routines qui ont empêché les premiers entrepreneurs de la laine à passer à un autre régime économique. « Les entrepreneurs, habitués aux méthodes que certains d'entre eux avaient pratiquées de père en fils, ne se résolvaient pas aisément à les modifier. Ils s'effrayaient de la dépense en bâtiments et en outillages qu'entraînait l'installation d'une fabrique. A quoi bon s'imposer des charges si lourdes, lorsqu'on pouvait - il le croyaient du moins - réaliser les mêmes bénéfices avec beaucoup moins de frais et de risques ? De la situation qu'ils occupaient à celle de chefs d'industrie, la distance n'était pas grande : mais cette distance ils jugeaient inutile de la franchir. Ils subirent bientôt les conséquences de leur inertie. » (1992, 315).

Les comportements sont contraints par un ensemble de *structures* (institutions, organisations ou règles) qui assurent la cohésion d'ensemble mais qui peuvent aussi s'opposer au changement. Les structures ont un effet de prégnance ou d'emprise sur les comportements. Les acteurs se rattachent à des règles de conduite ou à des routines rassurantes car elles permettent la continuité des activités économiques et sociales existantes : « rules provide, as it were, safe bounds for behavior in a relatively unbounded world. Institutions are the social crystallization or rule-following behavior, or, in other words, the overall pattern of many individuals following a similar rule. (...) Time and genuine uncertainty promote the following rules and the development of institutions. The later, in turn, serve to reduce, but not eliminate, the unboundedness of the economics system by providing the stable patterns of interaction » (O'Driscoll and Rizzo, 1996, p.6).

D'une certaine manière, Keynes mettait déjà l'accent sur une certaine propension des acteurs à chercher une stabilité dans les affaires ou du moins à s'appuyer sur un « état de confiance ». Les acteurs vont moins tenter d'anticiper les changements que supposer une continuité de la situation actuelle: « il serait absurde, lorsqu'on forme des prévisions, d'attacher de poids aux choses très incertaines. Il est donc raisonnable de se laisser guider dans une large mesure par les faits dont on se sent suffisamment certain, même s'ils n'ont pas pour le résultat considéré une importance aussi décisive que d'autres faits dont on n'a qu'une connaissance limitée et imprécise. C'est pourquoi les faits actuels jouent un rôle en quelque sorte disproportionné dans la formation de nos prévisions à long terme; notre méthode habituelle consistait à considérer la situation actuelle, puis à la projeter dans le futur après l'avoir modifiée dans la seule mesure où l'on a des raisons plus ou moins précises d'attendre un changement. » (1969, 164).

Keynes montre bien l'importance que joue la situation présente dans l'anticipation des acteurs. Mais nous aimerions plutôt insister sur un élément qui nous semble plus fondamental : les acteurs économiques ne fondent pas leur anticipation sur une connaissance objective et exhaustive de l'environnement. En effet, la pensée humaine ne sert pas à compiler des données et des informations de manière neutre. Elle est à la fois sélective et subjective ; nous interprétons les informations à disposition avant de les utiliser. Les comportements sont moins déterminés par des faits réels que par une reconstruction logique et interprétative de la réalité.

Comme nous l'avons déjà précisé précédemment, la construction de tels « schémas mentaux » est intimement liée au système socio-économique. Le comportement des acteurs est influencé principalement par un ensemble de règles, de normes, de conventions ou de lois qui assurent la cohérence du système en place. Ce dernier permet ainsi de gérer l'incertitude : les agents peuvent se reposer sur des règles ou des institutions qui sont stables à travers le temps.

La notion de *système* nous permet de mieux éclairer la problématique de l'incertitude. En effet, tant que la cohérence du système est assurée, les acteurs peuvent s'appuyer sur des routines ou des manières de faire traditionnelles pour gérer l'incertitude. Par contre, la rupture de l'équilibre

ou de la cohérence du système implique une reconstitution des règles et des institutions. Les comportements ou les manières de faire *traditionnels* se trouvent dès lors en porte-à-faux avec l'émergence d'un nouvel ordre économique et social. Ce n'est que dans une telle phase de transition que l'incertitude se révèle un facteur favorable au changement.

La cohérence d'un système socio-économique semble dès lors assurée par un ensemble structuré de règles et de normes partagées sur lequel les comportements se cristallisent. L'individu n'agit pas à travers une succession de choix rationnels : dans la plupart des cas son comportement est dicté par les règles en vigueur. C'est en ce sens que nous pouvons parler de *routines* ou de *routinisation* des comportements.

Le choix routinier remplace le choix rationnel dans les situations connues, susceptibles de se reproduire. Les routines ou les habitudes ne s'imposent pas parce qu'elles sont optimales mais uniquement par *commodité* : elles permettent aux individus d'agir dans un environnement complexe. Elles tendent ainsi à réduire l'incertitude, les acteurs préférant agir dans un environnement stable et connu.

Un des premiers auteurs à relever l'importance des routines dans le comportement des acteurs fut Thorstein Veblen. Pour ce dernier, les individus imitent en effet les habitudes et les traditions dominantes dans une société. Il existe à ce niveau un processus d'auto-renforcement : des habitudes particulières vont se diffuser à travers l'imitation, créant de nouvelles institutions ou renforçant les institutions déjà présentes ; et ces institutions vont à leur tour influencer sur les habitudes.

Certains économistes, que l'on a parfois qualifiés d'*évolutionnistes* ont suivi la piste ouverte par Veblen. L'accent a essentiellement été mis sur la *routinisation* des comportements. Nelson et Winter furent parmi les premiers à vouloir démontrer que les entreprises se composent d'un ensemble de routines et de compétences qu'elles ont tendance à reproduire. D'autres auteurs ont tenté d'étendre cette théorie à l'ensemble des comportements individuels. Hodgson, par exemple, écrit : « Habits are essential to deal with the complexity of everyday life ; they provide us with a means of retaining a pattern of behaviour without engaging in global rational calculations involving vast amounts of complex information. Fortunately, human agents have acquired habits which effectively relegate particular ongoing actions from continuous rational assessment » (1993, 233).

Ainsi, les acteurs peuvent préférer conserver d'anciennes techniques et manières de faire qui ont été éprouvées, plutôt que d'en adopter de nouvelles même si ces dernières se révèlent plus efficaces. De manière générale, la routine sous-tend un ensemble de relations, économiques et sociales, voire de solidarités, qui assurent la cohésion d'un groupe spécifique. Le changement tend à rompre l'ensemble des routines qui s'exercent au sein de ce groupe. Les résistances sont d'autant plus fortes que les relations sont subjectives,

interpersonnelles, voire inconscientes ; elles se rattachent souvent à la tradition, à la coutume ou à des modèles culturels spécifiques. L'adoption de nouvelles techniques agricoles, par exemple, risque de rompre un équilibre villageois complexe ou du moins de mettre à mal les solidarités et les réseaux communautaires en place.

Dans un environnement incertain, les acteurs ont certainement intérêt à conserver les structures existantes tant qu'elles assurent un mode de vie jugé *satisfaisant*. Dans un premier temps, l'accroissement de l'incertitude risque même de renforcer les structures en place, les acteurs cherchant à la limiter en se rattachant à des manières de faire connues. Il paraît en effet logique de préférer une situation connue où il est possible de prévoir les effets d'une action et d'anticiper des résultats à venir à une situation incertaine, même si à terme cette dernière peut *potentiellement* déboucher sur un accroissement de bien-être.

En Afrique, un tel phénomène semble jouer un rôle important. L'incertitude s'est considérablement accrue depuis les indépendances de par l'évolution du contexte international, mais aussi de par certains changements socio-politiques et la crise économique qui affecte ces pays depuis les années 1970. De nombreuses tensions, ruptures de l'ordre économique et social, des changements de comportement sont apparus, mais tout en étant gérés par le système ; ils n'ont ainsi pas engendré de mutation durable des organisations et des institutions en place.

Pour qu'une transition s'amorce, il faut une mutation profonde et irréversible des structures socio-économiques entraînant une transformation des routines et des modèles de comportement. Mais un tel changement n'est pas évident ; il se fait rarement de manière naturelle. Il au contraire souvent forcé, les acteurs étant poussés à réagir face à des changements brutaux d'environnement. Nous avons déjà mentionné l'importance d'un environnement *incitateur* dans le processus d'industrialisation en Europe. Dans le cas de l'Angleterre, nous avons vu comment la concurrence du textile asiatique et indien avait contraint les industriels anglais à réagir. De même, la raréfaction des forêts a également conduit au remplacement du charbon de bois par le coke dont la technique était déjà connue, mais peu utilisée.

Pourtant, en Afrique, les pressions extérieures n'ont pas suffi à induire de tels changements. Un environnement incitateur ne suffit en effet pas ; il faut également que les acteurs aient la possibilité de réagir. Deux phénomènes nous semblent particulièrement importants à mentionner :

Premièrement les acteurs ont d'autant plus tendance à se replier sur des manières de faire traditionnelles, ou des comportements *routiniers* que leur marge de manœuvre est faible. En effet, le changement entraîne un résultat incertain qu'ils doivent assumer. Or, en Afrique, les acteurs n'ont souvent que

des marges de manœuvre très étroites. Nous pouvons ainsi nous demander quelle est la liberté d'action pour un paysan vivant essentiellement d'autosubsistance ; s'il décidait d'introduire de nouvelles cultures ou de nouvelles méthodes de production, toute erreur entraînerait la famine. La sanction du système est telle que les acteurs préfèrent souvent renoncer à introduire des innovations pour se concentrer sur des méthodes peut-être moins efficaces, mais dont les résultats sont connus ou du moins prévisibles.

Deuxièmement, l'incertitude pousse à choisir des activités connues, dont les risques peuvent être évalués. Il n'apparaît en effet guère rationnel d'investir dans des activités productives encore peu développées, voire inexistantes, et dont les résultats sont incertains. Serait-il rationnel pour un entrepreneur d'investir, par exemple, alors que les marchés sont embryonnaires, les débouchés incertains et le transport mal assuré ?

John Maynard Keynes, déjà, mettait en garde sur le choix des acteurs qui peut les conduire à se détourner des activités productives : « tant que les individus auront l'alternative d'employer leur richesse, soit à thésauriser ou à prêter de l'argent, soit à acheter des biens capitaux réels, on ne pourra rendre le second terme de l'alternative assez attrayant (surtout pour ceux qui n'administrent pas les biens capitaux et qui n'ont aucune connaissance spéciale à ce sujet) qu'en organisant des marchés où ces biens puissent être aisément transformés en espèces » (1969, 175).

Les détenteurs de capitaux ont *naturellement* tendance à investir dans des activités existantes, dont les marchés sont déjà organisés et où les risques restent prévisibles. En Afrique, les capitaux sont ainsi attirés par quelques activités principalement d'exportation. Ce phénomène pousse les pays les moins développés à la mono-exportation ou du moins à se spécialiser dans l'exportation de quelques produits rentiers.

1.3.2. La parcellisation des décisions

Dans un environnement incertain, le choix *rationnel* des acteurs peut ainsi se trouver en porte-à-faux avec une logique d'industrialisation. Il nous paraît intéressant de souligner ce point. En effet, si le comportement des acteurs mène à un blocage de la dynamique de développement, ce n'est pas parce que ces derniers agissent de manière irrationnelle ; c'est au contraire, parce que leur comportement est rationnel.

Cette remarque mérite un certain développement. Il est vrai, comme nous venons de le suggérer, que la rationalité des acteurs les pousse à préférer des activités connues, dont les profits sont quantifiables et prévisibles. Mais il peut être plus important d'insister sur un autre phénomène ; rien ne permet de penser que les actions ou les stratégies des acteurs sont convergentes. Au contraire, elles sont le plus souvent conflictuelles ; elles ne poursuivent pas toutes les mêmes objectifs. Même si les stratégies des acteurs ne cherchent pas à

s'opposer de manière voulue ou consciente, elles interagissent les unes par rapport aux autres et peuvent se contrecarrer. Chacune des stratégies décidée peut paraître cohérente et rationnelle compte tenu du contexte dans lequel elle a pris corps. Pourtant, le résultat global dépend de l'interaction entre l'ensemble des stratégies ; rien ne permet de prévoir quel sera ce résultat.

Les sociétés sont constituées de différents groupes d'acteurs et d'organisations qui prennent des décisions selon des modalités différentes et sans se consulter. Les décisions possèdent leur rationalité propre, mais en rapport à l'organisation ou à l'unité décisionnelle dans laquelle elles prennent corps. Il se peut dès lors, que les actions de ces différents groupes, liées à leurs intérêts propres, ne convergent pas ; rien ne permet de penser que le résultat d'ensemble des prises de décision soit *optimal*.

Heinrich Gossen, dans son ouvrage *The Laws of Human Relations*, montre comment l'agrégation de prises de décisions individuelles, bien que rationnelles, mène à une allocation sous-optimale des facteurs. Le problème provient dès lors de la disjonction entre les détenteurs de droits de propriété d'une part et les industriels d'autre part. Selon Gossen en effet, même si l'individu a été éduqué ; que la monnaie a atteint un niveau élevé de stabilité, que les protections de l'individu et de la propriété sont assurées pour que l'individu jouisse sans restriction des fruits de son labeur de la façon dont il le désire ; que les institutions financières permettent aussi bien que possible à un individu responsable et compétent d'obtenir des capitaux d'exploitation pour sa branche de production ; alors il reste encore un obstacle qui empêche l'individu d'agir en accord avec les lois de la nature et qu'il ne peut surmonter par sa propre action « cet obstacle consiste en ce que *l'homme ne peut pas choisir sur toute la terre le lieu le plus favorable à l'exercice de son industrie* » (1995, 287).

Pour Gossen, la clé du problème se trouve dans la propriété foncière individuelle, où un individu reste entièrement libre de décider si une certaine partie de son terrain sera ou non attribuée à la production la plus appropriée : « il dépend en effet du caprice d'un seul homme de prononcer si un morceau de terre qui lui appartient sera affecté à la branche de production qui lui convient et disposé <organisé> en conséquence. Ce caprice rend impossible un nombre infini de fois la disposition la plus convenable d'une branche d'industrie. Il est inutile d'en citer des exemples. N'a-t-on pas été forcé d'introduire le droit d'expropriation pour les branches d'industrie qui exigent une installation considérable comme les mines, les grandes routes et les chemins de fer ? » (1995, p.287).

A notre sens, il peut être fructueux de généraliser l'idée de Gossen ; les blocages ne s'exercent en effet pas uniquement entre les détenteurs de droit de propriétés et les producteurs. Il s'exercent d'une manière beaucoup plus générale, entre l'ensemble des détenteurs de pouvoirs. Les décisions se prennent dans des cadres ou des sous-systèmes différents. Or, les prises de décision sont contextuelles, elles dépendent de leur environnement direct et vont ainsi tendre à se différencier selon les sous-systèmes. L'émergence de

nœuds décisionnels différents, et surtout la confrontation des actions multiples qui en découle, peuvent déboucher sur un blocage structurel.

Le processus de décision prend corps au sein d'un cadre spécifique, d'un environnement de *proximité*. La totalité des effets des actions ou des stratégies décidées n'est que rarement pressentie. Nous n'avons tout simplement pas les moyens ou les capacités de suivre l'ensemble des effets de nos actions, et encore moins de les anticiper. De manière générale, nous nous limitons à une sphère restreinte sur laquelle nous avons prise : par exemple le cercle familial, un village, ou encore dans le cas d'une entreprise, le milieu dont elle dépend pour commercialiser ses produits. Nous pouvons ainsi agir rationnellement, compte tenu des contraintes sociales et culturelles, mais sans prendre en considération les interactions sur un environnement élargi.

Les décisions sont ainsi fragmentées ou parcellisées et se trouvent *de fait* souvent divergentes voire conflictuelles. Les actions, les stratégies des acteurs ne sont en effet pas coordonnées et ne visent en aucun cas un but unique. Elles poursuivent des objectifs qui peuvent être cohérents, mais qui se limitent à l'environnement immédiat.

Pour éclairer notre propos, nous pouvons reprendre ici un exemple éloquent, cité par Goran Hyden (1985) mais que cet auteur a lui-même repris d'une étude de Allan Low, portant sur l'agriculture du Swaziland. Low montre en effet que l'adoption de variétés de céréales à haut rendement n'a pas poussé les familles rurales à augmenter leur production agricole. Elles préfèrent réduire le temps consacré à l'agriculture et consacrer leurs efforts à des activités non agricoles. Hyden en conclut que, « en se servant à la fois de leurs relations urbaines et villageoises, ces familles savent les efforts de l'administration qui visent à augmenter la production agricole à l'échelle nationale » (1985, 106).

Cette situation s'explique pourtant aisément ; les producteurs agricoles n'agissent pas volontairement dans le but de s'opposer à la politique de développement de l'État. Mais ils élaborent leurs stratégies par rapport à leur environnement immédiat. Nous ne pouvons conclure avec Hyden que les agriculteurs « savent » les efforts du gouvernement. En réalité, les conditions nécessaires ne sont pas remplies pour que les acteurs, *par eux-mêmes*, agissent dans un sens favorable au développement économique.

Dans le cas des familles rurales du Swaziland, il semble bien que la productivité agricole ait augmenté, mais sans déboucher sur l'accroissement de la production. Les agriculteurs ont en effet diminué leur temps de travail dans les champs pour se consacrer à d'autres activités (par exemple le petit commerce ou l'informel) qu'ils jugeaient sur le moment plus rentables. Il n'était ainsi pas rationnel pour eux d'augmenter la production agricole, malgré les avantages qui pouvaient en découler pour le pays.

2. La non convergence des facteurs initiaux du développement

L'exemple historique des pays européens tend à montrer l'aspect systémique d'une transition industrielle. En effet, il n'est pas possible de dégager un facteur spécifique explicatif à lui seul de l'industrialisation. Nous avons cherché à montrer plus précisément l'importance d'une transformation des structures agricoles, du mode de production, des techniques et des échanges. Mais c'est moins la transformation d'une structure particulière que la transformation conjointe de ces structures qui fut à la source du processus d'industrialisation. C'est en ce sens que nous parlons de convergence des facteurs de développement.

Une telle convergence ne s'est pourtant pas produite dans les sociétés d'Afrique sub-saharienne. Il est vrai que ces sociétés ont connu de nombreux changements qui ont affecté directement leur mode d'organisation économique, politique et social. Nous les avons ainsi qualifiées de préindustrielles uniquement dans le sens où elles n'ont pas connu de transition à une société industrielle. Elles ne sont toutefois pas restées pré-coloniales, leurs structures s'étant modifiées tout au long de ce siècle.

Parmi les changements les plus visibles, nous pourrions par exemple mentionner un développement urbain, notamment sur les zones côtières, une expansion des cultures de rente, la présence de firmes multinationales, etc. Cependant, comme nous l'avons déjà démontré précédemment, ces amorces industrielles ne s'assimilent pas à une véritable dynamique d'industrialisation. Cette évolution a débouché sur un paradoxe ; si les économies africaines ne peuvent être assimilées à des systèmes industrialisés, elles ne présentent pas moins certaines caractéristiques typiques des sociétés industrielles.

2.1. La décohérence structurelle du système économique

Les économies africaines se caractérisent par ce que nous pourrions appeler une *décohérence* structurelle. Le système économique n'est pas incohérent ; il peut même présenter une forte cohésion ou une grande stabilité dans le temps. Mais il est hétérogène, dans le sens où les amorces industrielles se sont greffées sur les structures préexistantes, sans les transformer fondamentalement. Ainsi, des activités dont les modalités de fonctionnement sont totalement différentes peuvent se côtoyer sans s'interpénétrer.

Contrairement à ce qui s'est passé durant la révolution industrielle en Europe, il n'y a pas eu convergence des facteurs de développement. Dès lors, les *greffes* industrielles n'ont pas engendré les effets d'entraînement escomptés et ne se sont guère diffusées. Les pays africains présentent ainsi des caractéristiques hybrides qui s'observent à tous les niveaux :

- Une agriculture de rente, liée aux marchés internationaux d'exportation s'est considérablement développée. Elle utilise parfois des techniques modernes dans des plantations industrielles. Cependant, la majorité de la production est confinée dans des plantations villageoises de petite dimension, qui utilisent encore des méthodes traditionnelles. En dehors des cultures d'exportation, l'agriculture a également conservé de nombreuses caractéristiques préindustrielles. Les techniques utilisées dans les cultures vivrières sont restées simples, voire archaïques. La superficie moyenne cultivée est d'ailleurs un obstacle considérable à l'utilisation de techniques plus modernes ; en 1997, la surface cultivable par travailleur agricole représentait un peu moins d'un hectare.
- Les zones urbaines, et notamment les villes côtières, se sont elles aussi développées rapidement. Mais, comme nous l'avons vu, un tel développement doit peu à l'industrialisation. L'urbanisation a surtout entraîné l'expansion des activités informelles et artisanales, ainsi que des activités de survie. De surcroît, la distinction entre la ville et la campagne est souvent assez floue, les zones urbaines présentant de plus en plus des caractéristiques rurales.
- Les activités liées au commerce international se sont développées. Cependant, les circuits commerciaux internes ne se sont pas développés parallèlement. Les marchés ruraux sont très peu développés et la circulation des biens à l'intérieur des terres est problématique. De surcroît, les échanges avec les pays voisins se résument souvent à des biens de contrebande ou, dans le meilleur des cas, à des biens agricoles et au bétail.
- Il est possible de trouver, sur les marchés urbains, une grande variété de biens manufacturés et de haute technologie. Mais ils ne sont pas produits localement et n'enrichissent que les marchés d'importation. De manière similaire, des biens d'équipement sont disponibles par le biais des importations. Toutefois, ils ne s'intègrent pas ou mal dans les systèmes de production nationaux. Au niveau des activités informelles, l'acquisition de machines relève même quelquefois davantage d'un comportement ostentatoire (montrer que l'on a la capacité d'acquérir ces machines) que d'une rationalité économique cohérente (Penouil, 1998, 7).
- Un secteur moderne, constitué en majorité de firmes multinationales et étatiques, s'est constitué. Il reste cependant très limité et circonscrit à l'intérieur de quelques zones urbanisées. De plus, ce secteur est en déconnexion avec le reste de l'économie : de nombreuses autres activités, informelles, traditionnelles, ou de survie, s'étant développées en parallèle. Ces activités cohabitent, mais sont de moins en moins reliées les unes aux autres.

Les facteurs qui ont pu être typiques de la révolution industrielle en Europe, ne sont ainsi pas les signes d'une transition en cours dans les pays africains. Ils sont intégrés dans un système qui reste fondamentalement non industriel. Tout se passe comme si les sociétés africaines avaient dû retrouver un équilibre, un rythme nouveau, face à un environnement externe en mutation rapide, mais sans transition de leur système socio-économique.

Les structures traditionnelles coexistent avec des structures modernes souvent imposées de l'extérieur, mais sans être entièrement remises en cause. Il existe en ce sens un certain *modus vivendi* entre d'une part un ensemble d'activités socio-économiques traditionnelles ou informelles et d'autre part un secteur moderne restreint.

Cette dualité n'est en effet pas vécue sur place de manière contradictoire. Ainsi, un individu peut être partie prenante à la fois du monde urbain et du monde rural (par exemple de par ses attaches familiales) ou du secteur moderne et du secteur informel (par exemple de par son travail ou sa consommation).

En effet, comme l'indique Catherine Coquery-Vidrovitch, « la symbiose secteur moderne / secteur informel est vécue quotidiennement au sein de chaque maisonnée, au niveau du couple, ou même de l'individu ; aujourd'hui comme hier, le secteur moderne ne suffit pas à approvisionner le budget familial ; le cas n'est pas rare [...] du fonctionnaire dont l'épouse complète les revenus en s'adonnant au plus 'informel' des petits commerces (plats cuisinés, beignets, bananes, etc.) ; ou de l'ouvrier qui consacre ses loisirs à un artisanat marginal de récupération... » (1991, 180-181).

Ainsi, les changements qui ont affecté les pays africains n'ont pas débouché sur une mutation de l'organisation économique et sociale mais sur une *adaptation structurelle*. Les structures ne se sont pas réellement transformées ; elles se sont adaptées à un environnement changeant.

Catherine Coquery-Vidrovitch fait ainsi part de telles adaptations dans les milieux ruraux. L'exemple des paysans burkinabés que cet auteur développe nous paraît particulièrement significatif : « un cas comme celui des Dagara du Burkina est exemplaire, où la population continue de vivre de la culture du mil et de la fabrication du *dob* (bière de mil) dans le cadre d'un habitat dispersé de facture traditionnelle quasiment inchangé, où le seul signe tangible de l'industrie occidentale reste la lampe à pétrole : ni ustensiles de cuisine, ni mobilier, ni radio ; les nattes de paille, la poterie traditionnelle et lesalebasses pourvoient encore à tous les besoins de la ménagère. Mais, aujourd'hui, le maintien de ces structures sociales 'traditionnelles' n'est resté possible (cette différence est essentielle) que parce qu'un jeune par famille s'expatrie, au moins un an ou deux, comme ouvrier agricole en Côte-d'Ivoire, afin de rapporter l'argent frais devenu partout nécessaire : ainsi dans ce cas précis, la cohésion rurale reste suffisamment forte pour utiliser le nouveau contexte économique à sa propre survie. De la même façon, on a interprété 'l'échec' de la politique agraire tanzanienne, fondée pourtant, officiellement, sur le respect de l'*ujamaa* (ou communauté traditionnelle), par la résistance absolue du monde paysan à la manipulation étatique. » (1985, 146).

Les exemples pourraient être multipliés ; mais ils sont tous évocateurs de l'adaptation des structures traditionnelles africaines. Les éléments de

modernité sont ainsi *intégrés* au sein d'un système, sans le remettre fondamentalement en cause. L'évolution de ces sociétés paraît dès lors paradoxale : les changements sont nombreux, parfois même spectaculaires, mais ils ne s'apparentent pas à une transition du système socio-économique.

Les changements apparaissent en effet au sein d'un sous-système particulier (mécanisation des grandes plantations, implantation d'une firme multinationale etc.) mais sans avoir de répercussion sur le reste du système. La modernisation d'un sous-secteur débouche souvent sur un phénomène de déconnexion avec le reste du système économique ; les effets d'entraînement restent limités et ne permettent pas la transformation d'autres sous-secteurs.

La capacité d'adaptation, la souplesse des structures africaines ont pu être, d'une certaine façon, un obstacle au changement. Les mécanismes de transfert et de solidarité, l'autoconsommation, la flexibilité d'une main-d'œuvre familiale, la souplesse de l'informel, ont été autant de réponses aux changements affectant ces pays. L'ensemble de ces mécanismes a permis d'atténuer en grande partie les effets de la crise mais aussi, serions-nous tenté de dire, les effets de la non industrialisation.

Nous avons pu voir qu'un des facteurs explicatifs de l'industrialisation en Europe avait été un environnement défavorable qui avait incité, voire contraint, les acteurs à réagir. En Afrique, l'adaptation des structures existantes a permis, jusqu'à nos jours, de préserver leur cohérence d'ensemble.

Ainsi, les petites exploitations familiales africaines ont su faire preuve d'une souplesse surprenante. Elles ont résisté, parfois avec plus de succès que des plantations modernes d'Asie, à des chutes importantes du cours des matières premières. Par exemple, suite à l'effondrement des cours du cacao, qui a incité la Malaisie à se retirer progressivement de ce marché, les petits producteurs ivoiriens ont démontré une remarquable capacité d'adaptation en privilégiant la flexibilité des coûts de production (Barbier, 1995).

2.2. Les blocages systémiques du processus d'industrialisation

Nous avons cherché précédemment à montrer l'importance relative des obstacles au développement économique pour certains pays d'Afrique subsaharienne (c.f. chapitre IV). Une telle énumération donne une idée de la complexité du problème, mais elle n'offre qu'une explication partielle. L'industrialisation est en effet un processus dynamique qui entraîne la transformation du système économique dans son ensemble.

Ce processus ne se fonde pas uniquement sur les ressources d'un pays ; il permet surtout de les créer. Il serait ainsi vain de vouloir chercher un facteur particulier pour le présenter comme l'obstacle majeur à l'industrialisation. Les

problèmes ne se cristallisent pas sur un facteur unique qui se chargerait dès lors, tel le bouc émissaire des fêtes juives, de toutes les iniquités de la société. L'expérience historique montre au contraire qu'il n'est d'obstacle qui ne puisse être surmonté, une fois le processus de transition amorcé.

De manière très judicieuses, Albert Hirschman écrivait déjà que « d'abord découragés par la longue liste des ressources et des conditions dont on a démontré la nécessité pour le développement économique, nous nous apercevons maintenant que ces ressources et ces conditions ne sont pas si rares ou si difficiles à réaliser *pourvu, toutefois que le développement économique lui-même soit d'abord amorcé* » (1974, 17 italiques ajoutés par l'auteur).

A notre sens, les obstacles principaux doivent être saisis à un niveau différent, que l'on pourrait qualifier, faute de mieux, de *systémique*. Il s'agit de comprendre pourquoi un changement qui s'opère au niveau d'une structure spécifique n'entraîne pas nécessairement les autres structures.

Dans le cas des pays africains, nous pouvons par exemple nous demander pourquoi l'implantation de firmes modernes n'a pas eu d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie, ou pourquoi les circuits commerciaux internes ne se sont pas développés parallèlement à l'expansion du commerce extérieur, etc. L'industrialisation entraîne en effet la transformation conjointe des structures socio-économiques. Les blocages n'interviennent pas au sein d'une structure spécifique, mais à l'articulation des sous-systèmes structurels.

Les blocages s'expliquent ainsi par la conjonction d'un ensemble de facteurs *auto-renforçants*. A des fins analytiques, nous avons décidé de distinguer trois systèmes qui nous paraissent particulièrement importants : tout d'abord le système agricole, ensuite le système de l'industrie locale et finalement celui des circuits économiques d'échange. Les obstacles au niveau du jeu des acteurs nous paraissent également intéressant à traiter dans ce cadre ; ils renforcent en effet les blocages de ces trois systèmes.

2.2.1. Le blocage du système agricole

Comme nous avons pu le relever précédemment¹, la transformation du système agricole occupe une place particulièrement importante dans un processus d'industrialisation. Historiquement, aucun pays n'a pu s'industrialiser sans une mutation profonde de son agriculture. Cette dernière n'a pas précédé obligatoirement la transition industrielle, mais elle en a toujours été le corollaire.

De manière générale, la modernisation de l'agriculture permet de répondre à une demande croissante pour les biens alimentaires, elle permet de fournir des matières premières nécessaires à l'industrie, elle joue

¹ Voir chapitre II, point 2.1.1.

également un rôle de réservoir de main-d'œuvre pour le secteur industriel et, finalement, elle offre des débouchés importants pour la production industrielle. La non transformation voire même une transformation lente des structures agricoles peut dès lors être source de blocage pour l'ensemble du processus de transition à la société industrielle.

Or, les pays d'Afrique sub-saharienne n'ont pas connu de *révolution* ou de modernisation agricole similaire à celle des pays européens, voire même des pays asiatiques. Leur agriculture se trouve en réalité à cheval entre un système d'économie de subsistance et un système d'économie d'exportation de matières premières¹. Il existe ainsi peu de liens entre l'agriculture et les autres secteurs économiques.

Les secteurs agricole et industriel ne sont rattachés que par un secteur exportateur de matières premières. Mais ce dernier n'a pas eu d'effets d'entraînement suffisants pour susciter une transformation du système agricole dans son ensemble.

Les techniques agricoles utilisées, même pour les cultures d'exportation, restent souvent traditionnelles. L'agriculture n'utilise ainsi que peu d'intrants industriels et ces derniers sont d'ailleurs principalement importés.

De manière plus générale, il peut être important de rappeler ici brièvement les principales caractéristiques de l'agriculture sub-saharienne. Malgré les efforts portés par la plupart des pays à leur agriculture, cette dernière reste essentiellement préindustrielle :

- l'agriculture occupe toujours une place prépondérante dans l'économie. En moyenne, elle occupe entre 60% et 90% de la population active totale suivant les pays,
- les superficies cultivées par tête sont très faibles et tendent à diminuer encore sous la pression démographique. La superficie par travailleur agricole est ainsi passée, en moyenne, de 1.5 hectare à moins de 1 hectare entre 1960 et 1997 pour l'ensemble des pays sub-sahariens,
- les techniques utilisées sont souvent traditionnelles. L'agriculture n'emploie que peu d'intrants industriels. Le nombre de machines utilisées dans l'agriculture reste ainsi extrêmement faible (on compte par exemple un tracteur pour 761 travailleurs agricoles en Côte d'Ivoire pour 2597 ou même 7170 travailleurs agricoles respectivement au Burkina Faso et au Cameroun),
- les productivités agricoles sont très faibles en comparaison internationale, en particulier pour les cultures vivrières,

¹ Voir chapitre III, point 2.

- les marchés pour les produits agricoles sont très peu développés ; les marchés urbains sont souvent éloignés et/ou difficiles d'accès, les coûts de transport internes sont très élevés,
- la part de la production auto-consommée est importante (la part des produits agricoles auto-consommés varie entre 50% et 90% selon les zones rurales),
- les revenus ruraux sont très faibles (le revenu rural annuel moyen par tête ne dépasse guère 100 francs suisses),
- une agriculture de rente, liée aux marchés internationaux d'exportation s'est développée. Pourtant, si elle emploie parfois des techniques modernes dans des plantations industrielles, la majorité de la production est confinée dans des plantations villageoises de petite dimension qui utilisent encore des méthodes traditionnelles,
- etc.

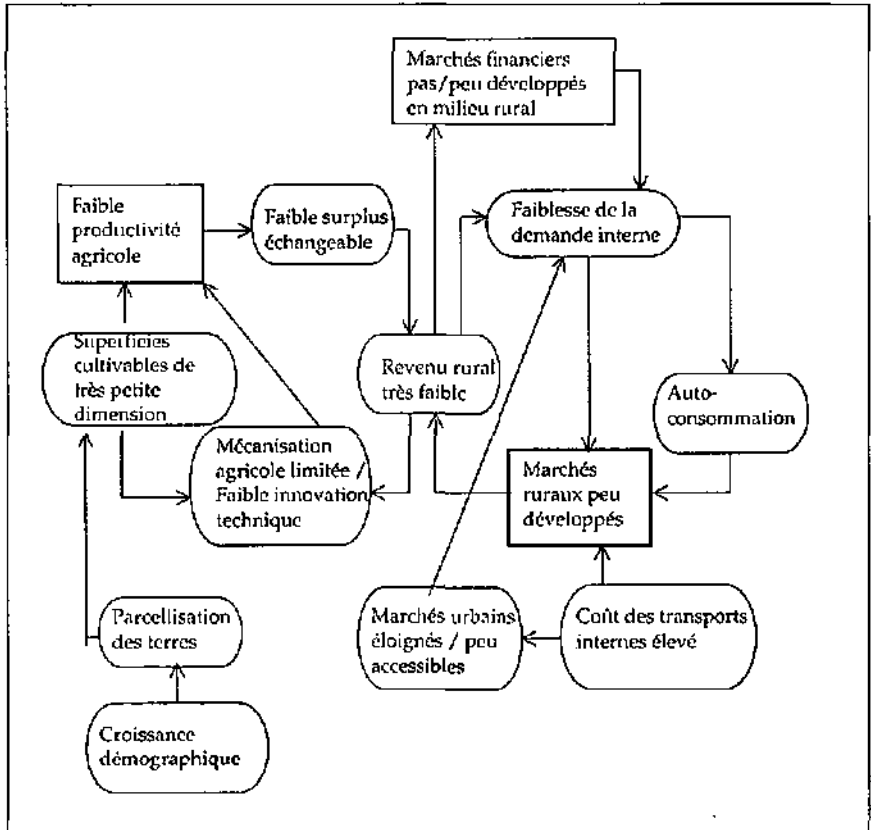
Pour comprendre les blocages qui s'exercent au niveau de l'agriculture, il est nécessaire de saisir les interrelations entre de nombreux facteurs. C'est en effet le système agricole dans son ensemble qui doit se transformer et non un élément particulier de ce système. Il existe à notre sens trois *dimensions* principales :

- une dimension productive liée à la faiblesse de la productivité agricole,
- une dimension financière liée à la faiblesse du système bancaire,
- une dimension commerciale, liée à la carence des marchés ruraux.

Ces trois dimensions sont fortement inter-reliées et engendrent des mécanismes cumulatifs de blocage. Ainsi, par exemple, la faible productivité de l'agriculture explique la faiblesse des revenus et par là l'absence de marchés ruraux développés.

Mais, par ailleurs, l'absence de tels marchés explique à son tour la faiblesse des revenus, impliquant une faible mécanisation et donc un manque de productivité agricole, etc. Nous avons tenté ci-après de schématiser les principaux blocages du système agricole (voir schéma VI.1) :

Schéma VI.1 : Le blocage systémique de l'agriculture



2.2.2. Le blocage systémique de l'industrie locale

Le secteur industriel est constitué en partie de grandes entreprises, souvent des filiales de grands groupes généralement à rentabilité forte. L'appartenance de nombreuses entreprises à des groupes aux ramifications multiples est une donnée fondamentale pour les pays d'Afrique sub-saharienne. Cependant, l'avenir de ces entreprises se décide à l'extérieur des pays où elles sont implantées. De surcroît, elles ne créent que peu d'effets d'entraînement ; elles sont souvent totalement déconnectées des circuits nationaux de production. Elles importent en effet leurs intrants ou leurs biens d'équipement, elles sont rattachées aux circuits de commercialisation extérieurs, et réexportent en grande partie leurs bénéfices.

Le secteur public et para-public représente généralement la partie la plus importante du secteur industriel national. Il a connu une expansion considérable jusque dans les années 1980. Mais son expansion a été, dans l'ensemble mal contrôlée et a occasionné d'importants déficits, pesant lourdement sur l'équilibre des finances. Les entreprises publiques n'ont en effet pas su jouer un rôle d'entraînement sur le reste de l'économie et leur existence est souvent remise en cause. Les programmes d'ajustement ont ainsi cherché à restructurer ce secteur, à travers la privatisation, la réhabilitation ou tout simplement la liquidation des entreprises.

Hormis les firmes multinationales et le secteur public, la plus grande partie de la production de biens de consommation est assurée par une économie de proximité. Les unités de production sont de très faible dimension et utilisent peu de biens en capitaux. Les activités se concentrent sur des biens d'artisanat ou une production de biens courants à très petite échelle. Ce secteur se concentre d'ailleurs presque exclusivement sur un marché local, que ce soit au niveau de la production ou de la commercialisation des biens. Il occupe cependant une place prépondérante notamment en terme d'emplois et un processus de croissance ne saurait certainement être envisagé sans en tenir compte.

Dans certains pays, la faiblesse du tissu industriel a également ouvert une large place aux minorités (européenne, libanaise, pakistanaise ou asiatique) qui ont su créer un tissu de PME malheureusement fort mal connu. Cependant, non seulement ces dernières sont relativement peu nombreuses, mais de surcroît la crise des années 1990 a souvent remis leur existence même en cause : nombre d'entre elles sont ainsi tombées en faillite. Durant la crise, leur accès privilégié aux ressources, et la protection des marchés intérieurs les ont préservées. Mais la chute de la demande locale, la crise financière de l'Etat et surtout la compétition externe liée à l'ouverture des frontières les menacent sérieusement.

De manière générale, l'industrie locale des pays d'Afrique sub-saharienne se heurte à de nombreux obstacles. Parmi les principaux, nous pouvons rappeler :

- des coûts de production industrielle élevés. Ces derniers sont liés à la faiblesse de l'infrastructure, aux coûts élevés de l'énergie et des transports internes, mais peut-être surtout aux faibles économies externes,
- un marché intérieur très étroit (en terme de revenu par tête mais aussi de population) qui ne permet guère une production de grande échelle. Le principal marché pour les biens industriels se concentre généralement sur un centre urbain : les marchés ruraux et les villes secondaires sont en effet très peu développés,
- un accès difficile aux ressources financières. L'épargne est faible et reste de surcroît fragmentée ; il n'existe guère d'institutions permettant sa collecte. Les marchés financiers informels ne réussissent généralement pas à pallier ce manque : ils se réduisent en effet en une multitude de petites filières

cloisonnées autant socialement que géographiquement. La faiblesse des institutions bancaires ainsi que la quasi absence d'instruments financiers rend problématique le financement des entreprises locales. Si les grandes entreprises publiques ainsi que les multinationales bénéficient du système bancaire moderne ou international, le reste des activités économiques s'en trouve déconnecté,

- une production peu capitalistique. Les unités sont généralement de très faible dimension et n'utilisent que peu de biens en capital,
- l'articulation intrasectorielle est faible. Les unités productives ne sont pas ou peu reliées entre elles. Les biens d'équipement sont importés ainsi que de nombreux intrants nécessaires à une production d'une certaine ampleur,
- la crise économique ainsi que la croissance démographique ont entraîné une multiplication des micro-activités,
- il est possible de trouver, sur les marchés urbains, une grande variété de biens manufacturés et de haute technologie. Mais ils ne sont pas produits localement et n'enrichissent que les marchés d'importation,
- de manière similaire, des biens d'équipement sont disponibles par le biais des importations. Toutefois, ils ne s'intègrent pas ou mal dans les systèmes de production nationaux. Au niveau des activités informelles, l'acquisition de machines relève même quelquefois davantage d'un comportement ostentatoire (montrer que l'on a la capacité d'acquérir ces machines) que d'une rationalité économique cohérente (Penouil, 1998, p.7),
- les zones urbaines et notamment les ville côtières, se sont développées rapidement. Mais un tel développement doit peu à l'industrialisation. L'urbanisation a surtout entraîné l'expansion des activités informelles et artisanales, ainsi que des activités de survie,
- etc.

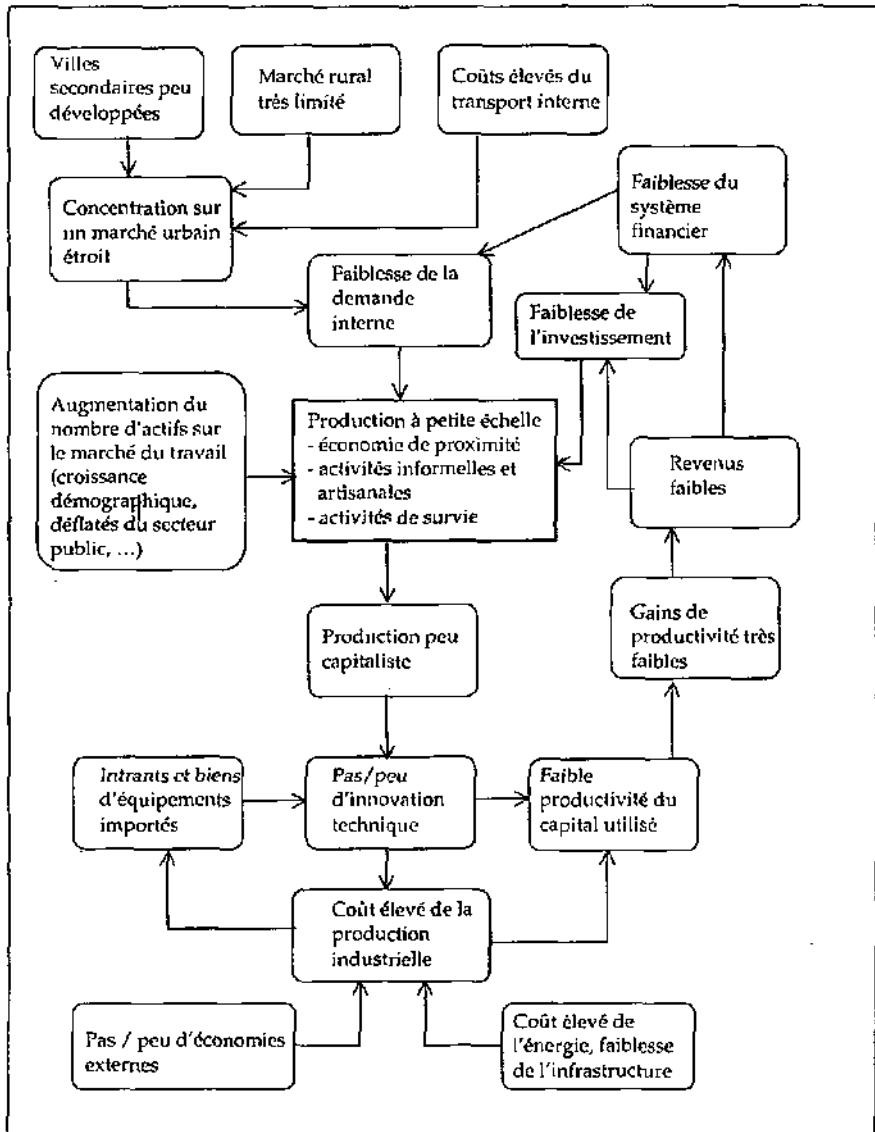
Les entreprises locales se trouvent ainsi de plus en plus confinées à une production de petite échelle liée à une économie de proximité. Elles se trouvent souvent déconnectées du secteur moderne et n'ont guère d'opportunité ailleurs pour développer leur production. Les marchés sont en effet très étroits et la demande se porte sur des biens de consommation courante bon marché.

Il est à notre sens particulièrement important de considérer les obstacles qui pèsent à ce niveau, car un processus de croissance ne saurait certainement s'amorcer sans une transformation de ce secteur. Plus précisément, pour qu'un processus de transition industrielle s'amorce, il faudrait une mise en relation ou une complexification des liens intersectoriels ainsi que l'émergence d'une complémentarité entre le secteur moderne (entreprises étrangères et grandes entreprises étatiques principalement) et les entreprises locales (notamment les entreprises informelles).

Une telle mise en relation n'est pas évidente et dépend principalement du dynamisme de l'industrie locale. Cette dernière semble pourtant condamnée à

une production à petite échelle ; il n'est pas évident qu'elle puisse se soustraire aux nombreux obstacles qui pèsent sur elle. Nous pourrions schématiser l'ensemble de ces blocages structurels de la manière suivante (schéma VI.2) :

Schéma VI.2 : Le blocage systémique de l'industrie locale



2.2.3. Le blocage systémique des circuits d'échange

De manière générale, les activités liées au commerce international se sont développées à la fois du côté des exportations et du côté des importations. Toutefois, ce développement s'est fait en déconnexion des circuits commerciaux internes. Ces derniers sont d'ailleurs extrêmement limités et se résument à quelques biens alimentaires et de consommation courante.

Les échanges inter-régionaux sont également ténus ; ils se limitent souvent à des biens de contrebande ou, dans le meilleur des cas, à des biens agricoles et à du bétail.

Le flux commercial dominant se concentre généralement sur un ou deux biens primaires d'exportation. Ces derniers engendrent de nombreux revenus. Ils sont ainsi non seulement la première source des revenus ruraux, mais ils assurent également une grande partie des revenus urbains. Les surplus dégagés permettent de surcroît à l'Etat de fonctionner et d'investir.

Cependant, les principaux effets d'entraînement ne sont qu'indirects. Si les gains liés au secteur exportateur permettent d'assurer une certaine demande pour des biens locaux, il n'existe pas d'effets d'entraînement entre les circuits commerciaux externes et internes. Les biens exportés sont pas ou peu transformés localement. De surcroît, les biens d'équipement et les intrants nécessaires à l'industrie exportatrice sont presque entièrement importés.

L'ensemble du système productif est ainsi inarticulé. Les biens salariaux sont en effet assurés par une agriculture encore largement traditionnelle et peu productive ainsi que par un secteur industriel très limité et principalement informel. Les échanges inter- et intra- sectoriels sont ainsi trop faibles pour engendrer une dynamique durable de développement.

Les blocages s'observent à de nombreux niveaux :

- Premièrement les marchés intérieurs sont étroits. Il existe une certaine demande pour des biens de production locaux, mais elle est trop faible pour permettre une production à grande échelle. Non seulement les revenus sont extrêmement faibles, mais les marchés sont très étroits et se concentrent souvent sur quelques centres urbains relativement peu peuplés. L'élargissement du marché sur une base régionale semble extrêmement difficile, non seulement pour des raisons politiques mais surtout économiques. Une simple comparaison des coûts intérieurs et des coûts internationaux des transports peut nous faire douter de la possibilité d'une intégration régionale ; les villes côtières se tournent en effet de plus en plus vers l'étranger. Quelles peuvent d'ailleurs être les chances de créer des réseaux locaux ou régionaux de production lorsqu'il apparaît davantage profitable d'importer les intrants et de travailler avec des firmes sises à l'étranger ?

- Deuxièmement, les circuits économiques entre la ville et la campagne restent ténus. Ils se limitent à la commercialisation des matières premières et d'un faible surplus agricole. De surcroît, les villes n'offrent que peu de débouchés aux migrants¹ et les campagnes ne présentent qu'un débouché très faible pour les biens manufacturés, alors que la population agricole représente entre 60 et 95% de la population totale suivant les pays. La dynamique ville-campagne, pourtant essentielle dans un processus d'industrialisation, est quasiment inexistante dans les pays d'Afrique sub-saharienne. La ville ne produit pas pour les campagnes et elle a même tendance à se détourner des produits vivriers nationaux en important une part croissante de sa nourriture. Plus grave encore, l'accroissement des cultures de rente et l'exploitation de ressources minières profite peu aux campagnes où le mode de production extensif ne permet ni l'accumulation de capital ni le progrès technique.
- Troisièmement, l'inflation démographique implique l'arrivée croissante d'actifs sur le marché du travail. Cette évolution s'est accompagnée, jusqu'au milieu des années 1990, d'une crise économique et de pertes d'emplois dans le secteur moderne (notamment dans la fonction publique). Il en est résulté une multiplication des activités informelles et des activités de survie ainsi qu'un retour à l'autosubsistance qui menacent de bloquer durablement les circuits d'échange internes. Ainsi, la concentration des activités informelles sur de mêmes créneaux ainsi que l'absence d'opportunités mettent en péril la rentabilité de l'ensemble du système.
- Quatrièmement, le développement du secteur importateur a engendré une concurrence très vive pour les biens locaux. Ainsi, une partie de plus en plus importante des biens de consommation courante est importée et concurrence directement les productions locales. De surcroît, l'ensemble des biens d'équipement et des machines sont importés. Le secteur importateur risque d'engendrer des effets négatifs sur la constitution d'une production locale et la complexification des circuits internes.
- Cinquièmement, la globalisation de l'économie, l'évolution technologique ainsi que la nécessité de créer des avantages compétitifs risquent de piéger les pays sub-sahariens dans l'exportation de biens primaires. En effet, le mode d'organisation de la production est de plus en plus complexe et implique souvent la mise en réseau internationale des firmes. Une telle évolution rend illusoire les tentatives d'imitation et de transferts de technologie.
- Finalement, la concentration du secteur d'exportation sur quelques biens primaires uniquement fragilise encore les circuits internes. En effet, le secteur exportateur risque de polariser les ressources du pays, en terme

¹ Il est ainsi possible de constater, pour de nombreux pays, des flux migratoires à deux sens, qui impliquent souvent un retour à la campagne.

d'emplois qualifiés, mais surtout de capitaux. L'incitation à investir hors ce secteur, notamment dans la production locale, est ainsi devenue faible.

Dans le schéma suivant (schéma VI.3), nous avons tenté de mettre en système le blocage des circuits d'échange économique. Il est possible d'observer d'un côté le blocage des circuits internes d'échange et de l'autre, une polarisation des activités d'exportation sur un secteur étroit de biens primaires.

2.2.4. Le blocage au niveau du jeu des acteurs

Nous avons tenté précédemment d'analyser le comportement des acteurs en mettant en lumière les obstacles au changement qui peuvent en découler. Il nous semble particulièrement important de reprendre ici cette problématique car elle permet d'éclairer les résistances qui émergent ensuite de certains changements socio-économiques.

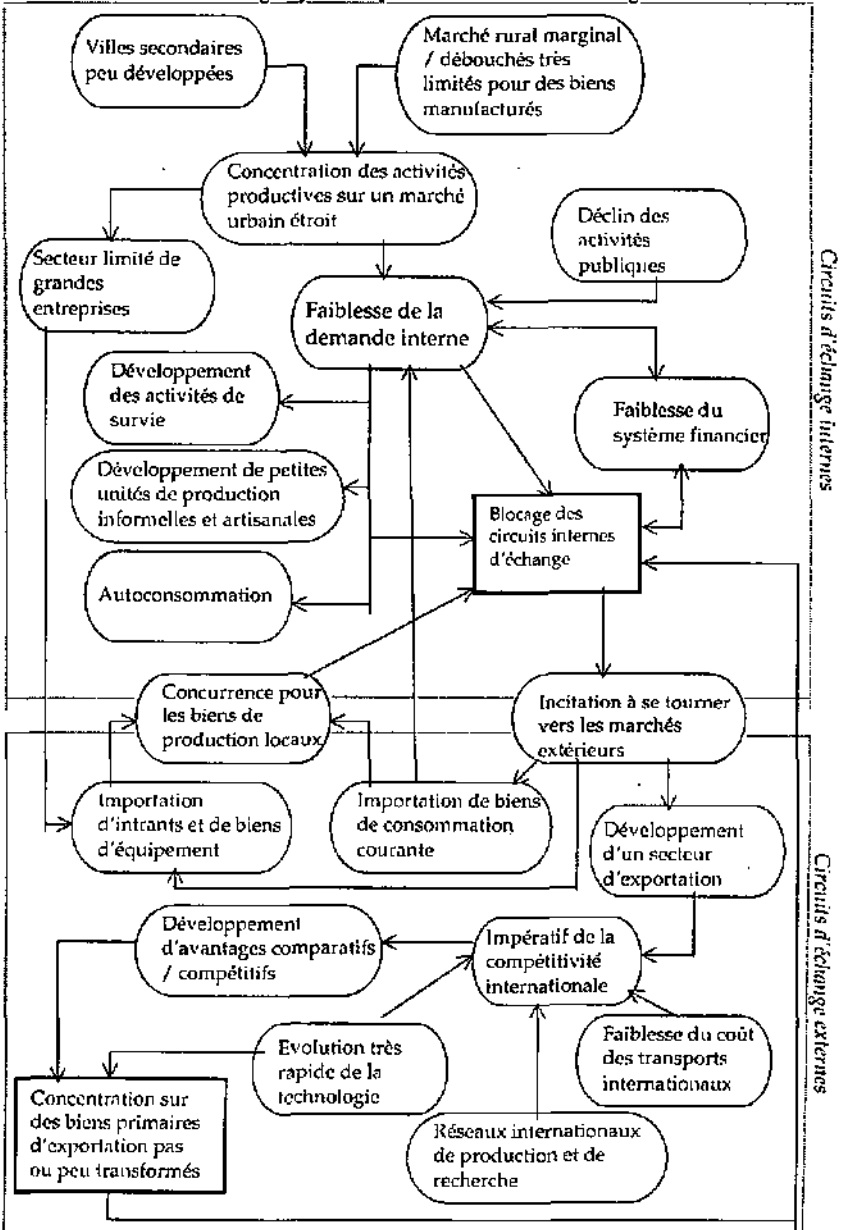
Les acteurs économiques et sociaux réagissent en effet aux nombreux changements qui surviennent dans leur environnement. Mais, comme nous avons eu l'occasion de le voir, ils n'anticipent guère une transition éventuelle du système économique qui remettrait en cause l'ensemble des règles, normes ou relations sur lesquelles ils prennent leur décision. Ils s'appuient davantage sur un ensemble de règles et de manières de faire connues, qui leur permettent d'anticiper un résultat. Les acteurs tendent ainsi à préserver un *univers décisionnel* qui est à la fois connu et rassurant.

La résistance au changement est d'autant plus forte que les comportements sont rattachés à des règles ou des normes subjectives, interpersonnelles et inconscientes fondées sur des traditions, des coutumes ou des modèles culturels spécifiques.

Le changement ne remet ainsi pas en cause uniquement des activités économiques et sociales, mais surtout une culture et des traditions historiquement construites et fortement ancrées au sein des populations. L'industrialisation ne peut en effet se faire sans transformer radicalement les systèmes de valeurs, les règles comportementales et les relations interpersonnelles qui existent au sein d'une société.

L'industrialisation des pays européens a impliqué, parallèlement à l'émergence de nouveaux types de relations et de règles, l'explosion des structures familiales, la destruction de certains réseaux de solidarité ou des systèmes communautaire par exemple. Les résistances peuvent ainsi être très fortes. Elles peuvent être à la fois conscientes et inconscientes, tendant tout simplement à préserver les *traditions* existantes.

Schéma VI.3 : Le blocage systémique des circuits d'échange



Au niveau économique, il est possible de constater un renforcement des activités traditionnelles ou informelles (artisanat, agriculture traditionnelle et petites activités peu capitalistiques) d'une part et de quelques secteurs d'exportation de biens primaires d'autre part. En effet, face à l'incertitude liée au changement, les acteurs ont tendance à se replier sur des activités ou des manières de faire connues.

Les acteurs économiques cherchent généralement à gérer les risques et à anticiper les effets d'une action et ce d'autant plus si leurs marges de manœuvre sont étroites¹. Plus spécifiquement, l'incertitude va entraîner :

- Un repli sur les règles et normes en vigueur au sein de la société. Un tel repli peut s'observer au niveau du système politique en place qui tente par là de préserver son pouvoir, en empêchant par exemple la montée de nouvelles élites. Mais il peut également s'observer au niveau de tous les agents sociaux qui préfèrent se rattacher à un système institutionnel qui reste stable à travers le temps.
- Un repli sur les routines ou les manières de faire *habituelles*. Les acteurs cherchent, pour la plupart, à agir au quotidien face à un environnement complexe ; ils se rattachent ainsi souvent à des habitudes et des routines qui peuvent être conscientes ou inconscientes.
- Un repli sur des activités connues. Ces dernières permettent en effet de gérer les risques et d'anticiper en partie les résultats. Il paraît en effet davantage rationnel d'investir des ressources dans une activité déjà existante, où les retours d'investissements sont relativement prévisibles. En Afrique sub-saharienne il est ainsi possible d'observer une polarisation des capitaux et des ressources dans quelques secteurs d'exportation de biens primaires déjà développés. Il paraît en effet très incertain d'investir dans un autre secteur productif embryonnaire ou inexistant, où les opportunités sont réduites, les difficultés très grandes², et les risques imprévisibles.

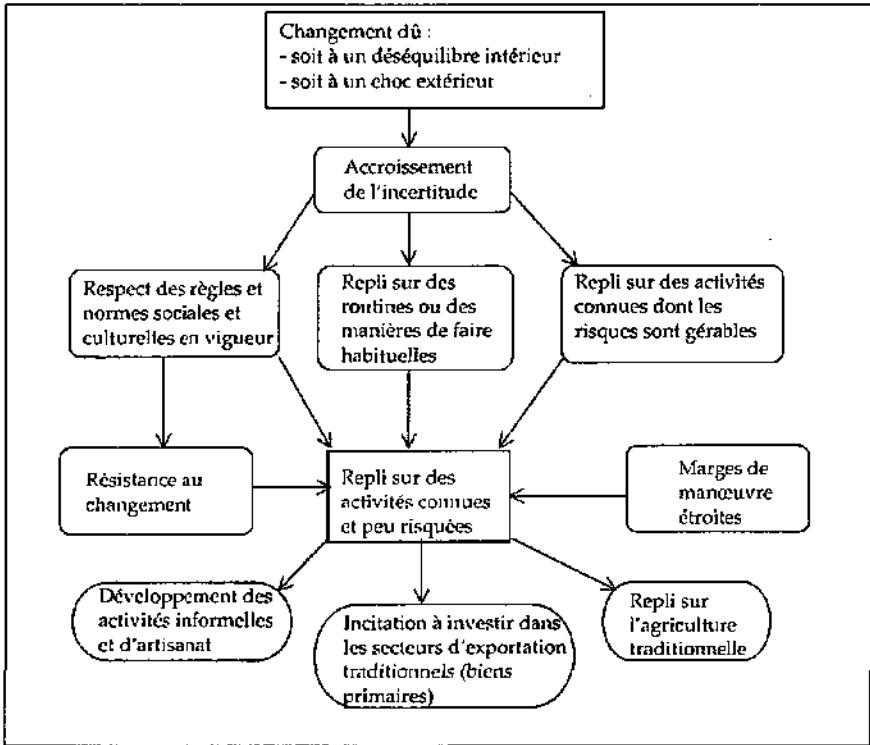
Les interrelations à ce niveau sont complexes car elles devraient prendre en compte autant le poids des traditions en place que les modèles culturels sur lesquels se fondent les comportements des acteurs. En nous concentrant

¹ Ainsi, par exemple, les risques encourus par un paysan qui cherche à innover ne sont pas les mêmes dans les pays actuellement industrialisés et dans les pays d'Afrique sub-saharienne. Dans les pays industrialisés les agriculteurs ne risquent que leurs capitaux. En Afrique sub-saharienne l'échec peut entraîner la famine pour le paysan et sa famille.

² Par exemple au niveau du financement (faiblesse du système bancaire), de la production (coûts de production élevés, problèmes d'approvisionnement, manque d'économies externes) ou de l'écoulement des biens (éloignement des marchés, coût élevé des transports internes).

sur le système économique, nous pouvons toutefois schématiser les principaux obstacles de la manière suivante (schéma VI.4) :

Schéma VI.4 : Les blocages au niveau du jeu des acteurs



2.2.5. Vers un renforcement des blocages : le piège de l'avantage comparatif

List, au milieu du XIX^{ème} siècle, rappelait déjà l'importance pour une nation, de créer non pas des industries isolées, ni même un secteur industriel, mais réellement une *société* industrielle où toutes les branches de l'industrie, le secteur agricole ainsi que le commerce seraient fortement interreliés. Pour lui, l'erreur de l'école classique réside bien à ce niveau : « Faute de pénétrer dans la nature des forces productives, et d'embrasser l'ensemble de la civilisation des peuples, l'école méconnaît en particulier l'importance d'un développement parallèle de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et du commerce, de la puissance publique et de la richesse nationale, et surtout

celle d'une industrie manufacturière indépendante et développée dans toutes ses branches. Elle commet l'erreur d'assimiler l'industrie manufacturière à l'agriculture, et de parler en général du travail, des forces naturelles, du capital, etc., sans avoir égard aux différences qui existent entre l'une et l'autre. » (1851, 238).

List parle en ce sens d'une *éducation industrielle*, où le choix des biens produits et exportés revêt une importance particulière : « (...) on ne fait pas de distinction entre l'exportation des produits manufacturés et celle des produits agricoles, on croit pouvoir servir les intérêts nationaux en développant celle-ci aux dépens de celle-là ; on n'a pas encore admis le principe de l'*éducation industrielle du pays* comme base de l'association douanière ; on ne se fait point de scrupule d'immoler à la concurrence étrangère des industries qui, après plusieurs années de protection, ont assez grandi pour que la concurrence intérieure ait déjà fortement abaissé leurs prix, et, par là, d'attaquer dans son germe l'esprit d'entreprise en Allemagne ; car toute fabrique ruinée par un amoindrissement de protection et, en général, par une mesure de gouvernement, est comme un cadavre pendu, qui fait reculer au loin d'épouvante tout être vivant de la même espèce. » (1851, 61).

L'idée de List, reposant sur la constitution d'une véritable *force productive* nous semble particulièrement intéressante à suivre. Elle contredit en effet nombre de théories économiques inspirées de l'idée classique de la valeur échangeable.

Selon l'école classique, le gain net de l'échange repose sur une meilleure allocation des ressources disponibles ; le travail et le capital notamment se concentrent sur les secteurs où l'avantage comparatif est le plus grand. Les théories récentes du commerce international, reposant notamment sur le célèbre théorème de Heckscher et Ohlin, ne contredisent pas fondamentalement l'idée de l'avantage comparatif avancée par Adam Smith puis David Ricardo.

A notre sens, les théories classiques ne sont pas erronées ; au contraire, elles traduisent de manière pertinente les effets du commerce international. Il est possible de constater historiquement une tendance *naturelle* des économies à se spécialiser où leur avantage comparatif est le plus grand. Durant le XIX^{ème} siècle, la Suisse n'était-elle pas connue pour ses montres, l'Italie pour son marbre, la Finlande pour son bois ou les Etats-Unis pour leur coton ? Mais ces pays ont réussi ce que List appelle leur *éducation industrielle*, rompant avec cette logique de spécialisation.

Il est vrai qu'une certaine spécialisation semble encore subsister de nos jours. Ainsi, par exemple, l'Italie est renommée pour ses chaussures, ses carrelages en céramique ou ses machines de conditionnement ; la Suisse conserve un grand avantage compétitif au niveau de l'horlogerie de luxe, des produits pharmaceutiques ou des finances ; le Japon dans l'électronique grand public, les appareils de photographie ou les télécopieurs ; etc.

Mais, l'avantage *comparatif* des nations industrialisées n'a plus rien de naturel ; il a été construit artificiellement à travers le temps. C'est en ce sens que Porter parle d'un avantage *concurrentiel*, ce dernier reposant surtout sur un environnement socio-économique propice.

Et c'est bien à ce niveau que réside le problème principal. Une asymétrie extrême est en effet apparue entre d'une part les pays qui ont su construire artificiellement de tels avantages et ceux qui se concentrent encore sur les avantages naturels. Nous n'allons pas revenir ici sur les causes même de cette asymétrie, longuement exposée au cours de ce travail. Mais il nous semble important d'en envisager les conséquences. En effet, une telle asymétrie tend de plus en plus à se renforcer ; les pays les moins industrialisés se retrouvent face à ce que nous pourrions appeler le piège de l'avantage comparatif.

Michael Porter a analysé de manière fort pertinente les conditions qui permettent aux entreprises de générer un *avantage concurrentiel*. Pour cet auteur, la prospérité d'une nation dépend essentiellement de la compétitivité et du niveau de productivité dans les secteurs où s'affirment ses entreprises.

L'avantage concurrentiel est assuré par les économies dynamiques, qui permettent l'innovation et le perfectionnement continu des techniques existantes ; « le seul indice pertinent de compétitivité à l'échelle d'un pays est celui de la productivité nationale. Un niveau de vie en hausse dépend de la faculté des entreprises d'une nation à atteindre un seuil de productivité élevé et à en soutenir la croissance dans le temps. Notre tâche consiste à comprendre le pourquoi de ce phénomène. Une hausse de productivité soutenue suppose qu'une économie ne cesse de *se perfectionner*. Les firmes d'une nation doivent sans relâche augmenter leur rendement en améliorant la qualité du produit en y ajoutant des détails supplémentaires, en développant sa technologie ou en donnant un coup d'accélérateur à l'efficacité de la production. » (1993, 6-7).

Selon Porter, les activités les moins productives sont transférées à l'étranger par le biais des investissements ; les pays exportent ainsi les biens les plus productifs et importent les biens et services des branches où la nation est la moins compétitive. Cette tendance se trouve renforcée par la globalisation de l'économie.

Cependant le territoire national semble paradoxalement avoir conservé toute son importance. En effet l'avantage ne se construit pas au sein d'une firme prise isolément. Il dépend au contraire de son environnement direct : de la qualité des services et de la main-d'œuvre disponibles, de l'accès aux importations, du coût et de la qualité des transports internes, etc. Porter peut écrire ainsi : « l'avantage concurrentiel s'obtient et se conserve grâce à un processus fortement localisé. Les différences nationales en matière de structure économique, de valeurs, de culture, d'institutions et d'histoire contribuent profondément au succès économique. Le rôle du pays d'origine semble plus important que jamais, alors que la mondialisation de la concurrence aurait pu l'affaiblir. Avec la réduction des entraves aux échanges, qui protégeaient les entreprises et les secteurs non compétitifs de la nation, le pays prend une importance croissante en tant que source du savoir-faire et de la technologie qui sous-tendent l'avantage concurrentiel. » (1993, 29).

Nous avons analysé précédemment l'environnement des entreprises africaines ainsi que les différents blocages *systémiques* qui font obstacle à son industrialisation. Le problème véritable qui se pose aux pays non

industrialisés n'est guère celui de l'implantation de firmes concurrentielles, ni même celui de la création d'un secteur compétitif spécifique. Le problème est beaucoup plus large : l'environnement socio-économique doit en effet permettre l'émergence et la constitution d'avantages concurrentiels pour une nation.

Le transfert de technologie, que ce soit par le biais d'une coopération, de l'implantation d'une firme étrangère ou d'une politique active de l'Etat, est de plus en plus incopérant. La maîtrise de la compétitivité selon des critères internationaux exige, de plus en plus, non seulement d'utiliser une technologie, mais surtout de la faire évoluer constamment.

L'organisation du mode de production est ainsi devenu extrêmement complexe, faisant intervenir des compétences autant externes qu'internes à la firme. Or, une telle organisation ne peut être acquise par le biais des transferts technologiques. Elle implique une mise en relation de toutes les branches d'une industrie, la présence de services efficaces, d'une main-d'œuvre qualifiée, d'un accès direct aux marchés, etc. Sans la présence d'un *tel système de production intégré*, les nations ne peuvent réellement constituer des avantages concurrentiels.

Le dilemme des pays africains se situe bien à ce niveau. Ils ne peuvent échapper de nos jours à la globalisation de l'économie ; sans y participer réellement, ils en subissent néanmoins les conséquences. Les politiques de libéralisation et d'ouverture des frontières, décidées en réponse à la crise des années 1980 et du début des années 1990, ont également accéléré les effets d'une telle globalisation.

Face à l'intensification de la concurrence sur les marchés d'exportation, mais aussi sur les marchés intérieurs (de par la libre entrée des importations) les entreprises sont contraintes à devenir compétitives. Elles ont dès lors tendance à se concentrer sur les secteurs qui dégagent les avantages comparatifs les plus forts et qui peuvent ainsi soutenir une concurrence internationale.

De nos jours l'Afrique sub-saharienne se trouve face à un véritable dilemme. Les blocages structurels pesant sur son économie sont extrêmement importants et remettent en cause un développement rapide. La constitution d'une économie complexe, susceptible d'entraîner une compétitivité nationale ne pourra se faire qu'à long terme. Les pays sont ainsi incités à développer les quelques secteurs compétitifs qu'ils possèdent. Mais en se repliant sur ces derniers, ils risquent de compromettre leurs chances de développer cette économie complexe.

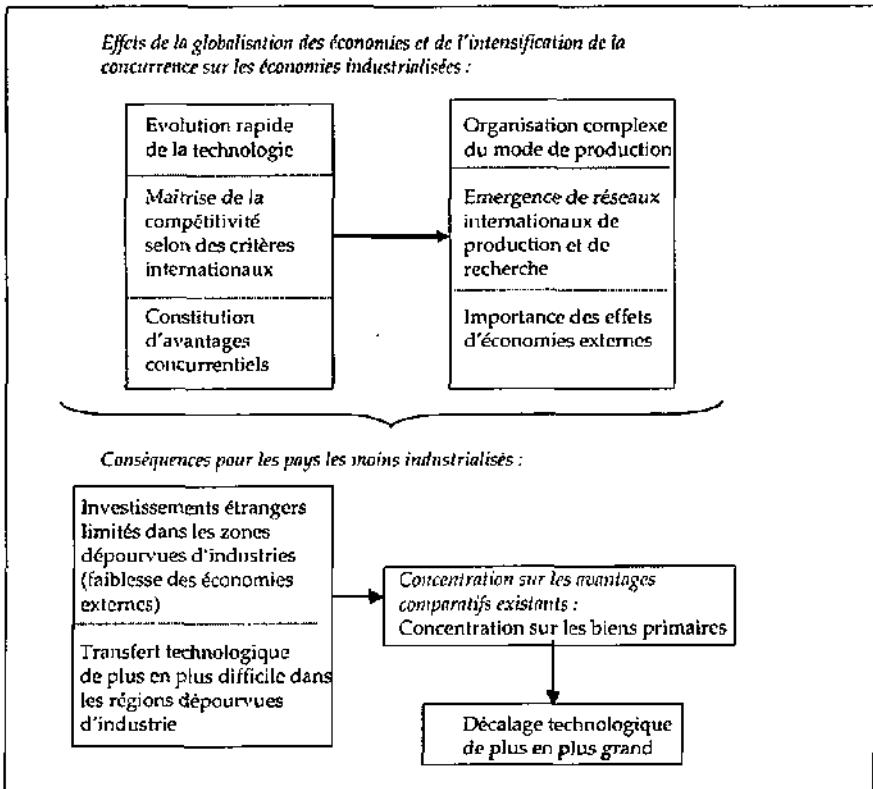
Nous avons tenté de résumer les conséquences de cette évolution dans le schéma VI.5. L'évolution de la technologie ainsi que l'exacerbation de la concurrence incitent les entreprises à se réorganiser. D'une part leur organisation interne devient de plus en plus complexe et d'autre part, elles se constituent de plus en plus en réseaux internationaux de recherche et de

production. Cependant, comme nous l'avons montré précédemment, la compétitivité d'une entreprise dépend de son environnement direct ; le rôle des économies externes est à ce niveau particulièrement important.

Il en résulte pour les pays les moins industrialisés un blocage fondamental. Le transfert technologique apparaît en effet comme une illusion tant que le pays ne peut l'intégrer dans un système de production national. Par ailleurs les investissements étrangers restent extrêmement limités dans les régions non industrialisées, dépourvues d'économies externes.

Les pays d'Afrique sub-saharienne doivent ainsi se replier sur leurs propres ressources et se retrouvent piégés dans un secteur d'exportation de quelques biens primaires faiblement transformés. Etant donné la faiblesse des effets d'entraînement et le manque d'intégration de ce secteur, une réelle dynamique de développement ne saurait émerger.

Schéma VI.5 : Le piège de l'avantage comparatif



2.3. Quel avenir pour les pays qui ne s'industrialisent pas ?

2.3.1. L'incertitude des changements

De nombreuses théories actuelles, d'inspiration néoclassique, prétendent implicitement que la rationalité individuelle des acteurs débouche automatiquement sur l'industrialisation ou du moins sur le développement économique ; d'où la nécessité de supprimer au mieux les entraves en appliquant des politiques de libéralisation de l'économie, de privatisation ou encore d'ouverture des frontières qui permettent une meilleure allocation des ressources. Nous croyons avoir démontré qu'en réalité il n'en était rien ; le comportement *rationnel* des acteurs peut au contraire s'opposer à l'industrialisation. Il paraît d'ailleurs absurde de vouloir faire abstraction de l'ensemble des structures économiques et sociales. L'acteur n'agit pas dans un monde vide de règles et de normes : une même incitation peut avoir des effets opposés suivant l'environnement socio-économique où elle intervient.

L'institution d'une autorité centrale, à même de coordonner les stratégies des acteurs, serait-elle dès lors souhaitable, ou du moins nécessaire ? Il est vrai que le développement économique de certains pays, notamment d'Asie du Sud-Est (à l'image de la Corée du Sud) semble plaider en faveur de cette thèse. En Corée par exemple, l'État a joué un rôle central lors de l'amorce de son industrialisation, en organisant les marchés agricoles et industriels ainsi qu'en régulant le commerce extérieur.

Mais les conditions historiques, économiques, politiques et sociales apparaissent totalement différentes entre la Corée des années 1950 et les pays d'Afrique sub-saharienne d'aujourd'hui. L'évolution de l'environnement international et surtout du contexte socio-économique des pays africains rend improbable un développement sur le modèle asiatique. Le système politique africain est également fort différent de celui qui existait alors dans les pays asiatiques. De surcroît, les États africains ne possèdent pas (et encore moins aujourd'hui qu'aux indépendances) les moyens financiers et organisationnels pour intervenir massivement.

Il serait erroné de penser que les acteurs ont en main la destinée d'une nation, et que le développement résulte d'une volonté concrète de la part sinon de tous, du moins d'une minorité agissante. L'industrialisation ne procède en effet ni d'une volonté imposée de l'extérieur, ni d'une volonté partagée par l'ensemble de la population. Elle implique une mutation de l'ensemble des structures de la société, une transformation en profondeur de son organisation économique et sociale.

Une telle mutation ne peut être amorcée par des *greffes* industrielles, que ce soit des entreprises étatiques, ou des multinationales. Elle ne peut non plus

s'imposer par mimétisme. L'importation de modèles occidentaux, que ce soit au niveau politique (démocratie par exemple), économique (investissements étrangers) ou juridique, au lieu d'accélérer le développement risqué, dans ce contexte, de le bloquer durablement. Ces modèles apparaissent en effet en porte-à-faux avec le système socio-économique en place et peuvent très bien rester en déconnexion avec le reste de la société.

La transition implique, et nous insistons sur ce point, une reconstruction incertaine et donc imprévisible des structures et des normes. Elle s'accompagne de tâtonnements, d'événements imprévus voire souvent non voulus. Il ne nous semble pas non qu'il puisse y avoir une quelconque sélection *naturelle* qui imposerait une convergence vers des formes d'organisation identiques à celles présentes en Occident. La globalisation et les impératifs de la compétitivité internationale imposent il est vrai certaines similitudes dans les formes d'organisation ; mais le modèle n'est pas donné. Il se construit et se développe sous l'action conjointe des acteurs.

Nous avons également pu insister au début de ce travail sur le rôle que peut jouer un environnement défavorable, qui pousse les acteurs à réagir. Les pays africains connaissent des tensions et des ruptures très fortes qui peuvent engendrer des changements douloureux et incertains mais qui peuvent aussi avoir, en contrepartie des aspects positifs. Par exemple, dans de nombreux pays, les limites agricoles semblent atteintes ; les terres sont morcelées et de plus en plus rares. L'extension des cultures, sur un mode extensif, est devenue problématique ; les nouvelles terres défrichées étant de moins en moins productives. Les cultures de rente - qui sont souvent la première source de devises du pays - risquent tout simplement de s'épuiser. Une telle situation est explosive, la population agricole étant encore aujourd'hui très largement majoritaire. Les limites du morcellement des terres et la baisse dramatique des revenus ruraux peuvent engendrer de nombreuses tensions, des famines et des crises socio-économiques graves.

Mais, d'un autre côté, une telle évolution peut être favorable à la modernisation de l'agriculture. Dans nombre de pays on observe déjà une certaine tendance - encore marginale il est vrai mais néanmoins perceptible - au regroupement des terres, de nombreux paysans étant obligés de vendre les leurs pour survivre. Les droits traditionnels de propriété, reposant par exemple sur l'inaliénation des terres, pourraient ne pas survivre à une telle évolution. Or, le regroupement des terres est la condition *sine qua non* pour l'utilisation de techniques modernes et l'exploitation de cultures intensives. Une modernisation de l'agriculture doit passer par une transformation radicale des structures rurales et donc la disparition des petites exploitations traditionnelles qui occupent pourtant une majorité de la population active dans tous les pays d'Afrique sub-saharienne.

Sans une telle modernisation, les pays africains resteront confinés dans l'exploitation de quelques cultures de rente peu productives et de moins en moins porteuses. Mais le prix à payer est extrêmement lourd et certainement insupportable à court terme, voire à moyen terme. Un tel développement ne peut être envisagé qu'à long terme : les résistances et les obstacles paraissent aujourd'hui insurmontables.

2.3.2. Un développement à l'africaines est-il encore possible ?

L'industrialisation, ou pour reprendre la terminologie de Rostow, le *décollage* des pays africains ne peut se faire qu'à partir des structures en place. Qui peut affirmer dès lors que, si une industrialisation s'amorçait durablement, le modèle africain déboucherait sur les mêmes institutions et structures que dans les pays occidentaux ?

Il nous semble pourtant que les chances de réussite d'un tel développement sont faibles. Jusqu'à ce jour les amorces industrielles n'ont guère permis, voire se sont souvent opposées, à l'émergence d'un tel développement. Les pays africains ne repartent pas même à leur point de départ. L'évolution des obstacles depuis les indépendances tend à rendre une industrialisation de plus en plus difficile. De surcroît, les structures socio-économiques se sont *adaptées* au changement ; elles permettent d'intégrer des éléments de *modernité* mais sans pour autant s'industrialiser. Le système a su ainsi recréer une cohérence relative qui est à même de se reproduire à travers le temps.

De manière plus fondamentale, les bases culturelles et traditionnelles des pays africains se sont transformées, mais non de manière uniforme. D'une part une élite nationale au pouvoir, souvent formée en Europe, tente d'imposer un développement sur le modèle occidental. D'autre part, une majorité de la population a su conserver des modèles culturels et des traditions *anciens*. L'émergence d'un modèle africain de développement, basé sur des valeurs différentes que celles qu'on observe en Europe occidentale par exemple, nous paraît ainsi peu probable. Le modèle est imposé par le haut, créant des tensions et des dysfonctionnements multiples. Mais les dynamiques locales qui pourraient déboucher sur un modèle original de développement, sont bloquées.

Il est vrai que l'Europe avait également connu de telles tensions lors de son industrialisation. Ses traditions et ses coutumes ont été profondément remises en causes, menant à la confrontation entre différents groupes sociaux. Mais à la grande différence des pays africains, la bourgeoisie commerciale et industrielle s'est constituée peu à peu, en parallèle avec le processus d'industrialisation. La bourgeoisie n'a ainsi pas tenté d'imposer

une industrialisation par le haut ; elle a autant été créée par le processus d'industrialisation qu'elle ne l'a provoqué.

Face aux blocages que nous avons évoqués dans ce travail, une industrialisation sur le modèle européen paraît extrêmement difficile. Or, ensuite de la perte ou du moins de la désorganisation du système culturel et traditionnel, un développement à l'africaine, encore possible aux indépendances, nous paraît aujourd'hui improbable. L'ancien président sénégalais, Léopold Sédar Senghor, mentionnait de manière fort pertinente ce problème, avant même que son pays accède à l'indépendance :

« (...) les Nègro-Africains ont, comme premier don, la *sagesse*, celle qui est l'art de vivre. Ils l'avaient trouvée voilà des millénaires ; ils la possèdent toujours. Elle est devenue l'expression naturelle de leur âme, enracinée qu'elle est dans leur subjectivité même, et comme dans leur corps. Elle est l'esprit de la civilisation négro-africaine. Civilisation d'unité où tout est lié à tout et à soi : physique et métaphysique, religion, morale et art, politique et économie, atome et Dieu. (...) Si le but de la politique est bien de faire que le plus grand nombre d'hommes, sinon tous les hommes, soient heureux, parce que vivant d'une vie de plénitude harmonieuse, il semble, au premier abord, que l'Afrique n'ait rien à demander de l'Europe. (...) [L'Afrique] doit d'abord se défendre contre l'Europe. Car, en instituant l'économie de traite, l'Europe lui a fait abandonner les cultures vivrières pour la culture intensive, sans machines ni engrais, des plantes industrielles, ce qui a vidé les sols de leurs sucs et fait progresser le désert. Plus grave, en propageant, en Afrique, sa civilisation rationaliste, scientiste, matérialiste et athée, la civilisation capitaliste, l'Europe a désorganisé, plus que tout autre, la société négro-africaine en tarissant les sources même de sa civilisation. » (1955, p.150).

Les sociétés africaines sont ainsi hétérogènes : elles présentent de nombreuses caractéristiques propres aux sociétés industrielles, sans pour autant s'industrialiser elles-mêmes. C'est en ce sens que nous avons parlé de décohérence structurelle : le danger étant celui d'une société morcelée en différents sous-systèmes, qui présentent chacun leur cohérence propre, mais qui ne répondent plus à une même logique, aux mêmes normes, conventions ou règles.

Cette décohérence se retrouve à tous les niveaux. Au niveau économique tout d'abord, où quelques secteurs se rattachent à l'économie dominante alors que d'autre part tout un pan de l'économie s'en trouve détaché. Au niveau socio-politique ensuite où le pouvoir politique officiel apparaît souvent en déconnexion avec les modèles culturels et les pouvoirs traditionnels du pays. Une grande partie de l'élite politique, formée dans les pays occidentaux, se trouve ainsi culturellement coupée du reste de la population.

Nous pouvons d'ailleurs constater que cette tendance s'accroît ; les stratégies d'une large partie de la population ne visent en effet pas l'intégration dans l'économie dominante. On assiste plutôt à un retour à l'autosubsistance dans les zones rurales, au recours accru à l'économie informelle dans les villes, voire à une recherche de contournement des réglementations (fraude, corruption).

Les différentes activités socio-économiques répondent ainsi de plus en plus à des logiques différentes, voire antinomiques, subordonnées à des ordres sociaux eux-mêmes différents. La solidarité n'est plus assurée par la complémentarité des fonctions: le clivage entre un monde compétitif en étroite relation avec l'économie mondiale et un monde qui s'en trouve marginalisé se creuse. Le développement de ces activités peut se faire en parallèle, mais selon une logique organisationnelle différente, et des comportements répondant à des règles ou normes elles aussi différentes.

Il est ainsi douteux qu'une telle évolution débouche sur un véritable processus d'industrialisation. Mais de nombreux changements sont en cours. Quel sera dès lors l'avenir de ces pays ? Il faut parfois faire preuve d'humilité et simplement admettre son ignorance ; aucun modèle, aucune prévision ne sauraient être exacts. Mais rien ne permet d'affirmer que ces économies vont s'industrialiser et converger vers un modèle type de société industrielle.

Il nous semble au contraire que ces pays se dirigent vers de nouveaux types de modèles, pas encore connus, mais qui ne débouchent pas sur des formes de sociétés industrialisées. Les structures qui se mettent en place risquent surtout de mener les pays africains à développer un système économique non industrialisé, complémentaire des économies industrialisées. Ils tendent en effet à se spécialiser de plus en plus dans l'exportation de biens primaires, voire du tourisme, sans que cette spécialisation permette l'émergence d'une économie complexe.

La poursuite d'un tel processus de spécialisation s'oppose à l'émergence et à la densification de circuits d'échange internes ainsi qu'à la diversification et à la mise en relation des activités économiques pourtant indispensables à une dynamique d'industrialisation. Les pays africains tendent à sacrifier ce processus de complexification de l'économie au profit d'une recherche de compétitivité se limitant à quelques secteurs enclavés et restreints.

Conclusion

L'industrialisation est un processus complexe impliquant la transformation profonde et irréversible des structures d'une société. Elle suppose, par conséquent, une transition, c'est-à-dire un passage entre un système socio-économique à un autre système socio-économique. Nous avons posé dans ce travail trois hypothèses de base :

- 1° les systèmes socio-économiques sont à la fois stables et cohérents ; des mécanismes en place jouent dans le sens d'une préservation de l'équilibre d'ensemble,
- 2° l'industrialisation implique le passage d'un système socio-économique non industrialisé à un système socio-économique industrialisé : le changement doit être suffisamment profond pour entraîner la transformation du système dans son ensemble,
- 3° le changement s'opère par une dialectique forte entre le jeu des acteurs d'une part et la transformation des structures socio-économiques d'autre part.

L'analyse historique des pays européens nous a permis de mettre en évidence les fondements et les mécanismes d'une transition industrielle. Cette dernière implique bien plus que la simple création d'infrastructures, d'entreprises, ou même de secteurs industriels.

Un facteur spécifique n'a guère de pouvoir explicatif. Ce sont davantage les interrelations entre l'ensemble des facteurs qu'il s'agit d'étudier plutôt que des facteurs isolés. L'industrialisation est en ce sens un processus systémique : il n'existe pas de facteur déterminant à même d'amorcer un processus d'industrialisation.

L'industrialisation des pays européens montre plus précisément la manière dont l'ensemble des structures économiques se sont transformées. Parmi les transformations les plus importantes, nous pouvons mentionner celles des structures agricoles, du mode de production, des techniques et des échanges. Mais c'est moins la transformation d'une structure particulière que la transformation conjointe de ces structures qui fut à la source du processus d'industrialisation.

C'est en ce sens que nous avons parlé de transition. Cette dernière implique non pas un changement au niveau d'une ou plusieurs structures, mais une transformation de l'ensemble du système socio-économique. C'est pourquoi l'industrialisation peut être vue comme le passage d'un système socio-économique à un autre système socio-économique.

Cette analyse nous permet de mieux comprendre les blocages de transition dans les pays d'Afrique sub-saharienne. Contrairement à ce qui s'est passé durant la révolution industrielle en Europe, il n'y pas eu de convergence des facteurs d'industrialisation.

Certes, de nombreux changements ont affecté directement leur mode d'organisation économique, politique et social. Durant les décennies 1960 et 1970, qui furent des années de forte croissance, les économies africaines ont connu des amorces d'industrialisation. Cependant ces dernières reposaient en fait sur une base fragile. Elles n'ont pas débouché sur une transition vers la société industrielle mais elles ont engendré un système dual. D'un côté un secteur moderne très restreint s'est rattaché à l'économie mondiale et de l'autre tout un pan de l'économie s'en trouvait évincé.

La crise des années 1980 et 1990 a mis en évidence les tensions et les incohérences du modèle de croissance des pays africains. Ce dernier ne pouvait en réalité qu'aboutir à un blocage durable. La croissance était en effet principalement alimentée par l'exportation de biens primaires sur des marchés mondiaux en expansion, sans qu'une base économique typique d'une société industrielle ait été créée. Un tel processus de croissance a généré ses propres blocages tant au niveau des circuits d'échange internes que des transactions externes.

Un démarrage industriel rapide est aujourd'hui illusoire. Les bases essentielles à un vaste démarrage industriel ne sont pas réunies. Les amorces d'industrialisation tentées depuis les indépendances ont en effet échoué et surtout, ces bases essentielles s'en sont trouvées dégradées. Des phénomènes de décroissance sont apparus et les blocages semblent devoir se renforcer encore :

- Le développement agricole se heurte à un plafond. Les techniques utilisées sont extensives ; face à la croissance démographique, les superficies cultivées deviennent de plus en plus réduites. Les revenus ont tendance à stagner voire à décliner. On assiste même à un retour à l'autosubsistance. De surcroît, les villes ont tendance à importer de plus en plus de nourriture de l'étranger (sous forme de céréales notamment) qui entrent en concurrence avec les productions locales. Les cultures de rente n'ont pas réussi à transformer les structures agricoles ; la majorité des productions sont en effet confinées dans des plantations villageoises de petite dimension qui utilisent encore des méthodes traditionnelles. Ainsi, après avoir su dégager des surplus importants, notamment durant les décennies 1960 et 1970, l'agriculture a atteint ses limites et commence même à régresser dans certaines régions. Elle ne peut plus, de nos jours, jouer le rôle de secteur moteur.

- Au niveau de l'industrie locale, la majorité de la production est liée à une économie de proximité ; les unités de production sont de très faible dimension et utilisent pas ou peu de techniques capitalistiques. Les obstacles sont nombreux : les coûts de production sont élevés, les marchés intérieurs très étroits, l'accès aux ressources financières difficile et les entreprises ne sont pas ou peu interreliées (les économies externes restent ainsi très faibles). Les dynamiques à ce niveau, pourtant essentielles dans un processus d'industrialisation, sont extrêmement limitées. De surcroît, la crise économique a engendré la multiplication de micro-activités, souvent de survie, qui pèsent de plus en plus sur la rentabilité d'ensemble du système.
- Les circuits d'échanges n'ont guère pu se développer. Les circuits intérieurs sont limités par l'étroitesse des marchés, par un accroissement de l'autoconsommation et des activités de survie, ainsi que par la faiblesse des interrelations entre la ville et la campagne. Les circuits externes se caractérisent par une concentration sur un flux dominant, lié à l'exportation de quelques biens primaires. Ces derniers tendent à entraîner une polarisation des ressources, en terme d'emplois qualifiés et surtout de capitaux, qui se fait au détriment des autres activités.
- Les changements, engendrés notamment par la mise en relation des économies africaines avec l'extérieur, entraînent un accroissement considérable de l'incertitude. Cette dernière a incité les acteurs à se replier sur les règles et normes en vigueur, sur des routines ou des manières de faire habituelles ainsi que sur des activités traditionnelles connues. Le comportement des acteurs économiques et sociaux semble également s'opposer aux amorces d'industrialisation ; les acteurs tendent à préserver un environnement (économique, culturel, social) qui est à la fois connu et rassurant.

La transition des économies européennes s'est faite par une série d'étapes successives. Parmi les plus importantes rappelons la révolution agricole et la constitution d'une base industrielle, puis le développement de l'industrie lourde et du système bancaire, le passage à un mode d'accumulation intensive (fordisme) et finalement l'intégration de plus en plus poussée des économies sur le marché international (globalisation de l'économie). Ces étapes ont été suivies, à certaines nuances près, par l'ensemble des pays industrialisés.

Les pays africains ont également tenté de s'industrialiser par étapes. L'exploitation minière ou des cultures de rente étaient supposée présenter la première de ces étapes. L'exportation de biens primaires devait ainsi dynamiser l'économie nationale, en permettant d'engendrer des effets d'entraînement, de créer des circuits internes et *in fine*, de déboucher sur des secteurs d'industries nationales performants.

Malheureusement il n'en fut rien. Le passage à cette seconde étape ne s'est tout simplement pas produit. Il ne s'agit pas d'un retard de développement ; plus fondamentalement, les structures économiques qui ont été créées ne pouvaient pas mener les pays à une deuxième étape d'industrialisation. Plus grave encore : la poursuite de la croissance économique sur les bases existantes tend à bloquer la dynamique d'ensemble poussant les pays à s'enfermer dans un modèle de développement sans avenir.

Les perspectives actuelles sont peu encourageantes. Mais ce n'est guère étonnant : l'industrialisation implique la transformation des structures économiques, la mise en relation de l'ensemble des activités ainsi que la densification des réseaux d'échange. Un tel processus nécessite la convergence d'un faisceau de facteurs favorables et ne peut se faire qu'à long terme.

Si l'Afrique avait peut-être encore une chance, au moment des indépendances, de mettre en place les fondements d'une dynamique de long terme, la situation a changé depuis lors. La globalisation de l'économie, les politiques de libéralisation et d'ouverture des frontières ou encore la présence des multinationales nécessitent en effet des adaptations rapides.

Les pays africains sont ainsi de plus en plus incités à se replier sur les quelques secteurs compétitifs qu'ils possèdent. Mais en agissant ainsi, ils compromettent leurs chances de développer une économie complexe.

Les sociétés africaines se trouvent ainsi face à un dilemme insoluble :

D'une part, un développement centré sur les ressources et les marchés internes, ne paraît pas viable, du moins dans le contexte actuel. Les activités se concentrent en effet sur des unités de très faible dimension où les dynamiques sont limitées. Un marché national n'existe d'ailleurs pas ; ces activités sont pour la plupart concentrées dans quelques zones urbaines. Vu les obstacles et les contraintes internes, il est également peu probable qu'une intégration régionale puisse se faire. Cette dernière est pourtant indispensable pour créer un espace économique viable.

- D'autre part, un développement ouvert sur l'extérieur menace directement la cohésion interne de l'économie et tend à déboucher sur une économie duale. De surcroît, la contrainte de compétitivité externe pousse les pays africains à se replier sur l'exploitation d'avantages naturels uniquement. Ils risquent ainsi de développer une économie complémentaire à celle des pays industrialisés, spécialisée dans l'exportation de quelques biens primaires spécifiques voire du tourisme.

Dans une telle perspective l'avenir immédiat des pays d'Afrique subsaharienne pourrait se résumer à celui de sociétés hétérogènes, où un ensemble d'activités traditionnelles, informelles, d'autoconsommation ou d'autosubsistance, côtoierait quelques activités modernes. Ces dernières, loin

d'entraîner une amorce d'industrialisation, tendraient au contraire à maintenir les structures existantes. En effet, les quelques activités compétitives d'exportation dépendent directement de l'exploitation d'une agriculture traditionnelle et peu développée.

Par ailleurs, le secteur moderne développe des liens avec des entreprises sises à l'étranger et se trouve en déconnexion avec les réseaux locaux de production. Le reste des activités se concentrerait sur une économie de proximité principalement constituée de petites unités traditionnelles et artisanales, survivant des retombées de revenus du secteur exportateur.

Ce modèle de société serait suffisamment cohérent pour perdurer dans le temps, mais il ne peut être considéré comme étant celui d'une économie industrialisée.

Bibliographie

Abdelmalki, Lahsen et Courlet, Claude (ed.) (1996), *Les nouvelles logiques du développement : globalisation versus localisation*, Paris : L'Harmattan

Adéchoubou, Makarimi (1996), les banquiers ambulants au Bénin, *Revue Tiers Monde*, Janvier-Mars, no 145, pp.59-66

Aerøe, Andres (1992), *Rethinking industrialisation - from a national to a local perspective: a case study of the industrialization process in Tanzania with particular emphasis on the construction in industry*, CDR Project Papers, September, Copenhagen: Centre for Development Research

Affou, Yapi S. (1983), *Les plantations cacaoyères et caféières du Sud-Est ivoirien dans le procès d'accumulation du capital*, Abidjan : ORSTOM

Affou, Yapi S. (1990), *La relève paysanne en Côte d'Ivoire : étude d'expériences vivrières*, Paris : Karthala - Orstom

Aglietta, Michel et al. (1994), *Ecole de la régulation et critique de la raison économique*, Paris : l'Harmattan

Agomafer, Malugeta (1994), *Contending theories of development in the contemporary international order/disorder*, University Press of America

Alschuler, Lawrence R. (1988), *Multinationals and maldevelopment : alternative development strategies in Argentina, the Ivory Coast and Korea*, Hong Kong : MacMillan

Amin, Samir (1971), *L'Afrique de l'Ouest bloquée : l'économie politique de la colonisation, 1880-1970*, Paris : Editions de Minuit

Amjadi, Azita et Yeats, Alexander J. (1996), *Have transport costs contributed to the relative decline of sub-saharan african exports ? Some preliminary empirical evidence*, Policy Research Working Paper, Washington : World bank

Arnaud, Michel (1997), *La dynamique de l'urbanisation de l'Afrique au sud du Sahara, Journée d'étude sur le développement local et les dynamiques de peuplement en Afrique de l'Ouest à l'horizon 2020, 5 décembre 1997*, Paris : Secrétariat d'Etat à la Coopération

Asselain, Jean-Charles (1991), *Histoire économique de la révolution industrielle à la première guerre mondiale*, Paris : Dalloz

Asselain, Jean-Charles (1995), *Histoire économique du XX^{ème} siècle*, Paris : Dalloz

Attir, Mustafa O. ; Holzner, Burkart, et Suda, Zdenek (ed) (1981), *Directions of change : modernization theory, research, and realities*, Boulder, Colorado : Westview Press

Bairoch, Paul (1963), *Révolution industrielle et sous-développement*, Paris : Société d'Édition

Bairoch, Paul (1975), *The economic development of the Third World since 1900*, London : Methuen & Co

Bairoch, Paul (1976), *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^{ème} siècle*, Paris : Mouton

Bairoch, Paul (1985), *Des économies traditionnelles aux sociétés industrielles*, Genève : Droz

Bairoch, Paul (1992), *Le Tiers-Monde dans l'impasse*, 3^e éd., Paris : Gallimard

Banque mondiale (1989), *L'Afrique subsaharienne, de la crise à une croissance durable : étude de prospective à long terme*, Washington

Banque mondiale (1994), *World development report 1994 : infrastructure for development*, Oxford University Press

Banque mondiale (1995), *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Paris : Economica

Banque mondiale (1995), *Un continent en transition : l'Afrique subsaharienne au milieu des années 90*, Washington, novembre 1995

Barbier, Jean-Pierre (1995), Les entreprises subsahariennes dans la compétition internationale, in Stephen Ellis et Yves A. Fauré (dir.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris : Karthala

Barthélemy, J. C. et Bourguignon, F. (1996), *Growth and crisis in Côte d'Ivoire*, Washington D.C. : The World Bank

Barzel, Yoram (1982), Measurement cost and the organization of markets, *Journal of Law and Economics*, no 25, pp. 27-48

Basquin, Marc et Vindel, Bruno (1995), L'Afrique subsaharienne et les matières premières : du constat à des propositions de coopération internationale, in : Serge Calabre (dir.), *Matières premières : marchés mondiaux, déséquilibres*, organisation, Paris : Economica

Bastid, Marianne (1978), Les mondes asiatiques, in : Pierre Léon, *Histoire économique et sociale du monde*, Tome 4 : La domination du capital, Paris : Armand Colin, pp. 529-558

Basu, Kaushik (1984), *The less developed economy : a critique of contemporary theory*, Oxford : Blackwell

Batou, Jean et Thomas, David (1998), *Uneven development in Europe : the obstructed growth of the agricultural countries, 1918-1938*, Genève : Droz

Beaud, Michel et Verrières, Michel (prés.), *L'avenir des Tiers Mondes*, collectif GEMDEV, Paris : PUF

- Bernard, Philippe J. (1989), *Histoire du développement économique*, Paris : Ellipse
- Bertalanffy, Ludwig von (1968), *General system theory*, New York : G.B. Raziller
- Biaujeaud, H. (1988), *Essai sur la théorie ricardienne de la valeur*, Paris : Economica
- Bichot, Jacques (1984), *Huit siècles de monétarisation*, Paris : Economica
- Billet, Bret L. (1993), *Modernization theory and economic development : discontent in the developing world*, Westport : Praeger
- Boserup, Ester (1965, 1972, 1993), *The conditions of Agricultural Growth*, London : Earthscan
- Boyer, Robert (1986), *Capitalismes fin de siècle*, Paris : PUF
- Boyer, Robert et al. (1997), *Mondialisation au-delà des mythes*, Paris : La Découverte
- Boyer, Robert et Durand, Jean-Pierre (1993), *L'après-fordisme*, Paris : Syros
- Boyer, Robert et Saillard, Yves (1995), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris : La Découverte
- Braudel, Fernand (1986), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris : A. Colin
- Braudel, Fernand (1989), *La dynamique du capitalisme*, Paris : Flammarion
- Brousseau, Eric (1993), Les théories des contrats : une revue, *Revue d'économie politique*, no103(1), janvier-février, pp. 3-81
- Brousseau, Raymond (1993), vers une théorie synthétique de la rationalité, *Revue suisse de sociologie*, no 19, pp.93-114
- Burmeister, Lany L. (1990), State industrialization and agricultural policy in Korea, *Development and Change*, vol.21, no2, avril, pp. 197-223
- Cadet, Warner (1987), *La percée industrielle du Tiers monde*, Paris, Silex
- Cameron, Rondo Emmett (1991), *Histoire économique du monde*, Paris : Larousse
- Cameron, Rondo Emmett et Blum, Jérôme (1967), *The European world since 1815 : triumph and transition*, London : routledge
- Cardoso, Fernando Henrique et Faletto, Enzo (1978), *Développement et dépendance en Amérique latine*, Paris : PUF
- Caron, François (1978), Facteurs et mécanismes de l'industrialisation, in : Pierre Léon, *Histoire économique et sociale du Monde*, Tome 4 : la domination du capitalisme, Paris : Armand Colin pp. 135-206

- Caron, François (1978), *La croissance économique*, in : Pierre Léon, *Histoire économique et sociale du monde*, T. 4 : La domination du capitalisme, Paris : Armand Colin, pp. 69-134
- Cassen, R. et al. (1994), *Population and development : old debates, new conclusions*, New Brunswick : Transaction Publishers
- Castel, Odile (1998), *Histoire des faits économiques : les trois âges de l'économie mondiale*, Paris : Sirey
- Centre d'étude des techniques économiques modernes (1968), *Structures traditionnelles et développement*, Paris : Eyrolles
- Chakravarty, Sukhamoy (1997), *Writings on development*, Oxford University Press
- Chambers, J.D. (1953), *Enclosure and the Labour supply in the Industrial Revolution*, *Economic History Review*, 2^e série, no3 avril, pp.319-343
- Chapman, Stanley David et Chambers, J. D. (1970), *The beginnings of industrial Britain*, London : University Tutorial Press
- Chaponnière, J.-R. (1988), *L'Etat manipule le marché ; le cas de la République de Corée*, *Economie et humanisme*, no300, mars-avril, pp. 19-28
- Chevassu, Jean-Marie (1997) ; *Le modèle ivoirien et les obstacles à l'émergence de la petite et moyenne entreprises*, in : Bernard Contamin et Harris Memel-Fôté (eds) (1997), *Le modèle ivoirien en questions : crises, ajustements, recompositions*, Paris : Karthala, pp. 61-88
- Chevassu, Jean-Marie et A. Valette (1975), *Données statistiques sur l'industrie de Côte d'Ivoire*, Document de travail vol VIII, Série études industrielles, Abidjan : Orstom Petit Bassam
- Christin, Ivan (1973), *Théorie des structures et des systèmes économiques*, Paris : Dalloz
- CNUCED (1998), *Rapport sur les pays les moins avancés (aperçu général)*, Nations Unies
- Coase, Ronald Harry (1937), *The nature of the firm*, *Economica*, no 4, pp.386-405
- Coase, Ronald Harry (1988) ; *The firm, the market and the law*, Chicago, London : The University of Chicago Press
- Collier, Paul (1995), *La marginalisation de l'Afrique*, *Revue internationale du travail*, vol.134, no 4-5, pp.601-620
- Contamin, Bernard et Fauré, Yves-A. (1990), *La bataille des entreprises publiques en Côte d'Ivoire*, Paris : Karthala

Contamin, Bernard et Memel-Fôté, Harris (eds) (1997), *Le modèle ivoirien en questions : crises, ajustements, recompositions*, Paris : Karthala

Contamin, Bernard ; Bohoun, Bouabré et Kouassy Oussou (oct. 1993), *La compétitivité de l'économie ivoirienne : ajustement réel et ajustement monétaire. Le cas de la filière textile*, Centre ivoirien de recherches économiques et sociales, Université nationale de Côte d'Ivoire

Coote, Belinda (1996), *The trade trap, poverty and the global commodity markets*, Oxford : Oxfam

Copans, Jean (1990), *La longue marche de la modernité africaine, savoirs, intellectuels, démocratie*, Paris : Karthala

Coquery-Vidrovitch, Catherine (1985), *Afrique noire : permanences et ruptures*, Paris : Payot

Coquery-Vidrovitch, Catherine et Nedelec, Serge (éd.) (1991), *Tiers-Mondes : l'informel en question ?*, Paris : L'Harmattan

Cornia, Giovanni Andrea (éd.) (1994), *From adjustment to development in Africa*, UNICEF

Cornia, Giovanni Andrea ; Hoeven, Rolph van der et Mkandawire, Thandika (1992), *Africa's recovery in the 1990's : from stagnation and adjustment to human development*, New York : St. Martin's Press

Creightney, Cavelle D. (1993), *Transport and economic performance : a survey of developing countries*, Washington, World Bank technical paper no 232

Crook, R.C. (1990-91), Les changements politiques en Côte d'Ivoire : une approche institutionnelle, *Année africaine*, pp. 87-114

Crouzet, F. (1992), Agriculture et révolution industrielle, in : Michel Margairaz (ed), *Histoire économique : XVIII^e - XX^e siècle*, Paris : Larousse, pp.696-709

Crozier, Michel et Friedberg, Erhard (1977), *L'acteur et le système*, Paris : Editions du Seuil

Cypher, James M. et Dietz, James L. (1997), *The process of economic development*, London and New York : Routledge

Dahlman, C.J.; Ross-larson, B. et Westphal, L.E. (1987), Managing technological development : lessons from newly industrializing countries, *World Development*, 15 :6, pp. 759-75

De Bandt, Jacques (1989), Approche méso-économique de la dynamique industrielle, *Revue d'économie industrielle*, no49, 3e trimestre, pp.1-18

Deane, Phyllis (1967), *The first industrial revolution*, Cambridge University Press

Deblé, Isabelle et Hugon, Philippe (1982), *Vivre et surviure dans les villes africaines*, Paris : PUF

Dedy, Sery et al. (1995), *Evolution des rapports de pouvoir dans la société ivoirienne*, Abidjan : rapport de travail

Delaplace, G. (1985), *L'hétérodoxie dans la pensée économique*, Anthropos

Dembelé, Ousmane (1997), le modèle d'urbanisme ivoirien face à la crise économique. Observations à propos de l'habitat métropolitain, in : Bernard Contamin et Harris Memel-Fôtô (eds) (1997), *Le modèle ivoirien en questions : crises, ajustements, recompositions*, Paris : Karthala, pp. 483-514

Deyon, Pierre (1969), *Le mercantilisme*, Paris : Flammarion

Dube, S.c. (1988), *Modernization and development : the search for alternative paradigms*, Tokyo : The United Nations University

Dubresson, Alain (1983), *Les zones industrielles d'Abidjan*, Abidjan : Centre Orstom de Petit-Bassam

Dubresson, Alain (1990), *Villes et industries en Côte d'Ivoire*, Paris : Karthala

Dugger, William M. (1992), *Underground economics : a decade of institutionalist dissident*, New York : M.E. Sharpe

Dupuy, Jean-Pierre (1989), Convention et Common knowledge, *Revue économique*, no2, mars, pp. 361-400

Easton, David (1966), *The political system : an inquiry into the state of political science*, New York : A.A. Knopf

Easton, David (1967), *A system analysis of political life*, New York, London : J. Wiley

Edwards, S. (1993), Openness, trade, liberalization and growth in developing countries, *Journal of Economic Literature*, vol. 30, september,

Ellis, Stephen et Fauré, Yves A. (dir.) (1995), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris : Karthala

Elster, Jon (1989), Social norms and economic theory, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, no 4, pp.99-117

Essombe, Jean-Roger et Bonabebe, Edimo Nya (1995), *Quel avenir pour l'Afrique ?*, Paris : Editions nouvelles du Sud

Etounga-Manguelle, Daniel (1989), L'essor de l'agriculture ivoirienne : facteurs explicatifs, limites du modèle, *Revue africaine de développement*, no12, pp.58-83

Fark-Grüniger, Michèle (1995), *La transition économique à l'Ouest du Cameroun, 1880-1990 : jeux et enjeux*, Neuchâtel, Zürich : ADAG

Fauré, Yves A. (1988), *Le moule des entreprises en Côte d'Ivoire*, Université des réseaux d'expression française, Paris : UREF/AUPELF

Fauré, Yves A. (1991), *Entrepreneurs d'Afrique subsaharienne : Communautés entrepreneuriales dans les travaux anglophones (Ghana, Kenya, Zaïre, etc.) et comparaison avec la Côte d'Ivoire*, Université des réseaux d'expression française, Paris : UREF/AUPELF

Fauré, Yves A. et Médard, Jean-François (éds) (1982), *Etat et bourgeoisie en Côte d'Ivoire*, Paris : Karthala

Favereau, Olivier (1989), *Marchés internes, marchés externes*, *Revue économique*, no2, mars, pp. 273-328

Fishlow, Albert (1971), *American railroads and the transformation of the ante-bellum economy*, Harvard University press

Flinn, Michael W. (1961), *An economic & social history of Britain, 1066-1939*, Basington, London: MacMillan

Frimpong-Ansah, J.H; Kanbur, S.M. R. et Svedberg P., (1990), *Trade and development in sub-saharan Africa*, Manchester University Press

Gagey, Frédéric (1985), *Comprendre l'économie africaine*, recueil de textes, Paris : L'Harmattan

GEMDEV (1997), *Les avatars de l'Etat en Afrique*, Paris : Karthala

Georgescu-Roegen, Nicholas (1995), *La décroissance*, Paris : Sang de la terre

Gern, Jean-Pierre (dir) (1995), *Economies en transition*, Luisant : Maison-Neuve & Larose

Gern, Jean-Pierre et Faivre, Philippe (1985), *Côte d'Ivoire, développement et crise*, Université de Neuchâtel : EDES

Giddens, Anthony (1987), *La constitution de la Société*, Paris : P.U.F.

Gignoux, C.-J. (1941), *Monsieur Colbert*, Paris : Grasset

Gimpel, Jean (1975), *La révolution industrielle au moyen âge*, Paris : Seuil

Giri, Jacques (1994), *Histoire économique du Sahel*, Paris : Karthala

Gnansounou, Simon G. (1992), *L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive : référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois*, *Revue Internationale P.M.E.*, vol.5, no3/4, pp.21-47

Goldin, Ian ; Knudsen, Odin et van der Mensbrugge, Dominique (1993), *Libéralisation des échanges : conséquences pour l'économie mondiale*, Paris : OCDE

Gossen, Hermann Heinrich (1995), *Exposition des lois de l'échange et des règles de l'industrie qui s'en déduisent*, traduit de l'anglais par Léon Walras et Charles Secrétan, Paris : Economica

Grellet, Gérard (1988), *Stratégies d'industrialisation pour l'Afrique Noire*, *Revue Tiers monde*, no115, juillet-septembre, pp.1007-1019

Grellet, Gérard (1992), Pourquoi les pays en voie de développement ont-ils des rythmes de croissance aussi différents? *Revue Tiers Monde*, no 129, janvier-mars

Grootaert, Christiaan et Kanbur, Ravi (1990), *Analyse opérationnelle de la pauvreté et dimensions sociales de l'ajustement structurel : méthodologie et proposition d'application au cas de la Côte d'Ivoire*, Washington : Banque mondiale

Gruchy, Allan G. (1990), Three different approaches to institutional economics : an evaluation, *Journal of Economic Issues*, , vol XXIV, no2, june

Habakkuk, Hrothgar John (1953), English population in the eighteenth century, in : *The Economic History Review*, vol. VI, no2

Hamilton, F. E. Ian (1986), *Industrialization in developing and peripheral regions*, New Hampshire : Crom Helm

Harmer, Lucia (1995), *Modern industrialization and structural change*, , Working paper series No184, January, The Hague: Institute of Social Studies

Harding, Leonhard et Kipre, Pierre (1992), *Commerce et commerçants en Afrique de l'Ouest : la Côte d'Ivoire*, Paris : L'Harmattan

Haudeville, Bernard (1992), Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement, *Revue internationale P.M.E.*, vol.5, no 3/4, pp. 13-19

Hayami, Yujiro (1997), *Development economics : from the poverty to the wealth of nations*, Oxford : Clarendon Press

Hayek, Friedrich von (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Londres : Routledge

Hayek, Friedrich von (1980), *Droit législation et liberté*, tomes I et II, Paris : PUF

Hibou, Béatrice (1996), *L'Afrique est-elle protectionniste ? les chemins buissonniers de la libéralisation extérieure*, Paris : Karthala

Hirschman, Albert O. (1974), *Stratégie du développement économique*, trad. Française, Paris : éditions ouvrières

Hobsbawm, E. J. (1977), *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne*, T.2, Paris : le Seuil

Hodgett, Gerald A. (1972), *A social and economic history of medieval Europe*, London : Methuen & Co

Hodgson, Geoffrey M. (1993), *Economics and evolution : bringing life back into economics*, Cambridge : Polity Press

- Hodgson, Geoffrey M. (1993), Evolution and institutional change : on the nature of selection in biology and economics, in : U. Mäki and C. Knudsen, *Rationality, institutions and economic methodology*, London : Routledge
- Hodgson, Geoffrey M. (1994-1995), The necessity of habits and rules, Univ. of Cambridge: *Research Papers in Management Studies* No 5.
- Hoselitz, Bert F. et Moore, Wilbert E. (1963), *Industrialization and society*, Unesco - Mouton
- Hugon, Philippe (1993), *L'économie de l'Afrique*, Paris : La Découverte
- Hugon, Philippe (1994), Intégration régionale zone France et zone écu, in : GEMDEV, *L'intégration régionale dans le monde*, Paris : Karthala, pp. 175-194
- Hugon, Philippe et al. (1995), *L'Afrique des incertitudes*, Paris : PUF
- Hugon, Philippe et de Bandt, Jacques (dir.) (1988), *Les Tiers Nations en mal d'industrie*, Economica
- Hugon, Philippe ; Pourcet, Guy et Quiers-Valette, Suzanne (dir.) (1993), *Instabilités, incertitude et organisations africaines*, Rapport final sur le projet SAAUF, Ministère de la coopération et du développement, Paris : CERED/LAREA
- Hyden, Goran (1985), La crise africaine et la paysannerie non capturée, *Politique africaine*, juin, no 18, Paris : Karthala
- Hyden, Goran (1986), structure sociale et développement économique africains, in Robert J. Berg et Jennifer Seymour Whitaker, *Stratégies pour un nouveau développement en Afrique*, Paris : Economica
- Institut National de la Statistique, *Mémento chiffré de la Côte d'Ivoire*, Abidjan
- ISTED (1997), *Dynamique de l'urbanisation au sud du Sahara*, groupe de travail : mécanismes et logiques de l'urbanisation, Secrétariat d'Etat à la Coopération
- Jamal, Vali (1988), Bien comprendre la crise africaine, *Revue internationale du travail*, vol127, no 6, pp.737-764
- Jameson, Kenneth P. et Wilber, Charles K. (ed) (1996), *The political economy of development and underdevelopment*, McGraw Hill, sixth ed.
- Jarret, Marie-France et Mahieu, François Régis (1991), Ajustement structurel, croissance et répartition : l'exemple de la Côte d'Ivoire, *Revue Tiers Monde*, no 125, Janvier-Mars
- Judet, Pierre (1981), *Les nouveaux pays industriels*, Paris : les éditions ouvrières
- Judet, Pierre et al. (1987), *La République de Corée, concurrent ou nouveau partenaire ?*, Université de Grenoble : cahiers de l'IREP

- Katz, J. (1984), Dynamic technological innovation and dynamic comparative advantage: further reflections on a comparative case study program, *Journal of Development Economics*, no 16, pp. 13-38
- Kelley, A.C. et Schmidt, R.M. (1996), Toward a cure for the myopia and tunnel vision of the population debate: a dose of historical perspective, in D.A. Ahlburg, A.C. Kelley, K. Oppenheim Mason (ed.), *The impact of population growth on well-being in developing countries*, Berlin : Springer
- Keynes, John Maynard (1969), *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, trad. Française
- Kuznets, Simon (1972), *Croissance et structure économiques*, Paris : Calmann-Lévy
- Labazée, Pascal (1990), La gestion de l'entreprise africaine : réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste, *Revue Tiers Monde*, no 124, pp. 833-852
- Labazée, Pascal (1995), Entreprises, promoteurs et rapports communautaires : les logiques économiques de la gestion et des liens sociaux, in Stephen Ellis et Yves. A. Fauré, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris : Karthala
- Labazée, Pascal (1995), Le développement de la pluri-activité dans le Nord ivoirien, in: Dedy Sery, *Evolution des rapports de pouvoir dans la société ivoirienne*, Abidjan : Rapport de séance
- Labrousse, Ernest (1970), Le tragique XVII^e siècle, in : Ernest Labrousse et al., *Histoire économique et sociale de la France*, Tome II
- Lall, Sanjaya (1987), *Learning to industrialize : the technological capability by India*, Londres : Macmillan
- Lall, Sanjaya (1990), *Promouvoir la compétitivité industrielle dans les pays en développement*, Paris : OCDE (K4 1105)
- Lall, Sanjaya (1993), Understanding technology development, *Development and Change*, vol. 24, pp.719-753
- Landes, David S. (1975), *L'Europe technicienne ou le Prométhée libéré : Révolution technique et libre essor industriel en Europe occidentale de 1750 à nos jours*, Paris : Gallimard
- Landes, David S. (1992), encore le problème de la Révolution industrielle en Angleterre, in: Michel Margairaz (ed.), *Histoire économique : XVIII^e - XX^e siècle*, Paris : Larousse, pp.319-323
- Lelart, Michel (Avril-Juin 1989), L'épargne informelle en Afrique : les tontines béninoises, *Revue Tiers Monde*, no 118, pp.271-298
- Léon, Pierre (1978), *Histoire économique et sociale*, Tome 4, La domination du capitalisme, Paris : Armand Colin

Léon, Pierre; Lévy-Leboyer Maurice et al. (1976), *L'avènement de l'ère industrielle*, Paris : PUF

Lesourd, Michel et al. (coord.), *Crises et mutations des agricultures*, Paris : Editions du temps

Lévy-Leboyer, Maurice (1985), *L'économie française au XIXe siècle*, Paris : Economica

Lewis, John P. et Kallab, Valeriana (eds) (1986), *Development strategies reconsidered*, Washington: Overseas Development Council,

Lewis, William Arthur (1963), *La théorie de la croissance économique*, Paris : Payot

Lewis, William Arthur (1967), *Réflexions sur la croissance économique du Nigeria*, Paris : OCDE

Lewis, William Arthur (1968), *Développement économique et planification*, Paris : Payot

Leys, Colin (1996), *The rise & fall of development theory*, London : James Currey

Lipietz, Alain (1985), *Mirages et miracles, problèmes de l'industrialisation dans le tiers monde*, Paris : La Découverte

Lipietz, Alain et Leborgne, Daniele (1988), *L'après-fordisme et son espace*, Paris : cahiers du CEPREMAP, no 8807

Lipton, Michael (1977), *Why poor people stay poor: a study of urban bias in world development*, London: Temple Smith

List, Friedrich (1851), *Système national d'économie politique*, Paris : Capelle

Loutfi, Martha F. (1989), Problèmes de développement et politiques nationales en Afrique subsaharienne, *Revue internationale du travail*, vol.128, no 2, pp.153-174

Low, Allan (1984) *Household economics in Southern Africa*, Mbabane (Swatziiland), manuscrit non publié

Lugan, Jean-Claude (1993), *La systémique sociale*, Paris : Presses Universitaires de France

Lungart, A. (1989), *Etude de cas par pays : Côte d'ivoire*, document de travail, Vienne : ONUDI

Lusignan, Guy de (1970), *L'Afrique Noire depuis l'Indépendance*, Paris : Fayart

Mahieu, François Régis (1990) *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris : L'Harmattan

Mahieu, François Régis (1995), *Ricardo*, Paris : Economica

- Mantoux, Paul (1961), *The industrial revolution in the eighteenth century: an outline of the beginnings of the modern factory system in England*, New York, Evanston : Harper & Row
- Mantoux, Paul (1992), La Révolution industrielle au XVIII^e siècle, in : Michel Margairaz (ed.), *Histoire économique : XVIII^e - XX^e siècle*, Paris : Larousse, pp.299-315
- Marchal, André (1969), *Systèmes et structures économiques*, Paris : P.U.F., pp.403-404.
- Margairaz, Michel (ed.), *Histoire économique : XVIII^e - XX^e siècle*, Paris : Larousse
- Marglin, Stephen (1974), What do bosses do?, *Review of Radical Political Economy*, no 6, pp. 33-60
- Marie, Alain et al. (1994), *Paradoxes de l'individualisation dans la société abidjanaise : étude de cas en milieu social précarisé*, Abidjan : GIDIS-CI/ORSTOM
- Markovitch, T.J. (1966), L'industrie française de 1789 à 1964. Conclusions générales, in : *Cahiers de l'ISEA, AF7, no179, novembre*, pp. 126-131
- Marseille, Jacques (dir.) (1998), *L'industrialisation de l'Europe occidentale : 18880-1970*, Paris : ADHE
- Martin, Kurt (ed) (1991), *Strategies of economic development: readings in the political economy of industrialization*, London: MacMillan
- Marx, Karl (1969), *Le capital*, Livre 1, Paris : Flammarion
- Mendels, Franklin (1976), Social mobility and phases of industrialization, *Journal of Interdisciplinary History*
- Mendels, Franklin (mars 1972), Protoindustrialization, the first phase of the industrialization process, *Journal of Economic History*
- Ministère de l'agriculture et des ressources animales, *Annuaire des statistiques agricoles*, Abidjan
- Ministère de l'économie et des finances (1997), *La Côte d'Ivoire en chiffres*, Abidjan : Dialogue production
- Ministère de la Coopération et du Développement (France) (mai 1994), *La compétitivité de la filière textile en Afrique subsaharienne*, Paris : SOFRECO/SERES
- Mitchell, Brian Redman (1992), *international historical statistics, Europe : 1750-1988*, New York : Stockton Press
- Moati, Philippe (1992), Objectifs, critères de rationalité et fonctionnement des marchés, *Economie Appliquée*, tome XLV, no4, pp.77-99
- Morin, Edgar (1977, 1991), *La méthode*, 4 t., Paris : Le Seuil

- Morrison, Christian (dir.) (1992), *Ajustement et équité en Côte d'Ivoire*, Paris : OCDE
- Myrdal, Gunnar (1959), *Economic theory and under-developed regions*, London : G. Duckworth
- Myrdal, Gunnar (1963) ; *Planifier pour développer : de l'Etat-providence au monde-providence*, Paris : Ed. Ouvrières
- Myrdal, Gunnar (1976), *Le drame de l'Asie*, Paris : Seuil
- Myrdal, Gunnar (1978), *Procès de la croissance*, Paris : PUF
- Nelson, Richard et Winter, Sidney (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press
- North, Douglass C. (1981), *Structure and change in economic history*, New York, London : W.W. Norton
- North, Douglass C. (1991), *Institutions change and economic performance*, Cambridge, New York : Cambridge University Press
- North, Douglass C. (1993), Institutions and Economic Change, in : Uskali Mäki and al., *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London : Routledge, pp. 242-261
- North, Douglass C. (1994), Economic performance through time, p. 363, *American Economic Review*, 83(3), June, pp. 359-368
- North, Douglass C. (1995), The new institutional economics and third world development, in : J. Harris, J. Hunter and C. Lewis (ed.), *The new institutional economics and third world development*, London : Routledge
- Nurkse, Robert (1953), *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford University Press
- O'driscoll, Gérald P. et Rizzo, Mario J. (1996), *The economics of time and ignorance*, Routledge
- OCDE (1993), *Financement et dette extérieure des pays en développement*, Etude 1992, Paris
- Ominami, Carlos (1986), *Le Tiers monde dans la crise*, Paris : La Découverte
- Onyemelukwe, J.O.C. (1984), *Industrialization in West Africa*, New York: St. Martin's Press
- Ouali, Kamali Sylvestre (1994), L'intégration régionale en Afrique, in : GEMDEV, *L'intégration régionale dans le monde*, Paris : Karthala, pp. 153-166
- Owen, Wilfred (1987), *Transportation and World Development*, Johns Hopkins University Press

Parsons, Talcott (1947) in : Georges Gurvitch *La sociologie au XX^{ème} siècle*, Paris : PUF *Référence à vérifier* £

Parsons, Talcott (1955), *Eléments pour une sociologie de l'action*, Paris : Plon

Parsons, Talcott (1966), *The social system*, London : Collier-MacMillan

Patrick, Hugh T. et Park, Yung Chul (eds) (1994), *Teh financial development of Japan, Korea and Taiwan : growth repression and liberalization*, Oxford University Press

Penouil, Marc (1990), *des politiques pour les activités non modernes*, Bordeaux, Rapport au séminaire sur les activités informelles, Université de Sfax

Penouil, Marc (1990), *Les activités informelles : réalités méconnues, espérances illusoires ?*, *Problèmes économiques*, no 2196, pp 1-6

Penouil, Marc (1992), *l'avenir de l'entreprise africaine*, in : *Mélanges en l'honneur du professeur Jean-Guy Merigot*, Paris : Economica

Penouil, Marc (1992), *Secteur informel et crises africaines*, *Afrique contemporaine*, 4^e trimestre, pp.71-81

Penouil, Marc (1998), *La transition de l'activité informelle à la PME est-elle possible ?*, document de travail du centre d'économie du développement, université Montesquieu-Bordeaux IV, no23.

Perroux François (1955), *Notes sur la notion de pôle de croissance*, *Economie appliquée*, no 1 et 2, pp.307-320

Perroux, François (1939), *Pour un approfondissement de la notion de structure*, in : *Mélanges Witmeur*, Paris

Perroux, François (1950), *economic space : theory and applications*, *Quarterly Journal of Economics*, no 64, pp.90-97

Perroux, François (1965), *La pensée économique de Joseph Schumpeter*, Genève : Droz

Pieterse, Jan Nederveen (1995), *The development theory towards critical globalism*, , working Paper Series No 187, February, The Hague: Institute of Social Studies

Porter, Michael (1993), *L'avantage concurrentiel*, Paris: InterEditions

Porter, Michael (1998), *The competitive advantage of nations*, Basington, London : The Mcmillan Press

Postan, M.M. (1972), *The medieval economy and society*, Penguin Books

Purushottam, Narayan Mathur (1991), *Why developing countries fail to develop*, Hong Kong: MacMillan

- Quesnay, François (1757, 1969), Grains, in: François Quesnay, *Tableau économique des physiocrates*, Paris : Calman-Lévy
- Quesnay, François (1766, 1969), Analyse de la formule arithmétique du tableau économique, in: François Quesnay, *Tableau économique des physiocrates*, Paris : Calman-Lévy
- Renault, Michel (1992), L'économique institutionnaliste et la philosophie pragmatique: la nature humaine, les totalités et les valeurs, *Economies et Sociétés*, no17, août, pp. 171-201
- Ricardo, David (1817, 1971), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris : Flammarion
- Ricardo, David (1991), *Ecrits monétaires, 1809-1811*, Lyon: association des amis du Musée de l'imprimerie et de la banque
- Riddell, Roger (1992), Manufacturing sector in Zimbabwe and the Côte d'Ivoire, in: Frances Stewart, Sanjaya Lall and Samuel Wangwe (1992), *Alternative development strategies in sub-Saharan Africa*, London : MacMillan, pp. 215-237
- Riddell, Roger C. (1990), *Manufacturing Africa*, London: Overseas Development Institute
- Rioux, Jean-Pierre (1971), *La révolution industrielle : 1780-1880*, Paris : Seuil
- Rodgers, Gerry; Fóti, Klára et Lauridsen, Laurids (ed.) (1996), *The institutional approach to labour and development*, London: Frank Cass
- Rosenberg, N. et Birdzell, L.E. (1986), *How the West grew rich*, London: L. B. Tauris & Co
- Rostow, W. W. (1960), *The Process of economic growth*, Oxford University Press
- Rostow, W. W. (1962), *Les étapes de la croissance économique*, Paris : Seuil
- Rostow, W. W. (1969), *The economics of take-off into sustained growth: proceedings of a conference held by the International Economic Association*, London : MacMillan
- Rougier, Eric (1999), *les conséquences économiques de la croissance démographique : 35 ans de débat entre orthodoxie et relativisme*, document de travail no 33, Université Montesquieu-Bordeaux IV
- Ruf, François (1997), Les cycles du cacao en Côte d'Ivoire : la remise en cause d'un modèle ?, in: Bernard Contamin et Harris Memel-Fôtê (eds) (1997), *Le modèle ivoirien en questions : crises, ajustements, recompositions*, Paris : Karthala, pp. 249-264
- Salama, Pierre et Tissier, Patrick (1982), *L'industrialisation dans le sous-développement*, Paris : Maspéro

Salama, Pierre et Valier, Jacques (1994), *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, Paris : La Découverte

Sandretto, René (1989), *Le commerce international*, Armand colin

Sauvy Alfred (1954), *Trois monde et une planète*, *L'Observateur*, 14 août

Sauvy, Alfred (1952-1954), *Théorie générale de la population*, Paris : PUF

Sauvy, Alfred (1961), *Le Tiers Monde : sous-développement et développement*, Paris : PUF

Schneider, Hartmut (1992), *Ajustement et équité en Côte d'Ivoire*, Etudes du centre de développement, Paris : OCDE

Schultz, Théodore W. (1983), *Il n'est de richesse que d'hommes*, Paris : Bonnel, (trad. Française)

Schumpeter, Joseph Aloïs ([1934], 1955), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press

Schumpeter, Joseph Aloïs (1935), *Théorie de l'évolution économique : recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris : Dalloz

Schumpeter, Joseph Aloïs (1959), *History of economic analysis*, Oxford University Press

Schuurman, Frans J. (ed.) (1993), *Beyond the impasse: new directions in development theory*, London & New Jersey : Zed Books

Sebureze, Déogratias (1999), *L'impact de la gestion de l'innovation technologique sur le développement du secteur agricole dans les pays en développement : analyse socio-économique globale à partir du cas rwandais*, Cologne : Kleinkamp Druck

Senghaas, Dieter (1985), *The European Experience*, Warwickshire : Berg Publishers

Senghaas, Dieter (1995), *Développement comme transition : le cas des nations émergentes*, in : Jean-Pierre Gern (ed.), *Economies en transition*, Maison Neuve & Larose, pp.33-58.

Senghaas, Dieter et Merzel, Ulrich (1986), *Europas Entwicklung und die Dritte Welt : eine Bestandsaufnahme*, Frankfurt : Suhrkampf

Senghor, Léopold Sédar (1955), *L'Afrique et l'Europe deux mondes complémentaires*, *Marchés coloniaux*, 14 mai. Publié in : Senghor, Léopold Sédar (1971), *Nation et voie africaine du socialisme*, Paris : Le Seuil, pp. 148-157

Shackle, G.L.S. (1967), *Décision, déterminisme et temps*, Paris : Dunod

Simon, Herbert A. (1987), *rationality in psychology and economics*, in: Hogarth, R.M. et Reder, M.W. (ed), *Rational Choice: The contrast between Economics and Psychology*, University Chicago Press, pp. 25-40

- Simon, Herbert A. (1991), Organizations and markets, *Journal of Economic Perspectives*, vol.5 no2, pp. 25-44
- Simon, Julian Lincoln (1981), *The Ultimate Resource*, Princeton University Press
- Singh, Alain (1988), La révolution industrielle inachevée du Tiers Monde : perspectives et politiques de reprise, *Revue Tiers Monde*, no115, juillet-septembre, pp.909-927
- Smith, Adam ([1776], 1976), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris : Gallimard
- Stein, Howard (ed.) (1995), *Asian industrialization and Africa ; Studies in policy alternatives to structural development*, New York : St. Martin's Press
- Stewart, Frances ; Lall, Sanjaya et Wangwe, Samuel (1992), *Alternative development strategies in sub-Saharan Africa*, London : MacMillan
- Storper, Michael (1992), The limits to globalization : technologies districts and international trade, *Economic Geography*, no 68 (1)
- Sugden, Robert (1991), Rational choice : a survey of contribution from economics and philosophy, in : *The Economic Journal*, july, 101(4), pp.751-785
- Sylte, Ole K. et al. (1996), *Review of the Road Sector in selected COMESA countries (Eastern and Island countries)*, Wahsington : Wold Bank
- Thomich, Thomas P.; Kilby, Peter et Johnston, Bruce F. (1995), *Transforming agrarian economies: opportunies seized, opportunies missed*, Ithaca and London: Cornell University Press
- Thomis, Malcolm Ian (1976), *Response to industrialisation : the British experience*, Humder Connecticut : Archon Books
- Tinh, Bghia Nguyen et Schneider, Hartmut (1991), L'emploi en période d'ajustement : le cas du secteur moderne en Côte d'Ivoire, *Revue Tiers Monde*, no 126, Avril-Juin
- Touraine, Alain (1965), *Sociologie de l'action*, Paris : Seuil
- Trnoré, Aly (1974), *L'importance des grands produits agricoles d'exportation dans le développement économique et social de la Côte d'Ivoire et rapports agriculture-industrie dans la perspective de développement autocentré dans les conditions de l'Afrique tropicale*, Université de Paris (Thèse de doctorat)
- Tschannen, Olivier ; Maillefer, Etienne et Gern, Jean-Pierre (1999), The economic crisis, globalisation and anomie in Western Africa, in : P. Atteslander (éd.), *Comparative Anomie Research : Hidden barriers - hidden potential for social development*, Ashgate
- Tsiang, S. C. et Wu, R. I. (1985), Foreign trade and investment as boosters for take off, in : W. Galenson, *Foreign trade and investment : economic development in the newly industrializing Asian countries*, University of Wisconsin Press

Tuinder den, Bastian A. (chief of mission and coordinating author) (1978), *Ivory Coast : the challenge of success*, report of a mission sent to the Ivory Coast by the World Bank, Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press

Turnham, David ; Salomé, Bernard et Schwartz, Antoine (1990), *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris : OCDE

Uwitonze, Claudien (1997), *Approche pour une stratégie d'industrialisation : réflexion à partir du cas du Rwanda*, Neuchâtel : EDES

Vanberg, Victor J. (1994), *Rules and choice in economics*, Routledge

Verdaux, François (1997), La filière bois à travers ses âges : une coupe longitudinale dans l'économie politique de la zone forestière ivoirienne, in : Bernard Contamin et Harris Memel-Foté (éds), *Le modèle ivoirien en questions*, Paris : Karthala, pp. 265-290

Verley, Patrick (1997), *La révolution industrielle*, Paris : Gallimard

Vidal, Claudine (1991), *Sociologie des passions (Côte-d'Ivoire, Rwanda)*, Paris : Karthala

Voyame, Joseph (prés.) (1996), *La coopération suisse au Rwanda*, Rapport du groupe d'étude institué par le Département fédéral des affaires étrangères

Weekes-Vagliani, Winifred (1991), Variables socioculturelles et ajustement : remise en question des idées reçues, *Revue Tiers Monde*, no 126, avril-juin, pp.303-315

Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and hierarchies : analyses and antitrust implications*, New York : Free Press

Williamson, Oliver E. (1985), *The economic institutions of capitalism : firms, markets, relational contracting*, London : Collier-Macmillan

Williamson, Oliver E. (1986), *Economic organization : firms, markets and policy control*, London : Wheatsheaf Books

Wrigley, Edward Anthony (1988), *Continuity, chance and change : the character of the industrial revolution in England*, Cambridge, New York : Cambridge University Press

Liste des tableaux, des graphiques et des schémas

A. Liste des tableaux

	Page	
Tableau I.1	Dates approximatives du démarrage de l'industrialisation.....	49
Tableau II.1	Taux de croissance du produit national brut pour quelques pays européens.....	64
Tableau II.2	Evolution du volume du produit national brut de l'Europe (aux prix et en dollars des Etats-Unis de 1960, moyennes annuelles triennales).....	64
Tableau II.3	Taux de formation du capital, <i>Royaume-Uni, Allemagne, Suède et Etats-Unis</i>	65
Tableau II.4	Structure de la population active selon les secteurs d'activités, <i>France, Allemagne, Royaume-Uni</i>	72
Tableau II.5	Part des industries traditionnelles dans la production manufacturière, <i>Royaume-Uni et pays développés</i>	78
Tableau II.6	Taux de croissance de la production des industries en France.....	80
Tableau II.7	Evolution des taux d'exportation de l'Europe.....	86
Tableau II.8	Evolution comparée des populations (en millions d'habitants), <i>France, Allemagne, Angleterre et Suède</i>	89
Tableau II.9	Evolution comparée des populations En indice, (1900= 100), <i>France, Allemagne, Angleterre et Suède</i>	89
Tableau II.10	Taux de natalité (pour 1000 habitants), <i>France, Allemagne, Angleterre et Suède</i>	90
Tableau III.1	Consommation de coton brut pour l'Angleterre (moyennes annuelles, millions de lbs).....	110
Tableau III.2	Evolution de la production de fer brut en Angleterre (en milliers de tonnes).....	112
Tableau III.3	Production de charbon, Angleterre et Pays de Galles (milliers de tonnes anglaises).....	112
Tableau III.4	Part dans les exportations mondiales de biens manufacturés, <i>pays développés, pays et territoires en développement, Afrique, Asie du Sud et du Sud-Est</i>	125
Tableau III.5	Part dans les exportations mondiales de machines et de matériel de transport, <i>pays développés, pays et territoires en développement, Afrique en développement</i>	125
Tableau III.6	Structure du P.I.B. en 1990, <i>divers pays</i>	126
Tableau III.7	Structure des exportations en 1990, <i>divers pays</i>	127

Tableau III.8	Exemples de pays concentrés sur l'exportation d'un nombre limité de matières premières.....	133
Tableau IV.1	Le coût des transports ; paiements nets du fret et des assurances, divers pays.....	143
Tableau IV.2	Population (en millions d'habitants), <i>Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal</i>	152
Tableau IV.3	PIB réel par tête, <i>Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali</i>	153
Tableau IV.4	structure de la demande (en FCFA, prix de 1995), <i>Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Mali, Sénégal</i>	154
Tableau IV.5	Structure de la consommation privée, pour l'année 1996, <i>Cameroun, Côte d'Ivoire, Mali, Sénégal, Corée du Sud, Suisse</i>	155
Tableau IV.6	Evolution de la dette extérieure à long terme et son rapport au produit national, <i>Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Afrique sub-saharienne</i>	158
Tableau IV.7	Evolution du service de la dette extérieure et son rapport aux exportations de biens et services, <i>Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Afrique sub-saharienne</i>	158
Tableau IV.8	Evolution de la population (en millions), <i>pays d'Afrique sub-saharienne, pays d'Asie du Sud-Est</i>	161
Tableau IV.9	Evolution de la population (taux de croissance annuel moyen), <i>pays d'Afrique sub-saharienne, pays d'Asie du Sud-Est</i>	162
Tableau IV.10	Evolution de la population active agricole, (en millions et en % de la population active totale) <i>pays d'Afrique sub-saharienne</i> ..	164
Tableau IV.11	Evolution de la surface cultivée (en millions d'hectares et en nombre d'hectares par travailleur agricole) <i>pays d'Afrique sub-saharienne</i>	164
Tableau IV.12	Evolution de la population urbaine (en pour-cent de la population totale), <i>pays d'Afrique sub-saharienne</i>	165
Tableau IV.13	Population dans les villes principales et secondaires, <i>Côte d'Ivoire, Cameroun, Sénégal, Kenya</i>	166
Tableau IV.14	Taux bruts de scolarisation, <i>Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Kenya, Mali, Sénégal</i>	169
Tableau IV.15	Exportations de biens primaires en concurrence avec les pays d'Afrique sub-saharienne (en millions de dollars).....	175
Tableau IV.16	Dégradation de la part relative de l'Afrique dans l'exportation de biens primaires (en % du total des exportations mondiales).....	175
Tableau IV.17	Droit de douane selon le degré de transformation des biens primaires (en %).....	179
Tableau V.1	Evolution de la production et de l'exportation des principaux produits de la Côte d'Ivoire (en tonnes).....	187
Tableau V.2	Evolution de la population en Côte d'Ivoire (en millions).....	188

Tableau V.3	Part de l'industrie manufacturière, de l'agriculture et des services dans le PIB en Côte d'Ivoire.....	190
Tableau V.4	Evolution du PIB, de la consommation et de l'investissement en Côte d'Ivoire.....	194
Tableau V.5	Indice de la production industrielle de la Côte d'Ivoire (en volume).....	194
Tableau V.6	Part des principaux produits dans les exportations de la Côte d'Ivoire.....	196
Tableau V.7	Productivités comparées du café et du cacao (Kilos par hectare), Côte d'Ivoire, Indonésie, Malaisie, Brésil.....	198
Tableau V.8	Production et rendement du café et du cacao en Côte d'Ivoire.....	199
Tableau V.9	Consommation d'engrais par surface cultivée en Côte d'Ivoire.....	202
Tableau V.10	Répartition de la population active en Côte d'Ivoire (année 1995).....	205
Tableau V.11	Répartition du chiffre d'affaires du secteur privé en Côte d'Ivoire pour les années 1994-1995.....	206
Tableau V.12	Production, importation et consommation d'engrais en Côte d'Ivoire (en tonnes).....	208
Tableau V.13	Investissements par types d'agents et de produits en Côte d'Ivoire (en milliards de FCFA).....	209
Tableau V.14	Habitants par km ² , Côte d'Ivoire, Corée du Sud, France, Malaisie, Suisse.....	210
Tableau V.15	Evolution de la dette extérieure en Côte d'Ivoire.....	211
Tableau V.16	Evolution des transferts vers l'étranger pour la Côte d'Ivoire.....	213

B. Liste des graphiques

Graphique V.1	Utilisation du sol en Côte d'Ivoire (en millions d'hectares).....	202
Graphique V.2	Importation de biens alimentaires en Côte d'Ivoire (en tonnes).....	203

C. Liste des schémas

Schéma II.1	Mutations structurelles dans un processus d'industrialisation.....	96
Schéma VI.1	Le blocage systémique de l'agriculture.....	246
Schéma VI.2	Le blocage systémique de l'industrie locale.....	250
Schéma VI.3	Le blocage systémique des circuits d'échange.....	253
Schéma VI.4	Les blocages au niveau du jeu des acteurs.....	255
Schéma VI.5	Le piège de l'avantage comparatif.....	259

Table des matières

	Page
Introduction générale.....	1
 Chapitre I Recherche d'une approche conceptuelle de l'industrialisation 	
Introduction.....	7
1. Tour d'horizon des théories de l'industrialisation.....	8
1.1. Le Colbertisme : un essai d'application des théories mercantilistes.....	8
1.2. L'école physiocrate : François Quesnay.....	11
1.3. Les modèles d'industrialisation de l'école classique.....	13
1.3.1. Le modèle d'Adam Smith.....	13
1.3.2. Le modèle de David Ricardo.....	15
1.3.3. Limites du modèle classique d'industrialisation.....	18
1.4. La contestation du modèle classique : Karl Marx.....	19
1.5. Le modèle de Friedrich List.....	21
1.6. Le modèle d'Arthur Lewis.....	25
1.7. Le modèle de W.W. Rostow.....	27
1.8. Le modèle de Gunnar Myrdal.....	30
1.9. Le modèle de Joseph Schumpeter.....	32
1.10. Le Nouvel institutionnalisme : le modèle de Douglass North.....	36
1.11. Le modèle de Dieter Senghaas.....	39
1.12. Synthèse des caractéristiques reconnues de l'industrialisation.....	42
2. L'industrialisation comme transition d'un système socio-économique à un autre.....	48
2.1. Les systèmes socio-économiques comme ensembles de structures.....	50
2.2. Principales hypothèses de travail.....	56
2.3. Le concept de non industrialisation.....	58
 Chapitre II La dynamique de passage à une économie industrielle : <i>l'exemple des pays européens</i> 	
Introduction.....	60
1. L'industrialisation : un problème de croissance ?.....	62
2. La transition industrielle.....	64
2.1. La transformation des structures économiques.....	67
2.1.1. Les structures agricoles.....	68
2.1.2. La structure technique et les modes de production.....	75
2.1.3. La structure des échanges.....	81
2.1.4. La population.....	86
3. Les facteurs initiaux du développement.....	90

3.1. Rôle et importance de facteurs particuliers.....	90
3.2. La convergence des facteurs.....	94
4. Le jeu des acteurs : dynamique sociale et changement de système.....	96
4.1. Identification des acteurs.....	97
4.2. Emergence d'une classe manufacturière.....	99
4.3. Acteurs et environnement extérieur.....	103

Chapitre III

Systèmes socio-économiques et industrialisation

Introduction.....	106
1. Les sociétés industrialisées.....	109
1.1. Etapes du développement industriel en Europe.....	109
1.1.1. La constitution d'une base industrielle : l'exemple de l'Angleterre (1780-1840).....	109
1.1.2. Le développement des transports et du système bancaire : l'exemple de l'Angleterre (1840-1880).....	112
1.1.3. Le fordisme.....	114
1.1.4. La globalisation de l'économie.....	115
1.2. Les nouveaux pays industrialisés : l'exemple de la Corée du Sud.....	118
2. Les systèmes préindustriels.....	124
2.1. Les économies d'autosubsistance.....	129
2.2. Les économies d'exportation de matière première.....	131
2.3. Les économies commerciales développées.....	133
2.4. Les économies d'exploitation d'avantages compétitifs.....	135

Chapitre IV

Les obstacles à la société industrielle dans les pays d'Afrique sub-saharienne et leur évolution depuis les indépendances

Introduction.....	137
1. Les obstacles au niveau de l'entreprise.....	139
1.1. La technologie.....	139
1.2. Les coûts liés à la production industrielle.....	142
1.3. L'accès aux ressources financières.....	144
1.4. Les relations intrasectorielles.....	147
1.5. Le mode de gestion.....	149
2. Les obstacles au niveau de l'économie nationale.....	151
2.1. La demande intérieure.....	151
2.2. L'infrastructure.....	155
2.3. L'endettement.....	157
2.4. La démographie.....	159
2.5. L'urbanisation.....	164
2.6. La formation en ressources humaines.....	168
3. Les obstacles au niveau de l'insertion dans l'économie mondiale.....	170

3.1. L'évolution de l'environnement international.....	170
3.2. La concurrence internationale.....	172
3.3. Les politiques économiques étrangères.....	176
3.4. Les opportunités sur le marché extérieur.....	179
4. Les obstacles systémiques.....	181

Chapitre V

L'échec des amorces d'industrialisation : l'exemple de la Côte d'Ivoire

Introduction.....	183
1. Les amorces d'industrialisation (1960-1985).....	184
1.1. Le développement des cultures de rente comme base de la croissance.....	184
1.2. Le développement du monde rural.....	187
1.3. Les amorces industrielles.....	189
1.4. Le développement urbain.....	191
2. Les blocages structurels : la remise en cause du modèle de développement.....	192
2.1. La crise économique.....	192
2.2. Les obstacles au niveau de l'agriculture.....	196
2.2.1. La dépendance vis-à-vis des biens primaires d'exportation.....	196
2.2.2. La production vivrière.....	201
2.3. Les obstacles au niveau de l'industrie.....	204
2.3.1. La faiblesse du secteur industriel.....	204
2.3.2. Le manque d'intégration et la faiblesse des relations intersectorielles.....	207
2.3.3. Une faible incitation à investir dans les secteurs de production.....	208
2.4. La faiblesse du marché intérieur.....	209
2.5. L'endettement.....	211
2.6. Le blocage de l'industrialisation.....	214
2.7. Les perspectives actuelles.....	221

Chapitre VI

La non industrialisation comme état durable

Introduction.....	223
1. Le jeu des acteurs comme obstacle au processus d'industrialisation.....	224
1.1. Le comportement des acteurs.....	224
1.2. L'incertitude dans une dynamique de transition.....	229
1.3. Le comportement des acteurs comme obstacle au changement.....	232
1.3.1. Les routines.....	232
1.3.2. La parcellisation des décisions.....	236
2. La non convergence des facteurs initiaux du développement.....	239

2.1. La décohérence structurelle du système économique.....	239
2.2. Les blocages systémiques du processus d'industrialisation.....	242
2.2.1. Le blocage du système agricole.....	243
2.2.2. Le blocage systémique de l'industrie locale.....	246
2.2.3. Le blocage systémique des circuits d'échange.....	250
2.2.4. Le blocage au niveau du jeu des acteurs.....	252
2.2.5. Vers un renforcement des blocages : le piège de l'avantage comparatif.....	255
2.3. Quel avenir pour les pays qui ne s'industrialisent pas ?.....	260
2.3.1. L'incertitude des changements.....	260
2.3.2. Un développement à l'africaine est-il encore possible ?.....	262
Conclusion.....	265
Bibliographie.....	270
Liste des tableaux, des graphiques et des schémas.....	288