

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

Stratégies d'interface
Intégration économique et
développement

Thèse
présentée à la Faculté de droit et
des sciences économiques de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de docteur ès sciences économiques

par

Papa Demba Thiam



Peter Lang
1991

Monsieur Papa Demba THIAM est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques intitulée *Stratégies d'interface, intégration économique et développement*.

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 2 mai 1991

Le Doyen
de la Faculté de droit
et des sciences économiques
Claude Jeanrenaud

© Peter Lang S.A.,
Editions scientifiques européennes,
Berne, 1991

Tous droits réservés. Réimpression ou reproduction interdite
par n'importe quel procédé, notamment par microfilm, xérographie,
microfiche, microcarte, offset, etc.

Imprimé en Suisse par Schuler S.A., Bienne

A Nowa, Alioune et Nenea

Une économie est une universalité de rationalités économiques interdépendantes et en dynamique.

Table des matières

Préfaces

Avant-propos

Première partie

Perception du sous-développement et Variables stratégiques du processus de développement 1

Chapitre 1 Etat de sous-développement ou Structures de sous-développement 3

1.1. Introduction 3

1.2. Le gravité du phénomène 5

1.3. La perception du sous-développement : Etats de sous-développement 6

1.4. La nature du sous-développement : structures de sous-développement. 19

Chapitre 2 Le capital, contrainte dominante... 21

2.1. Une mauvaise perception de l'approche classique du développement 22

2ème Partie

Mécanismes de développement et structures de sous-développement au Sénégal. Agriculture et Industrie : La désintégration 35

Chapitre 3 Problématique et présentation du pays 37

3.1. Le problématique 37

3.2. Présentation générale du Sénégal 40

Chapitre 4 La situation générale de l'agriculture 45

4.1. Le cadre géographique 45

4.2. Le poids de l'agriculture 46

4.3. Les céréales 53

4.4. Les cultures industrielles 57

Chapitre 5 Agriculture et politique de développement au Sénégal 63

5.1. Le volontarisme de l'intermédiation financière 64

5.2. Cohérence du choix de l'arachide 69

5.3. Conclusions 80

Chapitre 6 Controverse sur les offices de commercialisation 83

Chapitre 7 Organismes d'intervention et blocage du développement au Sénégal 89

7.1. Les organismes d'intervention 89

7.2. Blocage de l'agriculture 83

7.3. Trappe financière et désintégration 102

7.4. Conclusions 105

Chapitre 8 L'industrie et l'économie du Sénégal	107
8.1. L'héritage	107
8.2. L'évolution récente de l'industrie	111
8.3. Problèmes de l'industrie	115
Chapitre 9 Les politiques d'industrialisation	119
9.1. Politiques et stratégies d'industrialisation	119
Chapitre 10 Bilan des stratégies d'industrialisation	133
10.1. Les transferts	133
10.2. Croissance et changements de la structure de l'industrie	137
10.3. Bilan-Objectifs	144
Troisième partie	
Protégomènes à l'intégration des structures socio-économiques	159
Chapitre 11 Poser les vrais problèmes	181
11.1. Un sommaire état-des-lieux	181
11.2. La question des ajustements structurels	164
11.3. Ajustement structurel et prégnance des structures de sous-développement	166
11.4. Quelles perspectives ?	168
Chapitre 12 Questions d'intégration	171
12.1. Le question du mimétisme	171
12.2. Idéologies d'intégration	173
12.3. Les cas africains	177
Chapitre 13 Stratégie d'intégration : idéologies et pragmatisme	187
13.1. Clarifier la problématique de l'intégration économique	187
13.2. Intégration des marchés ou intégration de la production : fausse querelle idéologique et confusion théorique	181
Chapitre 14 Stratégies d'interface et intégration économique	197
14.1. Commerce extérieur : une nécessité	197
14.2. Le potentiel organique de l'entreprise en univers sous-développé	198
14.3. Stratégies d'interface	202
Chapitre 15 La théorie des interfaces est une théorie de l'intégration économique	217
15.1. Essai d'épistémologie des stratégies de croissance en univers de sous-développement	217
15.2. Les stratégies d'interface sont intégrantes	222
15.3. Les stratégies d'interface sont des stratégies de développement	225
15.4. Les stratégies d'interface peuvent féconder des unions régionales	228
15.5. Conclusions	229
Conclusion générale	235
Bibliographie	241
Table des matières détaillée	245

AVANT-PROPOS

Lorsque, par une tendance naturelle à chercher à se rendre utile, un ressortissant d'un pays pauvre tente d'offrir sa jeunesse à la recherche de solutions aux problèmes du sous-développement, sa situation exceptionnelle apparaît de surcroît perplexe.

De nombreux thèmes se proposent à celui qui cherche à comprendre davantage pour rendre plus cohérente son action si la chance lui est, un jour, offerte de pratiquer. Et le choix n'est pas toujours facile. Mais en définitive le zèle du néophyte qui envahit son être lui fait choisir un sujet qui lui tient à coeur, un sujet qui constitue le problème au centre de toutes ses préoccupations, de ses peurs et de ses espoirs.

C'est cela que nous a enseigné un jour, un de nos anciens professeurs d'histoire, lorsqu'il regagnait ses pénates chargé du discours officiel par lequel, en des termes inoubliables et sitôt oubliés, il prodigua ses derniers conseils aux néo-bacheliers prenant congé du lycée pour l'université et les grandes écoles.

Cela au moins, nous ne l'avons pas oublié.

Notre implication dans la recherche en économie du développement a donc été davantage motivée par la curiosité de savoir pourquoi après de si nombreuses années de politiques de développement, l'Afrique Noire Sub-Saharienne forge plutôt l'allure de sa marche inexorable vers le sous-développement. Le sous-développement est-il une fatalité? Existe-t-il quelque part des conditions structurelles qui ne peuvent mener qu'au sous-développement par delà les contextes géographiques? Disposons-nous d'instruments d'analyse adéquats pour comprendre ces conditions et affiner un outillage conceptuel à même de corriger la trajectoire actuelle des économies sous-développées d'Afrique et d'ailleurs?

Ces questions sans réponses simples continuent encore de nous torturer. Nous n'en avons pas pour autant subi le découragement.

Notre première préoccupation a été d'essayer de comprendre pourquoi les politiques économiques qui dorment l'air de réussir ailleurs échouent lamentablement en *univers de sous-développement*. La réponse, nous l'avons d'abord cherchée dans les théories du développement, et dans leur confrontation avec les réalités structurelles des pays pauvres. Et il nous est arrivé de constater que les modèles de croissance, relativement sous-utilisés au lendemain de la deuxième guerre mondiale et transformés en modèles de développement au moment des indépendances politiques des pays du

« tiers-monde » ne pouvaient être heureusement opérationnels que dans une situation de cohérence des structures socio-économiques d'un espace économique donné. Ce qui n'est pas le cas des pays dits sous-développés.

Ce constat a été synthétisé dans la première partie de ce travail. Mais il s'agit là de considérations théoriques.

La deuxième partie de ce travail a donc été consacrée à l'étude des processus de sous-développement au Sénégal dans deux secteurs productifs : l'agriculture et l'industrie.

Pourquoi le Sénégal ? Parce que non seulement c'est le pays que nous connaissons le mieux, mais encore parce que le pays est un modèle en matière de politique de développement en Afrique Noire. Plusieurs stratégies y ont été tentées, les mêmes qui sont encore en cours dans plusieurs pays africains à quelques nuances près et avec des fortunes diverses selon les dotations naturelles en facteurs.

Nous prions le lecteur de ne pas nous en vouloir si nous ne sommes pas toujours allé « au fond des chiffres », particulièrement au niveau des études des secteurs industriel et agricole au Sénégal. Pour l'essentiel, les données chiffrées ne vont pas au delà de 1985 pour la raison suivante : l'industrialisation s'est intensifiée entre 1960 et 1975. Et de 1975 à 1985, on assiste à la destruction graduelle du potentiel industriel du pays, sans qu'il n'apparaisse aucun signe quant à un renversement de tendance.

Pour l'essentiel nous est-il permis de constater que même si certains pays ont donné ou donnent l'air de mieux se porter que le Sénégal, il s'agit seulement d'une question de délais : les modèles n'empêchent pas le plafonnement des activités productives et la crise d'opportunités économiques.

La troisième partie de ce travail s'est attelée à dégager les prolégomènes à la mise en place d'une approche nouvelle de la politique de développement en univers de sous-développement. Pour l'essentiel, elle propose un ajustement mécanique des structures par le biais de la *correction graduelle des ruptures de séquences à l'interface des compétences socio-économico-institutionnelles potentiellement complémentaires et qu'il faut arriver à conjuguer dans un schéma d'intégration.*

Les stratégies d'interface qu'elle propose se veulent être des locomotives pour l'intégration d'un espace économique donné pouvant être la région d'un pays, l'espace national ou l'espace sous-régional d'un continent. Ce qui est privilégié, c'est la notion d'espace économique.

Peut-être que le concept d'interface lui-même n'est pas heureux. C'est cependant ce que nous avons trouvé de mieux pour décrire cette stratégie alternative d'intégration et d'optimisation des filières sous contraintes.

Première partie

Perception du sous-développement et Variables stratégiques du processus de développement

CHAPITRE 1

Etat de sous-développement ou Structures de sous-développement

1.1. Introduction

L'échec, qui n'est plus contesté, des politiques de développement, est-il dû à une appréhension non pertinente du sous-développement ?

Les problèmes liés au sous-développement ont souvent et longtemps été perçus par à-coups, au travers d'états de fait plutôt récurrents et pas essentiellement causals. Ces « manifestations » ne peuvent pas, à elles seules, expliquer, inspirer et corriger *l'état d'un système structurellement incapable de repousser les limites des activités productives.*

Les « indices révélateurs » d'un état de sous-développement sont perçus de manière quasi « gestaltiste » sans que la pensée saisisse les linéaments qui déterminent cette perception. Si bien que le phénomène apparaît aujourd'hui comme le résultat d'un jeu de variables complexes par définition et difficiles à isoler et à maîtriser, tant elles sont imbriquées les unes aux autres.

Une erreur possible traînée par l'économie du développement dans toute l'histoire de sa récente existence, aura sans doute été une mauvaise utilisation et, à la base, une confection inadéquate des instruments de mesure des contre-performances socio-économiques des politiques impliquées.

Ceci ne veut pas dire qu'il ne faut pas prendre en compte les performances mais plutôt les apprécier aussi correctement que possible et les comprendre pour ce qu'elles sont.

Ceci est important en ce sens que le fait de mettre en relief une déficience spécifique a souvent modulé l'intervention dans le sens d'une thérapeutique locale, comme si « toutes choses étaient égales par ailleurs ».

Par exemple : Des masses de capitaux ont été « investis » dans le « tiers-monde » parce qu'on avait « ressenti » le manque cruel de moyens financiers internes dû, semble-t-il, à une quasi inexistence d'épargne domestique.

Il est vrai qu'il n'y a pas d'épargne interne.

Est-il alors suffisant de remplacer cette épargne par une autre source de financement pour « résoudre tous les problèmes ? » Certainement pas !

La preuve : aujourd'hui, le problème semble encore posé dans les termes d'il y a 25 ans, avec des circonstances aggravantes puisque la situation financière des Etats en développement est devenue catastrophique.

Qu'en est-il du point de vue de la capacité des pays en développement, d'accueillir des investissements productifs ?

On a beaucoup reproché aux bailleurs de fonds, en particulier à la Banque Mondiale, de ne financer que des activités à « rentabilité immédiate ». Soit !

Cependant, par delà les arguments avancés, on peut quand même se demander ce que sont devenues ces « entreprises ». Dans de nombreux pays, elles ont du mal à être « rentables », étant étouffées, au sein d'un environnement macro-économico-structurel impropre à entretenir les bases d'une croissance saine et durable.

Donc, au moment même où se pose avec acuité le problème renouvelé de la rareté des ressources financières dans les pays en développement, il reste paradoxal qu'un des problèmes de la Banque Mondiale soit de trouver dans ces pays des projets rentables, même à court terme !

Ce n'est pas seulement le problème des institutions financières internationales et des détenteurs de capitaux en mal d'investissements rentables. C'est aussi le problème de nombre d'investisseurs locaux potentiels dans les pays en développement.

La littérature économique a toujours fait croire que « les hommes d'affaires des pays en développement sont plus tentés par l'immobilier et l'import-export que par d'autres activités productives, qu'elles relèvent du secteur agricole ou industriel. »

Il serait difficile de faire valoir l'existence d'une relation fonctionnelle entre le fait d'appartenir à un pays du « Sud » et d'avoir une *propension* à l'activité commerciale simple et à l'immobilier.

Pourquoi l'Africain, l'Asiatique, le Latino-Américain auraient-ils le même comportement au moment où beaucoup de choses les séparent : de la façon dont globalement leur apparaît le sous-développement à leurs différences culturelles ?

C'est peut-être parce que le sous-développement repose (entre autres) sur un dénominateur commun. La rareté à tous les niveaux. Depuis la rareté

cumulative des moyens financiers jusqu'à celle des débouchés sur le marché intérieur, en passant par l'absence d'opportunités économiques réelles.

Cette nouvelle donne n'a pas toujours existé. Elle s'est consolidée à travers l'histoire du « développement » des pays en développement.

Dès lors, comment exempter les politiques de développement d'une responsabilité quasi certaine dans les processus acquis de sous-développement ?

Pour y voir plus clair, nous essaierons d'abord de comprendre comment le sous-développement a été perçu par les praticiens du développement.

Ensuite, dans les chapitres suivants, nous essaierons de montrer que l'isolement de certaines variables d'action relève simplement de la récupération de certaines « suggestions » de la part d'auteurs anciens (Smith et Marx). Alors le fait de montrer que la systématisation d'un « modèle de croissance-développement » par des auteurs « modernes » a guidé les premiers pas des politiques de développement revêt une importance particulière.

Nous verrons justement que ces modèles sont trop financièrement biaisés et assez désespérément amputés dans la dimension structurelle plus particulièrement causale dans les processus de sous-développement.

1.2. La gravité du phénomène

Aux Etats-Unis d'Amérique, on a commencé à parler de « pays sous-développés » en 1948¹, lorsque le président Harry Truman annonça un programme d'assistance aux pays pauvres. Depuis, le paysage du sous-développement s'est profondément modifié: certains pays donnent l'impression de « pouvoir s'en sortir », tandis que l'année 1986 a connu des famines.

Certains éléments statistiques peuvent être trompeurs. On pourrait par exemple penser que le fait que la part des produits industriels dans la totalité des exportations des pays sous-développés soit, en 10 ans, passée de 5 à 12% relève d'une conversion structurelle.

Il faut remarquer qu'un recul de la part des exportations traditionnelles (produits primaires agricoles et miniers), dû à la baisse des rendements et à l'épuisement des « sources » peut donner le même résultat.

De plus, si les exportations totales sont exprimées en valeur, la baisse constante du prix des matières premières peut expliquer l'augmentation relative de la part des produits industriels exportés sans qu'il y ait augmentation

1. Denis Clair-Lambert : « Les économies du tiers-monde », Paris, A. Colin (1974)

nominale réelle. Et puis 90% des exportations de produits industriels des pays en développement ne viennent que de 16 pays, principalement le Brésil et certains pays d'Asie du Sud-Est.

La situation de l'Afrique Noire reste très préoccupante. L'Afrique demeure le seul continent - d'après l'OCDE - à avoir connu un net recul de la production alimentaire par tête d'habitant.

En dix ans, le total des importations céréalières de l'Afrique a été multiplié par trois, ce qui est, en soi, un phénomène nouveau dans l'échelle de la gravité.

Abstraction faite des guerres et autres fléaux sociaux, le ralentissement de l'activité économique affecte presque tous les secteurs de production du monde sous-développé! Beaucoup de pays d'Afrique comptent sur l'aide extérieure, à l'instar de la Somalie, dont 24% du PIB relève de l'aide au développement, contre 0,8% seulement en Inde.

Le sous-développement s'est donc largement diversifié et, dans certains cas, il apparaît comme un *processus d'aggravation* des difficultés de tous ordres qui se traduit par une rareté cumulative des ressources à tous les niveaux.

Dans ce contexte, il est clair que certaines politiques de développement n'ont pas seulement échoué au regard de leurs objectifs. Elles ont aussi aidé d'une certaine façon, à renforcer les *structures de sous-développement* dont certaines accusent une prégnance telle que toute reconversion s'avère très difficile.

Si certaines politiques de développement peuvent être jugées incohérentes et plus gravement, « non pertinentes », la moindre des causes n'en serait pas la perception même du phénomène de sous-développement.

1.3. La perception du sous-développement : Etats de sous-développement

En parlant du sous-développement, il est vrai que vient à l'esprit un état de performances socio-économiques insuffisantes, voire « anormales » par rapport à un potentiel déterminé, par rapport à d'autres entités socio-économiques.

Comme le note Denis Clair-Lambert², la notion de sous-développement renvoie à trois ordres de référence :

2. Denis Clair-Lambert, *Les Economies du Tiers-Monde*, op. cit., p. 4.

1. la référence au nécessaire;
2. la référence aux autres;
3. la référence au possible.

1.3.1. La référence au nécessaire

La référence au nécessaire est surtout normative. Elle implique l'urgente nécessité de trouver des solutions pour *contenir les effets du sous-développement*.

Certains de ces effets ont souvent pu être appréciés de manière quantitative avec ce qu'il est convenu d'appeler des indices de sous-développement : taux de mortalité infantile, espérance de vie, nombre de malades par lit d'hôpital, malnutrition, produit intérieur brut par tête d'habitant, répartition sectorielle du produit intérieur brut, etc...

Ces mesures n'échappent certes pas aux imperfections des tendances centrales. Elles ne rendent pas compte des inégalités et des phénomènes de polarisation des richesses.

La référence au nécessaire oriente aujourd'hui l'action des organismes non gouvernementaux (ONG) en direction de l'aide. C'est ainsi que l'on a pu assister, entre autres, à la création de l'association « Médecins Sans Frontières » dont le principal but est d'apporter des soins médicaux à des populations incapables d'en assumer le coût. L'aide alimentaire s'inspire de la même appréciation de la nécessité.

D'une manière générale, cette forme d'aide se préoccupe de l'immédiat dans un élan de générosité considérable.

Pendant, à l'opposé de l'aide publique internationale passant par le créneau des pouvoirs publics locaux, l'aide des organisations non gouvernementales prend acte de la « régionalisation » de la pauvreté. L'aide en matière d'alimentation, par exemple, ne saurait être globalement nationale dans la mesure où certaines régions en auraient un besoin plus urgent.

Il faut tout de même admettre que cette forme d'aide se heurte souvent aux rigidités administratives des pays concernés ou plus précisément à une « fierté » et à un « complexe de souveraineté » : les États admettent difficilement le dialogue direct entre leurs administrés et des ONG étrangères.

Il existe pourtant un danger réel d'inefficacité si l'aide au développement emprunte le même créneau que celui des politiques de développement qui ont accentué ou instauré des inégalités régionales; dans tel pays, l'aide alimentaire reçue en nature a servi à approvisionner les villes en denrées que la paysannerie locale ne pouvait plus fournir; dans tel autre pays, l'aide alimentaire reçue en nature a été réexportée pour acquérir des devises nécessaires à l'importation de biens de luxe pour une certaine élite urbaine.

A côté de ces problèmes de gestion de l'aide, on peut relever une autre interrogation. L'aide dictée par la référence au nécessaire peut-elle et doit-elle se perpétuer ?

Tout porte à croire que la référence au nécessaire elle-même, en tirant la sonnette d'alarme, rappelle l'urgence des mesures correctives à prendre sans délai (que ce soit le fait d'un gouvernement ou d'une ONG étrangère) mais ne pose pas les jalons d'une politique de développement à long terme.

La systématisation d'une action quelconque sous l'éclairage de la référence au nécessaire (uniquement) développe une « mentalité d'assistés » chez les objets du développement. Le « ballon d'oxygène » ne saurait être d'un usage quotidien, à moins qu'il ne faille accepter l'idée que le sous-développement, avec son cortège de nécessaires - nécessités, soit un état permanent, une voie sans issue. C'est en cela qu'une certaine forme de « tiers-mondisme » peut inquiéter à plus d'un titre.

Il est clair que la bonne conscience des « pays riches » ne saurait rester insensible au spectacle de milliers d'enfants qui meurent chaque jour, en Afrique, du fait de la sous-alimentation et des maladies.

Ceci d'autant plus que certains pays (par exemple, ceux de la CEE) enregistrent chaque année des excédents alimentaires coûteux au stockage et indésirables au regard de préoccupations d'équilibre au sein des marchés et que ces maladies sont actuellement maîtrisées par une science en progrès considérable à moindres frais.

Mais bien plus que les guérisons ponctuelles de ces maladies qui n'existent et ne se reproduisent que dans certaines régions pauvres, la solution durable réside dans l'élimination des sources de ces maladies par une politique globale en matière de santé publique.

Rien n'interdit de jouer sur ce tableau aussi.

Cette démarche est également valable en matière d'alimentation. Hélas, l'urgence se reproduit chaque jour et la plupart des Etats mobilisent leurs efforts dans l'« appel au secours » depuis plus d'un quart de siècle d'indépendance.

Cet « appel au secours » s'institutionnalise, se structure (avec des prétentions de durer dans le temps) avec une certaine forme de politique extérieure, une certaine forme de coopération internationale, quelle soit bilatérale ou multilatérale; qu'elle soit formelle ou informelle.

Finalement, se référer au minimum nécessaire pour décrire une situation de dénouement est une étape. Mais fonder le développement sur le palliatif au nécessaire non atteint est une grave erreur, surtout si ce correctif est externe au modèle de développement.

Il est cependant clair qu'intégrer les voies et moyens nécessaires à atteindre (et dépasser !) le minimum nécessaire viserait à concilier l'urgent et le long terme en gardant à l'esprit que la réussite au niveau du deuxième

point transforme le premier en faux problème, un problème qui ne se pose plus.

Comme nous le verrons, la référence au nécessaire, si elle doit inspirer une politique de redressement, doit partir d'une stricte référence au possible, référence différente de celle qui ne prend en compte que les dotations inertes en ressources naturelles exploitées, en dehors d'un modèle de *développement intégré* qui, lui, peut reproduire des opportunités économiques et assurer les moyens de les réaliser. De ce point de vue, « la politique des besoins essentiels » constitue un progrès dans la mesure qu'elle pose des jalons qui permettent de dépasser la seule satisfaction du nécessaire (perspective dynamique et initiatrice de croissance à certains égards).

1.3.2. La référence aux autres

La référence aux autres pays a structuré, d'une certaine façon (qu'on le veuille ou non), la consistance de la notion même de « sous-développement ».

En fait, le « sous-développement » a souvent été analysé en termes de « retards » vis-à-vis des pays développés.

Ce retard est souvent analysé selon les indices suivants³ :

- forte proportion du budget familial consacrée à l'alimentation;
- forte proportion d'illettrés;
- forte fécondité voisine de la fécondité physiologique ou du moins, absence de prévention des naissances.

A cela s'ajoutent les indices de « structure économique » qui, pour l'essentiel, sont des indices d'industrialisation.

Pour la plupart des dirigeants des pays sous-développés, la question centrale reste celle du rattrapage.

Malheureusement, ils se fondent souvent sur des critères quantitatifs tels que le revenu par tête d'habitant, méconnaissent cette remarque, pourtant pertinente d'Allen Wallis⁴ : « L'économie d'un pays déterminé peut se trouver en pleine croissance, se développer en valeur absolue jusqu'à se constituer en puissance mondiale, sans que le niveau de vie de chaque citoyen s'élève nécessairement... Les bénéfices du développement ne sont pas obligatoirement distribués, de sorte que le rendement individuel peut augmenter sans que, pour autant, le niveau de vie s'élève ».

Comment ne pas faire nôtre cette remarque de Bourdieu⁵ dans son traité sur la « Logique interne de la société algérienne originelle » : « il n'y a pas

3. René Gendarme : « La pauvreté des Nations », 2e éd. (Paris) Ed. Cujas (1973, 435 p.)

4. Allen Wallis : « Le défi économique » in Revue Information et documents (Centre culturel américain) No 127, Août 1960.

5. P. Bourdieu : « Le sous-développement en Algérie », Secrétariat social d'Alger, 1959.

lieu de s'étonner qu'une société qui n'est pauvre qu'au regard d'une richesse qu'elle ne peut connaître au dehors et qu'elle ne peut davantage découvrir du dedans, ne se reconnaisse pas comme telle et soit obstinément et parfois désespérément attachée à un ordre social et à un système de valeurs où s'exprime une philosophie vécue de l'existence » ?

Cela dit, l'on ne saurait défendre l'idée d'une fatalité de la pauvreté. Mais sortir du sous-développement ne signifie pas non plus ressembler aux pays dits développés économiquement, culturellement et socialement.

Il est aussi clair qu'un développement quel qu'il soit est difficilement concevable sans croissance économique.

François Perroux⁶ écrit que « la croissance économique est une augmentation soutenue de la production totale et de l'emploi ». Denis-Clair Lambert⁷ ajoute que « la croissance économique des pays sous-développés est une progression souvent artificielle et parfois fugitive quand elle repose sur une ressource exceptionnelle ».

Donc pas de développement sans croissance mais toutes les formes de croissance n'entraînent pas le développement.

Il reste donc pertinent de savoir qui prend les « décisions de croissance » dans les pays sous-développés.

Pour la majorité de ces pays, les décisions sont prises à l'intérieur des entreprises, mais elles sont souvent inspirées de manière logique et cohérente de l'extérieur des frontières nationales si les capitaux sont étrangers. Se pose alors, de manière dramatique, la question de la gestion du passage des impératifs micro-économiques à une préoccupation macro-sociale : le développement tout court.

Certaines décisions de croissance sont prises par les Etats qui essaient de valoriser un secteur moteur pour se donner les moyens d'une accumulation financière nécessaire à démarrer d'autres activités ou à les soutenir. Arbitrage et gestion difficiles, la plupart du temps, car les responsables de la politique économique ne détiennent pas souvent les instruments nécessaires à sa réalisation. Dans bien des cas, l'outil de perception même des phénomènes sujets à action économique se révèle inadéquat. Ceci nous amène, entre autres, à revenir à notre distinction.

La croissance économique est une préoccupation essentiellement technico-économique et ne saurait se confondre avec le développement qui renferme un contenu culturel, politique, social autant qu'économique. L'un des mérites de François Perroux, c'est de proposer, comme une des finalités, la « *progressivité* » sur le plan économique. Il n'en fait pas frontière d'ailleurs puisqu'il pense que « l'exclusion des masses est le fond commun du sous-développement ».

6. F. Perroux : « L'Economie des jeunes Nations, PUF 1962.

7. Les Economies du Tiers Monde, Armand Colin, Collection U., 1974.

De manière plus pertinente, il s'agirait d'utiliser la croissance pour le développement: croissance comme un des moyens et développement comme finalité.

Evidemment, au niveau même de la notion de développement, on entretient une énorme confusion, si bien décrite par Edgar Morin lorsqu'il écrit: «La notion de développement fonde son évidence sur l'évidence de la notion biologique dont elle est l'extrapolation et dont elle se croit naïvement l'analogon sociologico-économique».

Une telle acception reposant sur un Darwinisme socio-économique réformé et étroit, semble erronée et difficilement soutenable. En effet, le développement biologique renvoie à l'idée de programmation génétique. Il s'agit de *programmation*, ce qui suppose connues les différentes phases de développement et le stade final auquel l'individu doit parvenir - la finalité est connue d'avance.

L'«aventure» du développement (pour reprendre le mot d'Edgar Morin) est plutôt une construction essentiellement tournée vers l'avenir, un avenir inédit. Il y a «obscurité» des finalités. Donc les modèles constructeurs, s'ils existent, doivent perpétuellement corriger le tir, piloter la machine dans un univers mouvant et contradictoire car gouverner, n'est-ce pas gérer des contradictions avec le secret dessein de les voir aboutir?

Si la confusion la plus choquante reste celle entre croissance et développement, la plus aisée est celle qui tend à réduire le développement à l'industrialisation. On parle indifféremment aujourd'hui de pays développés et de pays industrialisés. Au demeurant, comme nous le faisons remarquer plus haut, les indices de sous-développement relatifs à la structure économique sont simplement des indices «d'industrialisation». Cela prouve bien que dans l'esprit des auteurs, comme le fait remarquer René Gendarme, qu'un pays peut satisfaire aux critères de bien-être et cependant rester sous-développé si son activité est essentiellement agricole.

Et puis, comment mesurer le degré d'industrialisation? Face à cette lacune, les auteurs choisissent finalement les critères relevant simplement des *produits* de l'industrialisation. Même si l'on suppose que le développement repose sur l'industrialisation, comment alors traiter le cas de la majorité des pays sous-développés dans lesquels «l'industrialisation n'est qu'une transparence de la logique du profit»⁸ à l'échelle internationale, résultat d'un redéploiement industriel cohérent, avec l'internationalisation du capital et plus précisément celle de sa mise en valeur?

Nous reviendrons assez largement sur la question. Notons pour l'heure que l'industrialisation, phénomène structurant, doit être fondamentalement différenciée de la création d'industries obéissant simplement à une rationalité externe au développement économique - Christian Palloix écrit d'ail-

8. Christian Palloix, *L'économie mondiale et les firmes multinationales*, Paris, Maspéro, 1975, 2. T.

leurs⁹ que l'industrialisation des pays sous-développés ne traduit en général que la cohérence de la logique du profit par rapport au développement des forces productives sur le plan international. C'est certainement vrai dans le contexte actuel : nous tendrons à le montrer dans ce travail. Si le développement peut reposer sur l'industrialisation (du moins en partie), celle-ci doit pouvoir être à même de participer à la cohérence interne globale des structures économiques, condition sine qua non de l'existence d'une *économie*. Alors comment une « industrialisation » résultant d'un « hasard » ou d'une contingence de rentabilité peut-elle remplir cette tâche ?

Pour tout dire, il convient d'utiliser les indices dans les limites de leur pertinence car la question centrale tournerait plutôt autour d'une véritable épistémologie de l'économie du développement. A t-on souvent disposé des instruments d'analyse appropriés ?

La science économique a voulu depuis les années 50, prendre en charge les problèmes du sous-développement. C'est que la fin des années 50 a vu le déclin des empires coloniaux et l'accession à l'indépendance de beaucoup de pays aujourd'hui dits sous-développés. On pourrait presque penser que la décolonisation a sensibilisé le monde occidental aux problèmes des pays « économiquement en retard ».

Pourtant, au point de vue de la réflexion économique, la question n'est pas tellement nouvelle.

Au 18^e siècle déjà, Adam SMITH, en cherchant à déterminer les causes de la richesse des nations¹⁰ s'est penché sur ce problème lorsqu'il a tenté d'étudier les relations commerciales entre l'Inde (colonie) et la Grande-Bretagne (métropole coloniale). Il est vrai que les auteurs classiques se sont occupés des problèmes de « sous-développement »¹¹ au même titre que d'autres problèmes. Ce n'était certes pas une préoccupation spécifique mais, en ce monde-là, le savant se devait d'avoir opinion sur tout sujet...

Si donc le biais d'études du développement est intervenu dans la pensée classique, comment s'exprime la rupture, puisque l'économie néo-classique s'est désintéressée du problème pour ne le réintégrer hâtivement qu'au cours des années 50 ?

La rupture relève d'un choix de paradigme. C'est un point sur lequel nous reviendrons dans le prochain chapitre. Le nouveau biais vers la « problématique nouvelle » est aussi expliqué par Jean-Philippe Platteau¹² dans une remarquable thèse sur les économistes classiques et le sous-développement :

9. Christian Falloix, op. cit.

10. Adam Smith, *Wealth of Nations* ed. by E. Cannon, Methuen & Co Ltd (University Paperbacks) London, 1961 (2 vol.).

11. Jean-Philippe Platteau : *Les économistes classiques et le sous-développement*, Tome 1, Namur : Presses universitaires de Namur, Paris : Presses Universitaires de France, 1978 (2 tomes).

12. Op. cit.

« De nombreux économistes occidentaux consacrent leur attention aux problèmes des pays pauvres parce qu'ils savent non seulement qu'il existe des disparités internationales croissantes dans les niveaux de vie mais aussi et peut-être surtout parce qu'ils savent que ces pays en ont eux-même pris conscience ».

Il ne s'agit pas, pour nous, de faire un mauvais procès à tous ces gens qui ont eu le courage et la volonté de parler des problèmes épineux mais plutôt de nous demander si l'affirmation de Platteau ne recèle pas une part de vérité.

En fait, l'histoire de la coopération internationale nous a appris que le sort des « partenaires malheureux » a souvent été pris en considération dans une optique de gestion des conflits au même titre qu'une entreprise concède certains avantages aux syndicats de peur que la révolte ne diminue la production. D'autre part, il subsiste la volonté de ne pas être en marge des problèmes pertinents que pose l'histoire de son temps. Cette farouche volonté a fait bien des choses dans la mesure où elle a plongé certains économistes dans des « raccordements » en dehors des grands traits du paradigme caractéristique de leur matière - Platteau écrit d'ailleurs, dans sa thèse: « L'intérêt des économistes néo-classiques n'est plus centré sur la croissance économique, mais sur l'efficacité allocative et les calculs rationnels permettant de réaliser l'affectation optimale des ressources rares, entre des utilisations diverses, dans le but de satisfaire le mieux possible un ensemble donné de besoins. C'est la détermination des prix relatifs (des biens, des services et des facteurs) qui est au coeur de l'analyse néo-classique! »

Il y a donc une forte propension à s'occuper de l'aspect mathématique et économétrique des choses. Le politique, le social et le structurel non formalisables dans le cadre de ces théories, échappent au domaine d'analyse. Il y a donc une déconnexion logique entre la théorie, chef-d'oeuvre d'abstraction, et l'interprétation de la réalité des pays pauvres.

La mesure des « résultats-phénomènes » résultant d'une mouvance structurelle inexpliquée, c'est là le domaine d'excellence de l'économie néo-classique: un univers de données « ex post » déconnectées de leur histoire, de leur genèse structurelle. Une analyse du sous-développement ne saurait justement pas se passer d'une investigation au niveau structurel.

De Vroey¹³ remarque d'ailleurs, dans « Une explication sociologique de la prédominance », qu'« en règle générale, on peut dire que lorsqu'ils n'arrivent pas à comprendre (comprendre) un phénomène spécifique (le sous-développement, par exemple) les néo-classiques tendent à attribuer

13. A. De Vroey: « Une explication sociologique de la prédominance du paradigme néoclassique dans la Science Économique », in « Économies et sociétés », cahiers de l'ISEA, série H.S. Tome VI NO 14, Août 1972.

cette carence à un affinage insuffisant de leur outil conceptuel et non à son caractère radicalement *inadéquat* ».

C'est peut-être là - on le verra plus loin - une des causes d'échec des politiques de développement entreprises jusqu'ici dans les pays pauvres. Car il est évident que, pour soigner un mal, il faudrait au moins parvenir à poser un diagnostic correct.

C'est bien ce que les tenants de l'orthodoxie actuelle ne sont pas parvenus à faire et, selon De Vroey, c'est parce qu'ils souffrent d'une incapacité structurelle à aborder des problèmes essentiels de notre temps dans une perspective féconde, d'une inaptitude fondamentale à les poser dans des termes convenables et pertinents.

1.3.3. La référence au possible

Théoriquement, la référence au possible peut s'entendre de cette manière : il existe un potentiel de développement à l'état latent au sein d'un pays donné.

Ceci suppose que les « facteurs de développement » sont connus, de sorte que l'on puisse dire d'un pays qu'il peut ou non se développer. Peut-on nommément et universellement désigner les facteurs de développement ?

Beaucoup de praticiens du développement se sont risqués à cet exercice.

C'est ainsi que les dotations naturelles en matières premières sont apparues comme un avantage décisif lorsque l'évaluation du potentiel de développement était concernée.

C'est pourquoi également certains pays dits « sans ressources » (entendez sans ressources naturelles) « ont peu de chances de développement ».

Les faits tendent pourtant à invalider cette appréciation. On peut, par exemple, se référer à la Suisse ou à la Mongolie¹⁴ (avant son entrée dans le COMECON), puisqu'il semble établi que ces deux pays ne disposaient d'aucun de ces facteurs dits « stratégiques ».

On peut rétorquer que des pays comme le Canada, le Brésil ou le Nigéria ont pu *bénéficier du concours* de leur ressources naturelles abondantes.

Mais combien de pays peuvent-ils en dire autant ?

En effet, certains pays se sont vu « créditer » d'un énorme potentiel de développement par référence à un « scandale géologique » (c'est le cas du Zaïre) ou à un potentiel agricole extraordinaire (Zaïre, Côte d'Ivoire, Guinée, etc...).

14. Makhtar Diouf: *Echange inégal et ordre économique international*; Dakar, Abidjan: N.E.A., EOP cap. 1977, 127 p.

Il semble pourtant difficile d'asseoir l'idée que ces pays se développent vraiment.

Les cas du Zaïre et de la Guinée, par exemple, ne prêtent pas à équivoque. Mais que dire de la Côte d'Ivoire ?

1.3.3.1. Le miracle ivoirien : une question d'appréciation

En fait, nous allons donner quelques éléments d'appréciation de ce qu'il est convenu d'appeler le miracle ivoirien. Notre propos n'est donc pas de juger du modèle de développement dans sa globalité, mais seulement d'apporter quelques éléments qui portent à réfléchir.

La Côte d'Ivoire, comme beaucoup de pays d'Afrique, a essentiellement compté sur ses revenus d'exportation pour financer son développement. Nous reviendrons largement sur ce modèle de développement dans la deuxième partie de ce travail.

Comme nous le verrons donc, ce modèle, dans son contexte opératoire, a produit dans beaucoup de pays des résultats non désirés; blocage du développement agricole par exemple, sans que l'industrie arrive à asseoir ses bases de développement, dans un univers de pauvreté rurale et de polarisation qui ne diffuse pas.

Certains observateurs diront qu'en tout cas, le blocage de l'agriculture, s'il s'applique au Sénégal, au Mali ou à d'autres pays, ne s'applique pas à la Côte d'Ivoire.

Disons « pas encore » !

En effet, globalement, les résultats quantitatifs en matière de production agricole sont assez flatteurs en Côte d'Ivoire¹⁵.

Pour le café vert, la Côte d'Ivoire est passée d'une production annuelle de 185 000 tonnes en 1960 à 366 850 tonnes en 1980. Pour le cacao de 85 683 tonnes à 397 000 tonnes pendant la même période, et à 580 000 tonnes en 1986.

Pour le régime de palme, on est passé de 167 000 tonnes en 1960 à 1 179 000 tonnes en 1980.

Une chose est certaine, c'est qu'on assiste à une transformation profonde à trois niveaux au moins :

1. au niveau de l'espace;
2. au niveau des hommes;
3. au niveau des structures de production.

Au niveau de l'espace, on a assisté au développement des économies de plantation qui s'est concrétisé sur les superficies des terres de forêt. La menace de la disparition des terres de forêt est prise très au sérieux.

15. Données fournies par le Professeur N'DRI OUATA, du Département de Géographie de l'Université d'Abidjan, lors du colloque sur « La problématique du Développement rural en Côte d'Ivoire », Neuchâtel, novembre 1986.

La forêt ivoirienne est ainsi soumise à une sollicitation irrationnelle obéissant à la volonté d'augmenter les productions: les paysans détruisent les forêts pour cultiver et les exploitants forestiers pour rechercher des essences rares.

Quelques chiffres

Au début du siècle, la forêt ivoirienne était évaluée à environ 15 millions d'hectares; en 1974, à 5 millions d'hectares; à 4 millions d'hectares en 1980 et à moins de 2 millions d'hectares en 1986. En fait, l'échelle de la production s'est progressivement déplacée, en Côte d'Ivoire, de l'Est (plus précisément du Sud-Est) vers l'Ouest, laissant derrière elle des terres fatiguées et impropres à la culture pour un certain nombre d'années encore.

Ces chiffres sont révélateurs.

Historiquement, la première région à économie de plantation du pays est le Sud-Est. La production de café y était, en 1970, de 120 000 tonnes de fèves; cette production est tombée à 72 000 tonnes en 1983.

Pour le cacao, les chiffres sont respectivement de 66 700 tonnes et de 6 600 tonnes.

La dégradation de l'échelle de production, due à une culture extensive, sans jachère, a contraint la productivité des sols et fait se déplacer le « front pionnier ». Ainsi, d'autres zones de forêt ont pris le relais.

Ceci n'est pas révélé par les statistiques de production globale. Au rythme où va l'occupation des zones de forêts, on arrive bientôt à la frontière extrême-occidentale du pays: vers le Liberia. Est-ce là la limite à assigner à l'augmentation continue de la production d'exportation sans que les productions vivrières puissent se faire dans des zones « détruites » et impropres à la culture pour quelques dizaines d'années?

Au niveau des hommes, on assiste à deux sortes de migrations: migration intra-rurale et migration vers les villes.

Ces deux phénomènes conjugués actualisent le vieillissement de la population rurale par le dépeuplement et accentuent les tensions sociales dans les zones d'accueil.

Les structures de production ont été, quant à elles, profondément modifiées: une certaine forme de salariat rural a vu le jour et la structure même des relations sociales qui existaient sur les lieux de production agricole s'en est trouvé changée.

On peut porter le jugement que l'on veut sur ces deux derniers niveaux de transformation, mais le premier et ses corollaires ne peuvent laisser indifférent.

A l'évidence, même si une économie de relais (urgente!) s'est développée, elle ne s'est pas concrétisée sur les lieux de la production agricole qui, ici comme dans beaucoup d'autres pays en développement, abritent la majorité de la population. Globalement, l'industrialisation et la modernisation du secteur tertiaire financées par les recettes d'exportations

de produits agricoles, n'ont pas contribué à développer l'agriculture de manière durable puisque les exploitations agricoles se déplacent. La mécanisation a bien joué son rôle de levier à l'accroissement de la production mais n'a pas permis d'asseoir les bases d'une économie rurale intégrée.

On n'a pas pu assister à la création de circuits économiques nouveaux dans les espaces ruraux ivoiriens.

Si tel était le cas, on assisterait à un phénomène de *fixation* des populations rurales puisqu'elles bénéficieraient de la création d'emplois non agricoles dans ces zones.

Finalement, le modèle d'utilisation du « potentiel de développement » ivoirien a donc essentiellement reposé sur l'agriculture d'exportation, dans une optique étroite d'accumulation financière.

L'exemple ivoirien nous apprend ceci : il n'est pas pertinent d'assimiler le développement rural à la hausse des indices de production agricole.

1.3.3.2. Le modèle général d'utilisation du « potentiel de développement »

Il s'agira ici d'esquisser assez sommairement du reste, la physionomie générale des modèles de développement fondés sur la valorisation d'un ou de plusieurs « secteurs moteurs ».

Une plus large illustration sera donnée dans la partie suivante de ce travail.

La pratique se satisfait de deux acceptions du « secteur moteur » :

1. Le secteur moteur peut être compris comme un secteur d'activité économique en pleine expansion dont les effets structurants investissent d'autres activités existantes ou/et en créent d'autres par le biais d'anticipations d'opportunités économiques et de mobilisation d'épargne vers ces activités.
2. Le secteur moteur peut être entendu comme source d'accumulation financière.

L'intermédiation financière et l'approvisionnement des industries locales sont alors gérées par des organismes publics ou parapublics. C'est aussi le cas de la mise en valeur des volets financiers disponibles.

C'est cette deuxième acception qui éclaire les modèles d'utilisation du « potentiel de développement » : un potentiel qui se noue essentiellement dans la capacité des secteurs d'exportation (agricole ou minier) à créer une production monnayable sur les marchés étrangers.

L'épargne ainsi dégagée, nette de déduction du prix au producteur et d'amortissement des frais d'intervention et de commercialisation, alimente aussi bien le budget d'équipement-développement des Etats que leurs budgets de fonctionnement.

Bien souvent, la stratégie d'utilisation de ces «secteurs moteurs» vise une allocation efficiente de ressources dont voici les deux principaux supports:

- Mise en place d'une «fiscalité de développement» intégrée au cadre général d'un «droit du développement» qui rassemblerait les éléments juridiques pouvant assurer la convergence de l'activité économique vers les objectifs des Plans de Développement.

- Intervention directe de l'Etat dans la vie économique en tant qu'entrepreneur (établissements publics, sociétés nationales, sociétés d'économie mixte).

Jusqu'ici, les Etats avaient donné la préférence à l'entrepreneurship public au détriment des investissements tendant à viabiliser l'activité économique et de la mise en place d'une structure pouvant favoriser les anticipations sur les opportunités économiques ainsi créées.

Les résultats d'une telle politique peuvent, presque partout, s'articuler autour des points suivants:

1. L'existence d'un secteur d'Etat très fort a essayé de résoudre le problème de l'emploi. Ses sureffectifs grèvent les comptes d'exploitation de ces entreprises qui, le plus souvent, sont subventionnées. D'autre part, l'entretien de la lourde machine administrative engloutit toute la capacité financière ainsi accumulée.

2. Dans certains cas, les secteurs moteurs se comportent en «secteurs d'attraction» (agriculture d'exportation) en attirant à elles toutes les possibilités d'investissement et la seule main-d'oeuvre qualifiée.

3. Dans d'autres cas, ces secteurs sont arrivés au bout de leur potentiel d'accumulation et entrent dans un processus de sous-développement puisqu'ils ne reçoivent rien en retour.

Dans le cas de l'agriculture, les cultures extensives, sans jachère, ont amoindri la productivité des sols et poussé à l'exode rural.

4. L'absence de structures de viabilisation tend à décourager l'activité industrielle (exemples: coûts des facteurs de production élevés; distances technologiques au sein des filières trop longues, etc...)

5. L'existence d'une industrie non compétitive rend la protection nécessaire. De plus, puisque les Etats d'une même sous-région présentent des capacités productives similaires, la possibilité d'intégration des marchés se trouve ainsi différée.

En définitive, la référence au possible est défendable. Mais elle perd toute sa pertinence lorsqu'on la limite à une énumération plus ou moins exhaustive des dotations naturelles.

Une telle attitude tend à réduire le potentiel de développement à la seule capacité d'accumuler des moyens financiers.

Dans certains cas, elle a donné sa légitimité à une structure centralisée d'accumulation et d'intermédiation financières monopolisatrice et assez contraignante pour la dynamique des anticipations économiques.

De plus, elle peut asseoir les structures de sous-développement du secteur (surtout agricole) en boutant les forces vives hors de la rationalité du développement comme nous le verrons avec le cas du Sénégal.

1.4. La nature du sous-développement : structures de sous-développement.

Dans une situation de sous-développement le minimum nécessaire à la survie de la majorité des sujets et objets du développement n'est pas acquis.

Le potentiel statique de développement (abondance de matières premières, abondance de main-d'oeuvre, faible coût de cette main-d'oeuvre, etc...) ne peut être *structurellement* dynamisé dans son utilisation et, par-dessus tout, l'écart entre pays développés et pays pauvres ne cesse de se creuser parce que le sous-développement est un processus cumulatif de dépression.

Nous définirons le sous-développement comme suit¹⁶ :

« Une situation de sous-développement se caractérise par l'incapacité des structures socio-économiques de générer et d'entretenir une vie économique faite de relations d'inter-dépendance entre les différentes activités économiques potentielles; donc une incapacité de créer des opportunités économiques et de les réaliser d'une manière continue dans le temps et dans l'espace; donc une incapacité de désenclaver tous les espaces économiques potentiels ».

Dans une telle situation, on ne peut atteindre une élévation de l'emploi, des niveaux de vie et une participation réelle des masses comme objets et sujets de développement.

Vu sous cette perspective, le phénomène de sous-développement accuse des déterminants structurels.

Ces déterminants ne relèvent pas seulement d'une situation géographique « impropre au développement » (si elle existe !). Bien plus, ils sont aussi issus des effets de rémanence structurelle des politiques passées et des

16. THIAM Papa Demba, « Commerce international et rôle des ressources locales dans le processus d'industrialisation » in « Les effets du commerce extérieur sur le modèle de développement » EDES, 1986, page 68.

relations qu'entretiennent ces paysages socio-économiques récurrents avec leur environnement.

On peut alors se demander si la restriction de l'analyse du sous-développement aux seuls pays sous-développés n'est pas en soi un obstacle épistémologique ?

En effet, certaines régions de pays dits développés s'accommodent de la définition que nous avons donnée du sous-développement. C'est le cas du sud de l'Italie, de la Wallonie (Belgique), de certaines régions d'Espagne, de la quasi-totalité du Portugal, etc...

Ces régions installent certes lentement, mais régulièrement des structures de sous-développement.

Il serait intéressant d'en étudier les déterminants et la façon dont s'opère cette transition.

L'existence de structures de sous-développement éclaire d'un jour nouveau l'inefficience des modèles de développement orientés par une variable stratégique née de l'observation d'une carence.

La rareté du capital, par exemple, est à la fois cause et conséquence d'une situation de sous-développement globalement structurée par une rationalité propre. Focaliser l'attention sur l'aspect cause en apportant le capital n'empêche en aucun cas ce dernier de se raréfier à nouveau si les structures restent inchangées. Pourtant, que ce soit par l'accumulation ou l'intermédiation financière, la contrainte-capital continue d'animer directement et/ou indirectement les politiques de développement.

Notre propos consiste à montrer que la résolution d'une contrainte spécifique, lorsqu'elle structure à elle seule un modèle de développement ne garantit en rien le développement. La contrainte-capital a jusqu'ici largement dominé la problématique du développement. C'est pourquoi, les politiques de développement qui seront évoquées dans ce qui va suivre, sont des politiques essentiellement basées sur les solutions aux problèmes posés par la rareté du capital.

CHAPITRE 2

Le capital, contrainte dominante : une perception unidimensionnelle du processus de développement économique

En matière de théorie du développement, les schémas orthodoxes s'accoutument très mal de variétés d'équations imbriquées les unes, les autres. La tendance va souvent à la recherche d'une équation simple; d'une fonction à variable déterminante. La tendance consiste dès lors à isoler une variable clé et la tenir pour responsable des succès en matière de développement.

C'est ainsi que le développement a connu plusieurs « modes » : capital, commerce extérieur, grands équilibres, entreprises publiques, privatisation, formation, industrie industrialisante, etc... Chose remarquable : il est rare qu'une politique de développement déterminée dans un pays donné ait essayé de combiner ces divers éléments de politique socio-économique; une fois on essaie ceci, on se rend compte que cela est devenu problématique et on l'essaie ainsi de suite dans un processus non finalement déterminé. Cette constante dans la politique de développement explique d'une certaine manière pourquoi les pays en développement marquent le pas pendant près de trente ans. La machine du sous-développement elle, s'est plutôt emballée.

A la base d'un tel engouement pour la « simplification » se trouve peut-être un regard tronqué vers le passé des pays développés et une mauvaise perception de l'approche classique du développement.

2.1. Une mauvaise perception de l'approche classique du développement

J.M. Letiche écrit¹ : Adam Smith apporte une contribution importante à l'analyse de la croissance économique en traitant de cette question sur le plan des principes généraux plutôt qu'en élaborant une théorie de la croissance économique. Jean Philippe Platteau² ajoute même « qu'il serait préférable en parlant d'Adam Smith, de parler de développement plutôt que de croissance, car la perspective est beaucoup plus large que celle adoptée par les théoriciens modernes de la croissance économique. »

En fait Smith a bien écrit³ que « les richesses d'un pays, et dans la mesure où le pouvoir lui-même dépend des richesses, le pouvoir lui-même, doivent toujours être proportionnées à la valeur de son produit annuel... Le grand objectif de l'économie politique est d'accroître ses richesses et son pouvoir ». Bien entendu, le produit annuel est « matériel » puisque Smith écrit lui-même que la richesse est la masse de toutes les choses nécessaires et commodes à la vie. Du reste, le concept de produit annuel s'apparente singulièrement à celui du produit intérieur brut. L'augmentation du produit intérieur brut reste donc une des mesures de progrès en matière de richesses des nations.

Si le développement amène nécessairement l'augmentation des richesses matérielles, la « mesure » du développement par le volume de richesses matérielles, ne devrait tenir compte (en tout cas, ne devrait privilégier) que des richesses obtenues à partir du fonds primitif, c'est-à-dire du travail annuel. Ce qui est fondamentalement déterminant, c'est donc la création de valeur ajoutée.

C'est en fait le biais par lequel Smith privilégie le travail créateur de valeur ajoutée par rapport à la jouissance, peut-être éphémère d'une richesse exceptionnelle (dotation en ressources naturelles).

En toile de fond se dessine, dans la pensée de Smith, l'importance des circuits économiques internes à une nation dans la mesure où l'augmentation constante de valeur ajoutée entraîne son extension à plusieurs branches et/ou secteurs d'activité économiques, ce qui introduit une interdépendance certaine et une relative intégration.

Vu sous cette perspective, le développement économique s'exprime et dans la diversification et dans la « densification » des circuits économiques dans le temps et dans l'espace pour augmenter et diversifier la valeur

1. J.M. Letiche « La croissance économique chez Adam Smith et David Ricardo », cité par J.P. Platteau in *Les Economistes classiques et le sous-développement*. Tome 1 PUF, 1978.

2. Op. cit.

3. In Jean Philippe Platteau, op. cit.

ajoutée nationale. C'est par ce biais qu'il faut rechercher la participation du plus grand nombre au processus de développement.

Le processus de développement peut certainement être stimulé par des variables stratégiques, exogènes mais cela doit se faire dans un univers de facteurs co-opérants. A ce niveau, Myint a bien compris la pensée de Smith et la résume ainsi : « le développement peut se réaliser de deux manières :

- a) par une expansion horizontale de l'économie qui permet de bénéficier de rendements physiques croissants, grâce à la maîtrise des indivisibilités techniques de production.
- b) et/ou par une expansion verticale de l'économie qui trouve sa source dans l'accumulation de capital et la croissance démographique »

Plus précisément, l'on se saurait s'accorder avec Myint qui si le processus a) reste une condition *sine qua non*. Autrement dit, b) n'est déterminant que si et seulement si a) est achevé ou est en train d'opérer de manière satisfaisante. Cela revient à dire que la conjugaison de ces deux processus doit être une des bases du développement qui lui même peut se comprendre comme un processus intensif d'extension des activités économiques dans un espace socio-économique donné. Cela induit par ailleurs une nécessaire et constante dialectique entre activités économiques et structures socio-économiques au sein de cet espace, le tout entraînant modifications et adaptations.

La réflexion de Smith n'a pas spécifiquement porté sur les éléments qui permettent la mise en place ou qui créent les conditions⁴ de l'enclenchement du premier processus. Smith perçoit intuitivement le caractère déterminant au premier degré, de tels facteurs co-opérants. Il s'agit en fait d'une hypothèse implicite que les économistes néoclassiques ont supposé vérifiée de sorte que deux éléments seulement leur semblent caractériser fondamentalement le processus de développement chez Smith :

- la dimension du marché
- et l'importance de l'épargne.

2.1.1. L'importance du marché

L'argument-marché revient souvent dans la démarche de Smith et ce n'est pas par hasard qu'il s'est toujours élevé contre le protectionnisme.

4. Voir H. Myint : 1) The welfare significance of productive labor. 2) The classical view of the economic problem in theories of welfare economics, Augustus M. Kelley, New York 1965, chap. 1 et 5.

Si, pour une raison ou une autre, le marché intérieur vient à se contracter, il faudrait recourir aux marchés extérieurs. Et, à ce niveau, Smith dira lui-même: «Quels que soient les lieux entre lesquels le commerce international se réalise, chacun de ceux-ci tire deux bénéfices distincts de l'échange:

- 1) Le commerce écoule la partie excédentaire du produit de la terre et du travail pour laquelle il n'existe aucune demande à l'intérieur des Nations et apporte en contrepartie quelque chose d'autre pour laquelle une demande existe...
- 2) Grâce au commerce, l'étroitesse du marché intérieur n'est plus un obstacle qui empêche la division du travail d'être amenée à son plus haut niveau de perfectionnement dans n'importe quelle branche particulière.

En ouvrant un marché plus large à toute production qui excède la consommation domestique, le commerce international encourage les nations à améliorer leur puissance productive, à augmenter au maximum le produit annuel de leur travail et, partant, à accroître le revenu réel et la richesse de la société». ⁵

On peut donc remarquer que la variable marché n'est pas nécessairement une variable exogène. L'existence d'un grand marché est à la fois cause et conséquence d'une économie dynamique.

Une condition fondamentale paraît d'ailleurs s'imposer dans l'idée de Smith et elle conditionne l'ouverture au commerce international: «Le pays doit posséder un certain nombre de ressources inutilisées non pas à cause d'une pénurie de facteurs co-opérants, mais à cause de l'absence d'une demande effective suffisante». ⁶

Plateau qui a d'ailleurs bien étudié Smith, écrit⁷: «Le concept d'une capacité de production excédentaire (excédentaire par rapport aux besoins de la consommation domestique) suppose une demande domestique non élastique pour les biens exportables et/ou un degré très élevé d'immobilité interne et de spécificité des ressources».

En résumé, on peut écrire que, chez Smith, le dynamisme du marché est une condition pour la division du travail nécessaire à l'expansion horizontale de l'économie, à la création de circuits économiques nouveaux tendant à repousser les limites spatiales du développement. Ce développement ne saurait se réaliser sans:

- la réduction du temps nécessaire à la production des biens,
- l'invention de meilleures machines (et la découverte de meilleurs procédés techniques) qui permettent d'économiser le travail,
- l'augmentation de la dextérité des travailleurs.

5. A. Smith, *La richesse des nations* lu par J. Ph. Plateau.

6. Jean-Philippe Plateau.

7. Op. cit.

Les éléments que nous venons d'évoquer rappellent assez largement le rôle d'une industrialisation structurante dans l'élévation des niveaux de vie, la création d'emplois et la participation du plus grand nombre au processus de développement (qui procède aussi d'un étalement de l'activité économique).

Quoique non formalisée, la perspective smithienne était plutôt intégrante puisqu'elle reconnaît au marché le rôle stimulateur dans l'évolution de l'échelle des revenus et de la production nationale, évolution soutenue par l'extension et la « densification » de circuits économiques interdépendants.

Commerce international (accès à de plus grands marchés) et progrès technique entretiennent donc dans l'esprit de Smith des interrelations assez étroites, de type dialectique: l'extension et le progrès vers des formes modernes de production, la mobilisation et la dynamisation des ressources élargissent le marché (création de revenus, effets de multiplication); l'existence d'un marché solvable stimule à son tour ce processus de dynamisation.

De ce point de vue, le système économique (ensemble de structures dialectiquement interconnectées) paraît cohérent en ce sens qu'il témoigne d'une certaine forme de *transversalité* des structures.

Cela dit, comment opère le mouvement d'ensemble du progrès ?

Comment peut-on réveiller ce formidable potentiel ? Comment rompre « ce degré élevé d'immobilité interne » ?

Cette dernière question est pertinente parce que, comme l'écrit Platteau, le « degré élevé d'immobilité interne » serait lié au concept « de capacité de production excédentaire ». Soit ! Mais s'agit-il seulement de s'ouvrir au commerce international pour faire sauter le verrou des inerties et enclencher le processus d'expansion smithien ?

Le doute est permis.

Les pays en développement du 20^{ème} siècle présentaient presque tous ces inerties; leur intégration au commerce international n'a pas permis de les débloquent. Serait-ce parce qu'il existe à un niveau déterminé des *structures non co-opérantes*... ?

Cela n'a pas retenu l'attention de l'essentiel des économistes modernes souvent héritiers empressés de Smith puisqu'ils ne retiennent finalement que l'accumulation de capital comme facteur de déblocage.

Il s'agit d'une appréhension biaisée des suggestions smithiennes.

2.1.2. L'accumulation de capital : ses justifications

Myint⁸ écrit: «L'épargne ou l'accumulation du capital apparaît manifestement comme le facteur du progrès économique au point qu'on a pu écrire que la seule variable indépendante de tout le système de Smith est le volume de l'épargne». Et Smith lui-même s'exprime en ces termes⁹: «le produit annuel de la terre et du travail d'une nation ne peut être accru, dans sa valeur, que par deux moyens: l'augmentation du nombre de travailleurs productifs ou l'augmentation de la puissance productive des travailleurs qui sont actuellement employés. Le nombre de travailleurs productifs, c'est évident, ne peut guère être augmenté que par suite d'un accroissement du capital ou du fonds destiné à les entretenir. Quant à la puissance productive des travailleurs déjà employés, elle ne peut être accrue que par une des deux méthodes suivantes: l'amélioration ou la multiplication des machines et des équipements qui facilitent ou économisent le travail, ou encore la réalisation d'une meilleure division du travail et d'une meilleure répartition des tâches». Et Smith d'ajouter que ce n'est que par une accumulation additionnelle de capital qu'un entrepreneur peut soit équiper ses ouvriers de meilleures machines et de meilleurs outils, soit opérer une meilleure distribution du travail entre eux.

Comme on peut donc le remarquer, le capital occupe une place centrale dans le schéma smithien. Il est nécessaire partout, à tous les stades de la «stratégie» du développement. En fait, nous pouvons dire que pour Smith le capital est à la fois la poule et l'œuf! Pour l'auteur de «La Richesse des Nations», le capital se retrouve au point de départ du processus de développement parce qu'il est à l'origine de toute activité productive, créatrice de richesses matérielles.

Résumant la pensée de Smith, J.-Ph. Platteau¹⁰ écrit: «sans accumulation de capital, la division du travail ne peut pas être poussée très loin et les investissements rendus possibles par une grande liberté du commerce ne peuvent pas être réalisés». Myint écrit d'ailleurs¹¹: «Bien qu'une plus grande liberté de commerce et une accumulation accrue de capital soient des instruments complémentaires de développement, le dernier facteur doit être considéré comme l'élément-clé sans lequel le bien-être économique de la société ne peut pas être augmenté de façon appréciable. Nous voici arrivés à la plus haute marche du sanctuaire classique».

Smith écrit lui-même: «Dans la nature des choses, l'accumulation du capital doit précéder la division du travail... Un tisserand ne peut pas se consacrer entièrement à son travail (spécialisé) s'il n'existe pas en sa propre

8. H. Myint, op. cit.

9. Adam Smith, *Wealth of Nations* ed. by E. Cannon, Methuen & Co Ltd (University Paperbacks) London, 1961 (2 vol.).

10. J.-Ph. Platteau, op. cit.

11. H. Myint, *The Theories of Welfare Economics*, Augustus M. Kelley, New York, 1965.

possession ou dans celle d'autres personnes, un stock de capital suffisant pour l'entretenir et pour lui permettre d'acquérir les matériaux et les outils que nécessite son travail jusqu'à ce qu'il ait non seulement achevé mais aussi vendu sa pièce d'étoffe».¹²

Smith donne déjà ici les arguments de la cohérence des délais entre «cycle commercial» et «cycle productif» aujourd'hui assez utilisé par la «politique d'entreprise». Mais ce qui est encore extraordinaire c'est la distinction qu'il semble faire entre les «lieux» d'épargne et les «lieux» d'investissement. Une chose implicite dans les propos de Smith, c'est que les épargnants ne sont pas nécessairement les investisseurs. La théorie économique moderne et plus précisément la comptabilité nationale a mis en lumière le rôle des intermédiaires financiers en montrant comment ces derniers pouvaient arriver à «collecter» l'épargne et à la mettre au contact des investisseurs. Ici, les «petits épargnants» mettent leur argent dans une banque et ne savent en rien ce qu'il devient, qui l'investit, comment, pour quelle part. Le système dans son organisation leur permet seulement de s'intéresser à la rémunération de leur dépôt: le taux d'intérêt.

On trouve déjà chez Smith le biais par lequel l'épargne devient de la dépense et ce dans sa théorie de la valeur-travail plus connue sous le nom de «storage version». D'ailleurs, en essayant d'étudier la question de l'identification épargne-investissement, Platteau conclut que dans l'idée de Smith sont considérés comme «socialement désirables les biens durables qui peuvent "emmagasinier" du travail en vue d'utilisation ultérieure...». Le biais en faveur de l'accumulation entraîne le biais en faveur des choses matérielles car seules ces dernières peuvent «stocker» du travail. Les biens matériels ne sont pas considérés comme des buts en eux-mêmes mais comme des moyens de conserver des ressources matérielles pour des usages futurs.

De fait, Smith est le premier à poser la question de l'arbitrage intertemporel en matière de consommation. Cet arbitrage va en faveur du futur: se priver aujourd'hui pour être mieux satisfait demain. Et il existe chez lui comme qui dirait une propension des hommes à épargner motivée simplement par le dessein d'améliorer leur condition. Selon lui, le principe de frugalité domine toutes les tendances autres de l'homme. Et Smith écrit:

«Une augmentation de leur fortune est le moyen par lequel la plupart des hommes se proposent d'améliorer leur condition. C'est la méthode la plus ordinaire et la plus évidente; et la meilleure manière d'accroître leur fortune, c'est d'épargner et d'accumuler une partie du revenu qu'ils obtiennent soit régulièrement et annuellement, soit à certaines occasions extraordinaires».

12. Adam Smith, *op. cit.*

Voilà donc exposée la façon dont Smith appréhende l'importance stratégique du capital dans le développement. Un développement que Smith entend cumulatif et qui peut se résumer ainsi :

BASES = Grands marchés + Accumulation du capital

Le besoin de richesses appelle l'investissement qui lui-même appelle l'épargne. La rémunération du travail s'élève grâce à la demande additionnelle de travail créée par les investissements. La population s'enrichit et présente de meilleures dispositions à acheter; elle augmente selon la théorie smithienne de la population, ce qui a pour conséquence d'agrandir le marché, de spécialiser le travail et de développer des « aptitudes à l'introduction du progrès technique ». Et ainsi de suite...

Investissement et accumulation de capital rendus possibles par l'épargne demeurent de toute façon des conditions nécessaires à la croissance et au développement. Mais ce ne sont certes pas là des conditions suffisantes...

Pour que l'investissement puisse se faire et par conséquent pour que l'épargne soit motivée, il faut que l'économie présente des opportunités. Or ces opportunités ne peuvent pas seulement se résumer à l'existence d'un marché, intérieur et/ou extérieur.

La réalisation de l'opportunité-marché suppose l'existence de facteurs coopérants à divers niveaux tels que :

- des structures de viabilisation de l'investissement (premier degré)
- des structures de rentabilité (deuxième degré)
- un climat institutionnel favorable à l'activité économique.

Il s'agit là des véritables bases à promouvoir. Pour s'en convaincre, il s'agit seulement de voir ce qui actuellement fait problème dans le contexte de l'économie internationale.

2.1.3. Le piège de l'unidimensionalité

Le capital est indispensable, toutes choses égales par ailleurs. Mais il s'agit somme toute, d'une contrainte faussement dominante. Et cela n'est toujours pas compris, ni des politiciens, ni de l'essentiel des responsables de la politique de développement.

En univers sous-développé, la jouissance d'une ressource exceptionnelle, éligible à l'exportation s'est vue confier l'accumulation de capital pour développer et diversifier les bases productives nationales. Cela explique

aussi et sans doute, dans les pays en développement, la mise en place de circuits de canalisation de l'épargne agricole et/ou minière: offices de commercialisation et caisses de stabilisation et de péréquation. Mais comme nous le verrons plus loin, cette politique d'accumulation elle-même, s'est souvent et presque partout soldée par un échec: circuits d'intermédiation inadéquats et inefficients, alliés à une détérioration constante des termes de l'échange (vulnérabilité directe et verticale du modèle). Pire, les structures publiques d'accumulation et d'intermédiation financières auraient joué un rôle certain dans le blocage du développement des secteurs d'exportation sans que du point de vue du développement de l'ensemble de l'économie, ce sacrifice soit justifié: blocage de l'agriculture par exemple (point d'accumulation) et régression de l'industrie (bénéficiaire théorique des moyens financiers « accumulés »).

Nonobstant l'efficacité des systèmes d'accumulation et d'intermédiation financières, la question centrale est-elle du reste, pour le pays en développement en général, l'accumulation de capital? Est-ce déterminant?

En 1988, malgré la crise de la dette des pays en développement, le problème essentiel des financiers reste la recherche des débouchés du capital. Dans un pays comme la Suisse, on assiste au développement spectaculaire des « prêts personnels » (prêts à la consommation) à des coûts de plus en plus faibles assortis d'avantages de plus en plus importants (surenchère) car on se trouve dans une situation d'excès de capacité de financement par rapport à la demande de financement. Le biais vers les prêts personnels s'explique par le fait que les banques doivent à tout prix investir parce que contraintes de rémunérer les dépôts. La rareté des débouchés du capital financier stocké dans les banques avait induit du reste dans ce pays, une baisse importante des taux de rémunération des dépôts, dans un passé récent.

D'un autre côté et paradoxalement (unicité et transparence du marché mondial des capitaux), le coût du crédit est prohibitif dans les pays en développement en général. Cela est essentiellement dû à l'appréciation des risques. L'on pourrait maintenant envisager de transférer l'excès de capital ici, à condition que les systèmes bancaires des pays sous-développés puissent faire l'écho d'opportunités saines et réelles; et Dieu sait qu'au Sénégal par exemple, des milliers de demande de crédit à l'investissement s'accumulent régulièrement au guichet des banques sans pouvoir être satisfaits.

Evidemment, l'on pourrait nous dire qu'avec les politiques d'ajustement structurel en vigueur, les banques se voient obligées de limiter leur crédit: elles doivent rétablir une situation financière largement compromise par de mauvais engagements dans le passé. Il n'empêche que les concours affectés échappent à cette réglementation et que beaucoup d'organismes financiers étrangers ou internationaux souhaiteraient les utiliser pour investir. D'un

autre côté, ceci serait profitable aux institutions financières locales qui toucheraient des rémunérations pour les fonds déposés. Mais attention: c'est qu'en général, ces dépôts doivent souvent être assortis de conventions d'affectation qui rendent la banque locale responsable de l'utilisation opportune des fonds, ce qui renvoie de nouveau à tout un schéma d'analyse de rentabilité dont les résultats bloquent souvent le processus de transfert de fonds.

En définitive, il convient de réaliser que dans le contexte actuel, le capital n'est rare que pour les entreprises incapables de révéler des opportunités saines et rentables dans un univers où la viabilité de l'activité économique n'est pas contrainte en général. La preuve, c'est que par le passé, d'importants moyens financiers ont été mis à la disposition des pays du tiers monde sans que leur situation se soit améliorée.

Épargne et accumulation de capital sont donc incontournables. L'épargne domestique est certes rare. Mais le recours à l'épargne internationale en mal de placements est théoriquement possible, ce qui rend provisoirement caduque toute considération de non faisabilité relative à l'absence d'épargne domestique. Cependant, l'internationalisation de la mise en valeur du capital doit elle aussi, se fonder sur l'existence de structures viabilisantes au sein même de l'espace socio-économique d'accueil. C'est essentiellement un des enjeux du développement tel que le montre l'étude réalisée sur le Sénégal dans la deuxième partie de ce travail.

Les approches récentes en matière de développement ont pris conscience de ces lacunes structurelles qu'elles font globalement s'exprimer par la présence de coefficients de capital trop élevés. Malheureusement et d'une manière générale, l'appréciation du coefficient de capital *ceteris paribus* n'a jusqu'ici permis que d'orienter les investissements en univers sous-développé (vers les activités à faible coefficient de capital) à part certains modèles qui en admettant la flexibilité du coefficient de capital, suggèrent quelques méthodes de déblocage de certaines inerties structurelles. Mais ces solutions ne sont explicites que dans des contextes micro-économiques. Dès que l'on touche à une échelle plus élargie, les choses deviennent plus vagues. Cependant, l'utilisation du coefficient de capital mérite d'être relatée en ce qu'elle constitue incontestablement, un progrès dans la prise de conscience des inerties structurelles; jusqu'à quel point? La disponibilité d'épargne-capital et l'accessibilité à des marchés porteurs ne sont plus les seuls éléments à considérer dans les processus de croissance et de développement.

En définitive, les travaux de Myint et Platteau, lecteurs avisés de Smith, ainsi que les inerties en univers de sous-développement que nous venons d'évoquer, montrent à quel point Adam Smith avait compris la perspective d'ensemble du développement économique.

Cependant à lire ses héritiers, on a nettement le sentiment de l'escamotage de sa pensée; les éléments déterminants (structures co-opérantes) du succès des variables stratégiques que sont la dimension du marché et l'accumulation de capital, n'apparaissent nulle part. Où on les suppose existants, ou on ignore leur caractère fondamental.

Or, s'il est aisé de comprendre qu'au moment où Smith écrivait ces structures co-opérantes ne faisaient pas défaut, (héritées d'une longue histoire de mutations et de progrès, souvent par effet de rémanence de politiques passées sans qu'il y ait eu nécessairement préméditation, dessein précis ou attitude volontariste) à tel point qu'il n'en a pas fait la pierre angulaire de sa théorie du développement (au même titre que l'accumulation du capital), il n'en demeure pas moins qu'il s'agissait là d'une base essentielle, d'une condition sine qua non à l'expression heureuse des deux variables stratégiques évoquées.

Le piège dans lequel sont tombés les pseudo-héritiers de Smith, a consisté à « voir » les économies sous-développées d'aujourd'hui de la même manière que Smith avait vu les économies sous-développées d'hier. Le leur a consisté à croire qu'il y avait les mêmes « insuffisances structurales » qu'alors et qu'il fallait injecter du capital et motiver l'accès aux grands marchés (le tout faisant boule de neige) pour rompre l'immobilité interne et stimuler l'économie. Ce qui est faux dans le contexte structurel des pays en développement d'aujourd'hui.

C'est à notre avis, l'une des raisons (méprise sur la problématique) pour lesquelles, les économies sous-développées d'Afrique n'ont su ni profiter des marchés extérieurs (préférences commerciales), ni s'appuyer sur l'afflux massif des capitaux étrangers au lendemain des indépendances, pour enclencher leur développement économique.

Dans le même ordre d'idées, la recherche d'espaces régionaux plus importants (intégration régionale) qui peinent tant à se concrétiser (voir troisième partie) ne doit féconder nulle illusion en l'absence de structures socio-économiques co-opérantes à l'échelle des espaces nationaux, transnationaux et communautaires.

D'une manière générale, théoriciens et praticiens du développement économique ont outrageusement simplifié la problématique du développement en un système de deux équations simples qui font que ce dernier dépende, en dernière instance, de deux variables seulement (grands marchés et capital), les autres éléments n'étant que des paramètres connus (pas sûr...) fixés et supposés co-opérants!

C'est ainsi que la recherche a essentiellement porté ces dernières années sur:

- le libre échange dans le cadre de marchés toujours plus grands dont l'accessibilité dans l'équité est à organiser

- et la meilleure utilisation possible du capital sous l'hypothèse implicite de l'existence de structures coopérantes (si l'importance n'en est proprement pas ignorée!).

Nous reviendrons largement sur le premier point dans la troisième partie de ce travail.

En attendant, il nous faut sommairement nous arrêter sur le rôle de coefficient du capital dans la planification du développement qui répond à la préoccupation d'une meilleure utilisation du capital dans le processus du développement.

Sans relater, ce que l'on peut trouver dans les manuels d'économie politique, on peut relever dans la théorie, l'existence d'une relation fixe entre la croissance du revenu national et l'investissement: c'est le coefficient de capital. Plus il est petit, plus l'accroissement de revenu attendu d'investissement donné est important. Il s'agit donc d'une donnée qu'il faut évaluer, et puis elle oriente la politique d'investissement. On la connaît par l'observation!

Dans cet ordre d'idée, on pourrait naturellement se servir du coefficient de capital comme clé de répartition de l'investissement national ou privé dans les divers secteurs de l'activité économique. Par exemple: observer les différents coefficients de capital sectoriels et injecter plus ou moins d'investissements dans un secteur selon qu'il apporte plus ou moins d'output.

De même un gouvernement peut, sur la base de l'estimation des coefficients de capital sectoriels, essayer d'influencer la répartition de l'investissement privé au sein de l'économie en utilisant les stimulants fiscaux adéquats.

Cependant, certains secteurs d'activité peuvent présenter des ratios (coefficients de capital) très élevés et par conséquent ne promettent pas d'augmentation substantielle de l'output directement, mais peuvent s'avérer vitaux pour l'ensemble de l'économie. Dans l'application de la théorie à la lettre, on ne devrait pas investir à ce niveau. Mais il convient de rajouter ceci: pour les projets en matière d'infrastructure par exemple, on utilise des coefficients de capital de type long-terme. Seulement, l'évaluation de ce ratio peut s'avérer délicate.

Un exemple: un pays peut être confronté à la détermination des montants à allouer à la mise en place d'infrastructures routières. Décision difficile parce que nécessitant une masse d'effets à déterminer dans un univers de décisions incertain. Evidemment, la formalisation de problèmes en termes de «decision making under uncertainty» peut toujours être tentée¹³.

13. Howard Raiffa: «Decision Analysis». Introductory. Lectures on choices under Uncertainty; Edit: Reading Mass, Menlo Park, Calif. Addison Wesley. 1970.

Toujours est-il que dans le cadre de l'utilisation du coefficient de capital tel que nous l'avons mentionné, il faudrait au moins connaître le coefficient de capital dans ce secteur d'activité. Si l'on doit se fonder sur l'observation du revenu (il s'agirait plutôt de revenus indirects difficilement appréciables) et de l'investissement (de ce type) dans le passé (quel passé pour un pays vierge d'infrastructures?), il faudrait donc estimer la part des projets de cette nature selon l'évolution du produit intérieur brut.

Outre la difficulté d'apprécier correctement le coefficient du capital (connaissance fondée sur l'observation de l'évolution de l'investissement et du revenu) son utilisation comme fondement de la politique d'investissements, laisse très peu de place à l'action, au dynamisme d'une vraie politique économique. La raison en est que le coefficient de capital est fixe et c'est du reste la grande faiblesse du modèle de croissance («master-model») de Domar et Harrod.

Paul Streeten¹⁴, citant Kindleberger écrit d'ailleurs que le seul moyen de sauver le modèle Harrod-Domar, est de pouvoir faire varier le coefficient de capital. Mais alors, ajoute-t-il, «le modèle cesse d'être un modèle et devient une tautologie».

C'est que le coefficient de capital dans la planification du développement est conçu comme une variable stratégique. En restant variable stratégique, l'utilisation du coefficient de capital ne peut, s'enrichir des apports de Solow qui en proposant l'extraction du coefficient de capital dans son modèle de croissance, en fait plutôt une variable endogène, donc à déterminer mais non déterminante.

En définitive, le coefficient du capital peut rester une variable d'orientation mais... au deuxième degré. Autrement dit, il ne faudrait pas le «subir», mais avoir les moyens, par une politique de viabilisation de l'espace économique, de le faire baisser. On ferait là une véritable politique de développement. Parce que dans le contexte des pays en développement, l'un des gros problèmes à résoudre réside dans les nécessaires changements de structures devant permettre en toute sérénité et transparence, de motiver l'investissement productif.

Cela dit, à part de rares essais d'ordre micro-économiques, la tendance est rarement allée dans le sens d'abaisser le coefficient du capital, puisque ce dernier, à l'instar d'une «constitution» immuable, devrait plutôt orienter l'investissement : une donnée !

C'est finalement accepter, comme nous allons le montrer, le caractère inéluctable du plafonnement des activités productives au sein d'un espace donné, paramétré par une «carence normale» d'opportunités économiques révélée par la multiplicité de coefficients de capital élevés : la fin du développement !

14. Paul Streeten : « The Frontiers of Development Studies », Macmillan Press Ltd, 1972.

C'est ce qui explique probablement, au sein des économies sous-développées, la présence de « ghettos » industriels dont la croissance sans effets de diffusion externes passe comme un feu de paille.

En fait, toute la théorie du développement à contrainte capital s'est focalisée sur l'utilisation du coefficient du capital dans la planification du développement. Le phénomène a fini par revêtir un caractère presque idéologique, en ce qu'il projette, la réalité structurelle des pays en développement « la tête en bas ». Témoin : les récents plans d'ajustement structurels interdisent systématiquement l'investissement dans des secteurs à coefficients de capital élevé. C'est pourtant, dans bien des cas et en univers de sous-développement, l'absence d'investissements dans certains de ces secteurs (structures de viabilisation) qui encourage le niveau élevé du coefficient de capital dans l'ensemble de l'économie (absence de structures de compétitivité s'exprimant par des coûts de facteurs de production prohibitifs). Il s'agit là de la perversion d'une rationalité et l'utilisation du coefficient du capital ressemble plus à une « mathématique » pure, une poésie, c'est-à-dire de l'art : une idéologie de beauté. Hélas !

Il nous faut cependant rechercher les limites d'une telle attitude (tant que le développement est concerné) et cela à l'intérieur même de la conceptualisation du coefficient du capital comme élément de planification du développement. C'est un autre travail !

En attendant, ce qui va suivre montre aisément les limites d'une théorie essentiellement fondée sur l'accumulation de capital au mépris d'un manque de coopération structurelle.

Nous verrons qu'un tel modèle a conduit à une impasse et que le nouvel espace structurel induit s'ajoute et se conjugue aux contraintes à la croissance.

2ème Partie

Mécanismes de développement et structures de sous-développement au Sénégal

Agriculture et industrie : La désintégration

CHAPITRE 3

Problématique et Présentation du Pays

3.1. La problématique

Nous avons essayé, dans ce qui précède, d'évoquer la perception du sous-développement et les théories du développement qu'elle a inspirées. Ces théories sont, comme nous l'avons vu, dominées de près et de loin par la contrainte-capital: accumulation chez les auteurs anciens et efficience allocative des ressources chez les théoriciens modernes du développement, induite par la croissance économique. Les politiques de développement se sont largement inspirées de ces théories.

Cependant, il nous semble que s'est opérée une rupture fondamentale entre la perception classique du développement et l'interprétation moderne de ce qu'elle peut suggérer en matière de politique de développement.

La démarche de Smith est certes globale mais ne trouve sa rationalité que dans l'hypothèse (implicite) de l'existence de «structures co-opérantes» pour éventuellement annihiler les effets d'un «degré élevé d'immobilité interne».

Cette «hypothèse» vérifiée, le processus de développement peut alors reposer sur l'accumulation de capital et l'accès à des grands marchés, ces deux éléments pouvant alors permettre à la division interne du travail d'être poussée à son plus haut niveau.

Cette phénoménologie du «désenclavement» (extension spatiale et temporelle de l'activité économique) assurée par un processus permanent de diffusion, ne saurait donc s'opérer dans un univers de structures incohérentes, désarticulées et sans rationalité globale propre. Quoique non

explicite et non formalisée cette condition était supposée implicitement remplie dans l'esprit des auteurs anciens.

Pouvait-il d'ailleurs en être autrement, puisque les économies qui ont inspiré Smith et Marx présentaient un niveau certain de cohérence, déterminée par une rationalité proprement interne? Ces économies n'étaient pas seulement structurées à certains niveaux donnés. Mieux encore, elles obéissaient à une dialectique socio-économico-structurelle finalement... structurante!

On peut donc retenir que quelle que soit *la variable devenue stratégique à des niveaux de structuration économique et de développement des forces productives donnés*, le succès de son utilisation comme facteur d'impulsion ne saurait s'affranchir d'une cohérence de structures socio-économiques coopérantes dans la mesure où c'est là-dessus qu'elle fonde sa rationalité. Ceci est un gage d'efficacité.

Cette condition vérifiée, l'absence de transparence au niveau des débouchés du capital (qui ne semblait pas se poser au moment où Smith écrivait «La Richesse des Nations») ainsi accumulé ou «accumulable», peut sans doute être résolue par une recherche de l'efficacité allocative des ressources.

A ce stade-là, il ne s'agirait point d'assurer les bases du développement, mais plutôt d'alimenter le processus de développement en agissant sur les facteurs qui entretiennent la dynamique de croissance.

C'est à ce niveau, exactement à ce niveau clé, que s'est, contre toute attente, constituée la base des politiques modernes de développement.

Leurs préoccupations sont donc essentiellement macro-économiques. Le problème y est de savoir comment opérer une croissance économique dans la situation présente des structures économiques.

On peut attendre, à terme, une élévation du produit national (même dans ce contexte), en utilisant le capital accumulé dans les activités présentant les plus bas coefficients de capital. Cela a été fait dans beaucoup de pays en développement. Mais en l'absence d'une dynamique structurelle adéquate, l'élévation du revenu national a vite été contrainte par le plafonnement des activités productives. Le capital ne trouve plus de débouchés dans les secteurs productifs. Et à l'euphorie du «feu de paille» succède la récession généralisée.

Cette observation peut être confirmée par l'étude de l'évolution des PIB (Produit Intérieur Brut) dans beaucoup de pays en développement, même si l'on peut invoquer des contraintes... extérieures.

Mais justement, en tant que contraintes, elle se doivent d'être intégrées au modèle général de développement.

En fait, cette vulnérabilité externe des économies en développement n'est rien d'autre que le produit de leur modèle de développement. Ce qu'on a donc souvent appelé «crise ou dysfonctionnement» n'est ni l'une ni

l'autre; il s'agit simplement (ou dramatiquement) d'un temps nécessaire d'une dialectique. Et les fameux plans «d'ajustement structurel» proposés par le Fonds Monétaire International ne sont rien d'autre que des plans d'ajustement macro-économique poursuivant des objectifs d'équilibres généraux (l'équilibre peut être relatif à des niveaux différents de la capacité productive) dans le cadre de structures qui ne bougent pas vraiment.

Dans le meilleur des cas, le processus de développement entre seulement dans une phase d'essoufflement (pour une période déterminée, étant entendu qu'elle ne peut durer sous peine d'entraîner une sérieuse régression économique et sociale).

Mais, dans la plupart des cas, le processus d'accumulation et d'allocation finance peut-être des activités à rentabilité directe et immédiate, mais bloque le développement des activités donnant lieu à l'accumulation.

Dans ce cas, très courant du reste, le transfert de ressources est plutôt forcé par un appareil autoritaire d'intermédiation financière. Et l'importance d'un tel appareil d'intermédiation peut largement amoindrir le capital ainsi accumulé.

Dans un pays comme le Sénégal, on en est ainsi arrivé à un point où «l'épargne forcée» prélevée sur les activités agricoles d'exportation, n'a ni servi à développer l'agriculture, ni financé des industries viables (ne parlons pas alors de l'industrialisation!). Elle a simplement sombré dans la trappe des dépenses de fonctionnement des appareils d'encadrement et d'intermédiation qui, du reste, ont dû faire appel à des subventions publiques pour survivre à leur mauvaise gestion.

L'économie sénégalaise est donc un «cas» intéressant à étudier.

Nous essaierons donc de voir dans quelle mesure le modèle d'accumulation de capital a installé des structures de sous-développement au niveau de l'agriculture.

Ensuite, nous allons montrer que l'accumulation et l'efficacité allocative des ressources isolées n'enclenchent pas le processus de développement en ce sens qu'il leur manque des «clés» essentielles pour repousser les limites du plafonnement des activités productives: l'intégration économique, l'intégration structurelle et l'intégration spatiale.

Les prolégomènes à la prise en compte de l'intégration dans la formulation des politiques de développement vont être développées dans la troisième et dernière partie de ce travail.

Cette présente deuxième partie va cependant essayer d'éveiller l'intérêt de cette trilogie de l'intégration.

Elle sera elle-même divisée en deux parties: «Blocage de l'agriculture au Sénégal» et «Structures de sous-développement industriel au Sénégal».

3.2. Présentation générale du Sénégal

Le Sénégal fait partie de ces pays dits à « potentiel de développement important » (à l'indépendance, en 1960), non pas à cause d'une abondance de matières premières, mais plutôt grâce au fait que la France, ex-puissance coloniale, y a laissé un volume d'infrastructures largement supérieur à celui de ses voisins francophones d'Afrique de l'Ouest.

Le pays est pourtant plongé, depuis 1975, dans une crise économique et financière à laquelle on peut aujourd'hui difficilement prédire une issue favorable.

Pays du Sahel bénéficiant d'une façade maritime sur toute la ligne Nord-Sud, le Sénégal reste un pays sous-peuplé, avec une densité de population de 31 habitants au km².

La population sénégalaise est à prédominance rurale. Le recensement de 1982 révèle que 60% de la population estimée à 6'038'000 habitants vit dans les campagnes.

La population active se montait à 48% de la population totale en 1982. Cependant, en août 1981, on ne comptait au Sénégal guère plus de 304'000 salariées, ce qui est relativement faible.

Ceci est peut-être dû partiellement à un taux d'alphabétisation assez faible, puisque, sur une population scolarisable (6 à 14 ans) de 1'329'205 personnes, la population effectivement scolarisée n'en représente pas plus des 34,05%.

De plus, la structure de croissance actuelle de l'économie sénégalaise présente un potentiel d'offre d'emplois dérisoire, surtout dans les secteurs formels.

Cependant, la population sénégalaise croît très vite, à un taux de 2,8% l'an. Phénomène d'autant plus inquiétant ici que les 25 premières années d'indépendance n'ont vu le produit intérieur brut croître annuellement qu'au rythme de 6,4% à prix courants et plus précisément de 2,2% à prix constants.

Le Sénégal se classait, en 1980, parmi les nations les plus pauvres de la planète, avec un produit intérieur brut per capita de 91'331 FCFA, soit environ 200 dollars américains de 1985.

L'espérance de vie y est assez basse et corrélativement le taux de mortalité, surtout infantile, y atteint un seuil intolérable.

Ceci s'explique aisément si l'on sait qu'au niveau des activités préventives et de la protection maternelle et infantile (PMI), le taux de couverture des femmes durant la grossesse n'était, en 1980, que de 36,2%, tandis que, la même année, celui des enfants sains se situait au voisinage de 13,6%.

Situation très peu surprenante, dans la mesure où, pendant ces vingt-cinq dernières années, la part du budget de la santé publique dans le budget général de l'Etat a varié entre 5,8 et 6,2%. Ceci se concrétise aujourd'hui par ces quelques observations :

- un médecin pour 20'151 habitants;
- un pharmacien pour 202'839 habitants;
- un chirurgien pour 183'967 habitants;
- un infirmier pour 2'974 habitants;
- une sage-femme pour 18'759 habitants;
- quatre lits d'hôpital pour 10'000 habitants.

Le pays tente de limiter aujourd'hui plus sévèrement qu'hier les prestations publiques, du fait d'une dette extérieure devenue trop lourde et d'un déficit chronique de sa balance des paiements.

En 1980, le déficit de la balance commerciale s'élevait à 85 millions de FCFA soit environ 47% des exportations et 6,9% du PIB.

L'épargne intérieur reste très faible puisqu'en moyenne et pendant ces 25 dernières années, la part de la consommation finale dans le PIB s'élevait à 92,6%.

La propension marginale à consommer s'établit quant à elle aux alentours de 0,84 entre 1959 et 1980.

Le Sénégal reste donc un demandeur net en capacité de financement, ce qui alimente le processus cumulatif de dépendance financière, surtout si l'on sait que, pour l'essentiel et depuis 1975, les fonds régulièrement empruntés se sont « investis » dans des secteurs non productifs ou ont simplement servi à soutenir le train des dépenses publiques.

Le financement du développement risque de reposer encore longtemps sur les concours extérieurs si l'on se réfère à la ruine quasi généralisée du système bancaire domestique, principalement due :

- au laxisme dans l'intermédiation financière;
- au financement d'activités non rentables;
- à la consolidation par l'Etat des dettes publiques ou parapubliques en arriérés;

pour ne citer que ces phénomènes.

On peut cependant noter un phénomène qui, à première vue semble paradoxal.

En fait, la formation brute de capital fixe a accusé un progrès considérable sur les 20 premières années d'indépendance. Précisément sur la période 1959-1969, un flux quasi constant de 29 milliards de FCFA aux prix de 1971 en moyenne annuelle contre 45 milliards pendant la deuxième décennie d'indépendance.

Cependant, ces progrès relatifs enregistrés dans le chef de la maîtrise d'une contrainte longtemps supposée essentielle (contrainte-capital) n'ont pas engendré les phénomènes de croissance et d'entraînement attendus.

Le blocage du premier phénomène a souvent été expliqué par le niveau trop élevé du coefficient de capital tandis que le blocage des effets de diffusion s'explique aisément par l'inexistence d'un tissu économique intégré à même de diffuser les « bénéfiques externes » des investissements réalisés.

En fait, l'économie sénégalaise est cruellement désarticulée et semble incapable d'arriver à un niveau quelconque de cohérence.

Les décisions économiques prises dans les branches et secteurs d'activités semblent être le résultat d'une politique qui procède par « à-coups » et donnent l'impression de poursuivre des objectifs contradictoires.

Il est permis alors de penser que la politique de développement se place dans une perspective de « replâtrage » : effets ponctuels à caractère de greffe avec tout ce que cela comporte, sinon de rejet, du moins d'incompatibilité.

Par référence à la contribution relative de la valeur ajoutée des trois secteurs formels de l'économie à la production intérieure brute, le pays témoigne d'une prédominance « injustifiée » du secteur tertiaire : 41,6% de la PIBE contre 31,5% au secteur primaire et 36,9% au secteur secondaire.

L'essentiel du tissu économique est localisé dans la région du Cap-Vert qui abrite la capitale, Dakar. Cette région présente une structure extrêmement polarisée et exerce sur les espaces périphériques des effets de dominance caractéristiques d'un centre d'attraction¹. Ces effets s'étendent à l'ensemble de l'espace économique national qui, de fait, reste économiquement enclavé avec des conséquences graves.

La conséquence la plus grave semble résider dans l'absence d'infrastructures de tous ordres (dont la mise en place pourrait féconder des anticipations d'opportunités réelles), absence qui rend difficile quelque amorce de viabilisation économique.

Dakar attire donc capitaux et travailleurs parce que sa région présente des opportunités relativement plus intéressantes que celles qu'aurait à offrir un espace économique potentiellement fécond mais absolument vierge de motifs d'anticipation.

Pourtant, l'industrialisation, à l'origine, s'est opérée sur une « motion » de cohérence (point de vue possibilité techno-économique) en ce sens qu'elle s'est consolidée sur une base agro-industrielle, s'est étendue aux mines et, plus tard, elle a gagné la pêche.

Mais, dans le cas du Sénégal, si l'installation de l'industrie dans la zone présentant des infrastructures de transports (internationaux) accuse une cohérence certaine, il n'en demeure pas moins que cette cohérence ne trouve sa pertinence que dans le schéma d'une intégration verticale à l'économie

1. Selon P. Nijkamp et J.H. Paelinck, un centre d'attraction se caractérise par des effets d'entraînement positifs entre les unités de ce centre et des effets « d'appauvrissement » des espaces voisins. Pour un centre d'attraction : $A^c_j/A^c_j > 0$ et $A^s_j/A^c_j < 0$ ou A^c_j et A^s_j représentent le niveau d'activité (emplois, investissements, etc) d'une industrie i, j dans le centre c et dans les espaces adjacents s .

mondiale. Et, à ce jour, l'économie sénégalaise reste prisonnière des rouages de l'exploitation coloniale.

Plus prosaïquement cependant, le processus de sous-développement apparaît à l'homme de la rue sous la forme d'un coût de la vie qui ne cesse d'augmenter. Rien qu'entre 1981 et 1982, le taux de variation des indices de prix à la consommation en « milieu traditionnel » a été de 17,4% (base 100 - 1967) tandis qu'en « milieu européen », ce taux relativement plus bas était de 12,5% (base 100 - 1961).

Quelques éléments chiffrés pour confirmer cette impression :

	Déc. 1972	Déc. 1982
Côtes de mouton (kg)	397.- frs CFA	2'300.- frs CFA
Poulet dépecé (kg)	393.- frs CFA	1'067.- frs CFA
Essence ordinaire	58,7 frs CFA	260.- frs CFA

Cette évolution rapide des prix caractérise la quasi-totalité des biens de consommation. Les prix des matériaux de construction suivent la même évolution, les salaires restant les seuls prix en dehors de ce mouvement généralisé de hausse.

Telle se présente « l'impression à chaud » que l'on peut avoir de l'économie sénégalaise.

Notre objectif dans cette présente partie, sera d'essayer de comprendre les mécanismes du sous-développement au Sénégal en nous appuyant essentiellement sur deux secteurs-clés : l'agriculture et l'industrie.

L'analyse ira dans le sens de la compréhension de la désintégration de l'économie et de ses ruptures de cohérence.

Ce travail sera lui-même divisé en deux parties : « le blocage de l'agriculture au Sénégal » d'une part et « la désintégration et les structures de sous-développement industriel au Sénégal » d'autre part.

CHAPITRE 4

La situation générale de l'agriculture

4.1. Le cadre géographique

Le Sénégal se trouve dans la zone «sahélienne».

«Sahel» est un mot arabe qui désigne les abords du désert. Au point de vue écologique, «le Sahel est une ceinture de terre le long de la limite méridionale du désert du Sahara, qui s'étend de l'Océan Atlantique au lac Tchad et où les précipitations annuelles varient entre 150 et 500 mm»¹.

Le Sahel regroupe huit pays dont la Mauritanie, le Mali, le Burkina Faso, le Niger, le Tchad et le Sénégal, comme pays d'expression française.

Le Sahel est une région pauvre. En 1981, la Banque Mondiale classait l'essentiel des pays du Sahel dans la catégorie des «pays à faible revenu». En 1987, certains pays du Sahel ont atteint les seuils de «pauvreté absolue».

Dans la plupart de ces pays, l'agriculture est très nettement dominée par les cultures d'exportation introduites pendant «la mise en valeur coloniale».

Ces cultures dépendent cependant d'une bonne pluviométrie, condition qui hypothèque sérieusement la survie des habitants de la région, au regard de la situation météorologique que nous venons d'évoquer.

Swift nous rappelle d'ailleurs que «le Sahel est reconnu par ses grandes fluctuations de la quantité et de l'espacement géographique des pluies. Cette extrême variation est illustrée par le fait qu'au Sénégal, la capacité théorique d'abreuver le bétail se chiffre à 187 têtes par 1000 hectares dans «une année

1. J. Swift, 1977: «Sahelian Pastoralist: Underdevelopment, Désertification and Famine», *Annuel rev. Anthropology*, 6:457-478.

normale bonne», à 87 en «année normale mauvaise» et a été de 0 en 1972, une année de sécheresse quasi absolue»².

Le phénomène de la désertification n'est pas une donnée tout à fait nouvelle pour cette partie du monde. Le «modèle intégré de développement financé par l'agriculture d'exportation» l'a simplement ignoré, les Etats africains indépendants ayant simplement ratifié le choix colonial tout en essayant d'asseoir là-dessus une rationalité de développement.

Au Sénégal, la part prépondérante donnée à l'agriculture d'exportation (principalement l'arachide) alliée à des cycles de sécheresse, produit les effets suivants:

- le déficit vivrier s'aggrave et exerce une pression négative sur la balance des paiements;
- les sols et le couvert végétal se dégradent sous l'emprise des cultures, de l'expansion de l'élevage et de la culture arachidière, facteur déterminant d'érosion éolienne³;
- la répartition inégale de la population provoque la surcharge du «bassin arachidier» dont certaines régions ne disposent pratiquement plus de réserves foncières, avec pour conséquence des taux d'utilisation des sols proches des seuils limite, excluant les jachères nécessaires à leur reconditionnement;
- ce phénomène laisse des vides démographiques dans les zones excentrées malgré les aides à la migration et les efforts entrepris pour freiner l'exode rural.

C'est, qu'au Sénégal comme ailleurs, le maintien des niveaux de production (pour l'exportation) dont dépend la survie du modèle, repose essentiellement sur le déplacement de l'échelle de la production.

4.2. Le poids de l'agriculture

Au Sénégal, le secteur primaire comprend quatre sous-secteurs productifs; l'agriculture, les forêts, l'élevage et la pêche.

Entre 1977 et 1981, la part de l'agriculture dans le primaire est passée de 66% à 46%. La valeur ajoutée agricole progresse moins vite que la valeur ajoutée du secteur primaire (7%) et que la production intérieure brute - PIB - (6 à 7%).

2. Swift, op. cit., page 458.

3. Ministère du Plan, Bilan de 4ème plan de développement économique et social. VIe plan, 1981-1985.

La situation générale de l'agriculture

Globalement, le secteur primaire dans son ensemble n'est pas tellement affecté puisque les progrès enregistrés dans l'élevage et la pêche atténuent l'effet de la stagnation de l'agriculture comme le montre le tableau 1.

Tableau 1
Evolution de la valeur ajoutée à l'intérieur du secteur primaire (%)

	1961-1965	1977-1981
Agriculture	67	46
Forêts	7	7
Elevage	19	29,6
Pêche	7	17,4
Total	100	100

Source : Ministère du Plan, Sénégal.

C'est que la production agricole ne progresse en volume que de 0,8% de 1960 à 1985, malgré l'investissement de nouvelles zones de cultures.

La forte corrélation entre le développement de la valeur ajoutée agricole et celui de la PIBE montre que l'agriculture reste le moteur de l'économie nationale. Cependant, la valeur ajoutée agricole n'intervient que pour 18 à 20% (voir tableau 2).

Tableau 2
Evolution de la valeur ajoutée agricole (francs constants).

	Moyenne en milliards de francs		Taux de croissance annuel (%)	
	4e plan a)	5e plan b)	5e plan	1960-1981
V.A. agricole	37,5	30,2	- 6	+ 0,5
V.A. primaire	72,5	72,6	- 1	+ 2,1
PIBE	252	246,5	- 1	+ 2,0

Source : Ministère du plan. a) 4e plan : 1973 - 1977. b) 5e plan : 1977 - 1981.

La diminution de la part de l'agriculture dans la PIBE provient d'une stagnation de l'agriculture plutôt que d'une conversion structurelle.

En fait, la croissance annuelle de la valeur ajoutée agricole de 5% en francs courants résulte essentiellement de l'augmentation des prix agricoles (4,3% par an en moyenne sur toute la période d'indépendance (voir tab. 3).

En termes constants, la progression de la valeur ajoutée agricole n'est que de 0,5% pour une population rurale qui croît très vite. Le tableau 2 illustre cette stagnation de l'agriculture.

Tableau 3
Evolution de la valeur ajoutée du secteur primaire
(francs courants, milliards de FCFA)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1978	1980 ⁴
Céréales	8,9	12,3	9,1	14,1	28,2	23,5	23,0	18,0	36,9	25,1
Arachides	9,0	19,4	10,2	18,4	35,9	52,3	43,1	15,5	37,1	28,0
Coton, tabac	2,5	3,1	3,0	3,4	4,1	5,3	6,0	3,8	6,4	6,0
Tuberc. féculents	0,4	0,8	0,7	1,1	1,9	1,5	1,5	1,8	1,6	1,5
Fruits, légumes	3,3	3,0	3,2	3,5	4,3	4,0	2,7	2,7	3,3	3,1
AGRICULTURE	24,1	38,8	28,2	38,5	74,4	86,5	77,0	43,0	85,3	63,7
Elevage	13,7	14,1	15,1	19,9	25,8	32,5	37,7	38,2	41,8	42,3
Pêche	8,9	10,8	13,8	15,8	16,8	18,0	19,7	22,4	17,0	27,5
Forêts	4,8	5,8	6,3	7,1	7,8	8,4	9,9	9,5	10,9	10,7
PRIMAIRE	51,5	69,2	61,4	81,6	124,6	145,8	143,7	113,1	155,0	142,2
% AGRIC./PRIMAIRE	47	56	43	47	60	60	54	38	54	43
PIBE	216,1	240,7	243,1	299,4	359,2	402,8	419,9	403,7	468,2	450,7
% AGRIC./PIBE (1)	11	16	11	13	21	21	18	11	18	14,2
% PRIMAIRE/PIBE	24	29	25	27	35	36	34	28	33	32

Source : Ministère du Plan.

Sur ce tableau, la PIBE du secteur a été calculée en tenant compte des consommations intermédiaires réelles. Naturellement, elle diffère de celle qui figure dans les comptes économiques, déterminée elle, à partir des coefficients de consommation intermédiaires.

Le taux de croissance de la valeur ajoutée du secteur primaire reste assez proche de celui de la PIBE alors qu'on observe un écart d'un point et demi entre le taux de croissance de la valeur ajoutée agricole et celui de la PIBE.

L'agriculture stagne, voire régresse, mais tient encore une place très importante dans l'économie sénégalaise.

4. Estimation

Tableau 4
Evolution des prix agricoles (en CFA francs courants par kg)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
	- 69	- 70	- 71	- 72	- 73	- 74	- 75	- 76	- 77	- 78	- 79	- 80	- 81
Arachide-huilerie	18,0	18,5	19,5	23,1	23,0	29,5	41,5	41,5	41,5	41,5	41,5	45,5	50,0
Arachide de bouche	29,0	29,0	29,0	29,0	28,0	30,0	51,0	51,0	51,0	52,1	52,1	54,5	54,5
Mil-sorgho	20,0	20,0	17,0	17,0	17,5	25,0	30,0	30,0	35,0	35,0	40,0	40,0	40,0
Mais	18,0	18,0	18,0	18,0	19,0	25,0	35,0	35,0	37,0	37,0	37,0	37,0	37,0
Riz Paddy	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	23,0	41,0	41,5	41,5	41,5	41,5	41,5	41,5
Coton	28,0	28,0	30,0	30,0	31,0	34,0	47,0	47,0	49,0	49,0	49,0	55 ¹	60 ¹
												50 ²	55 ²

Source : Ministère du Plan

Globalement, l'analyse de la situation de l'agriculture pendant les vingt premières années d'indépendance permet de distinguer quatre phases d'évolution de sa valeur ajoutée⁵.

Première phase: 1960 - 1968

Cette phase est caractérisée par une « pluviométrie normale ». Pendant cette période, la valeur ajoutée agricole a progressé à un taux voisin de 5,0% par an. Dans le même temps, la PIBE évoluait à un taux inférieur (4,2%). La productivité par actif dans le monde rural a crû de 2,7% par an. La politique d'équipement du monde rural (résultat d'anticipation) a fait augmenter les superficies cultivées de 4,8%.

La consommation d'engrais a été multipliée par trois en l'espace de six années.

Deuxième phase: 1969 - 1973

Elle est caractérisée par un cycle de sécheresse. Dans le même temps est enregistré un faible niveau des prix agricoles, particulièrement une baisse sensible pour le mil et l'arachide.

Tout cela donne un recul des surfaces cultivées qui passent de 2,6 à 2,3 millions d'hectares.

La valeur ajoutée agricole chute alors de 6,0% par an et la production de 5% par an.

Cela n'empêche pas le secteur primaire de progresser (3,4%) grâce à l'impulsion donnée à la pêche. Il faut cependant noter que, pendant cette période, la progression du secteur primaire a été largement inférieure à celle de la PIBE (6%)

5. 6e plan de développement économique et social, République du Sénégal, Ministère du Plan.

Troisième phase: 1974 - 1977

Cette phase ressemble à un «retour à la normale». On revient aux conditions climatiques d'avant 1968, en même temps que se valorisent fortement les prix agricoles (+ 17% par an).

Les prix des céréales doublent; ceux du coton augmentent de 56% et ceux de l'arachide de 80%.

Les surfaces sous cultures retrouvent alors le niveau de 2,6 millions d'hectares.

On note une augmentation de la valeur ajoutée agricole de l'ordre de 30% par an en francs courants et une augmentation de la production de 13,5%.

Pendant cette période, le secteur primaire, dans son ensemble, intervient pour près de 35% dans la PIBE contre 29,1% auparavant. Le revenu rural revient à peu de choses près à son niveau de 1968.

Quatrième phase: 1978 - 1980

Cette phase est catastrophique sur le plan climatique. La campagne 1977 - 78 accuse une sécheresse exceptionnelle, laquelle a ramené la production à son plus bas niveau depuis 1960.

En outre, les pluies parasites de janvier 1979 ont largement altéré le capital semencier pour la période suivante. En 1980, les pluies furent tardives et insuffisantes.

Tableau 5

Rendements moyens à l'hectare sur les vingt dernières années (t/h)

Désignation	Rendement
Mil et sorgho	516,6
Paddy	1198,2
Mais	821,8
Arachide-huilerie	799,4
Coton	1116,7

Source: Ministère du Plan.

Le plan en vigueur alors (5e plan) assignait à l'agriculture une croissance de 4,3% et au secteur primaire en général 4,1% en termes constants.

L'écart est énorme au vu des chiffres dont nous disposons, chiffres relatifs aux trois premières années. La valeur ajoutée agricole diminue de plus de 6% par année. Celle du secteur primaire baisse dans les mêmes proportions que la PIBE: 1% par année (tableau 2).

La situation générale de l'agriculture

D'une manière générale, l'agriculture au Sénégal se trouve dans une situation de faiblesse cumulative. La rationalisation de la production, en réponse à l'adversité climatique, n'a pas été heureusement opérée. Par exemple, on enregistre une quasi-stagnation au niveau des rendements (tableaux 5 et 6).

La productivité du travail diminue de 0,7% par an.

Fondamentalement, la rationalisation peut même toucher le problème des choix agricoles, problème sur lequel nous allons revenir dans ce qui va suivre.

Tableau 6
Rendements, surfaces et productions entre 1965 et 1985 (5 plans)

Désignation	1965-1969	1969 - 1973	1973-1877	1977-1981	1981-1985
<i>Mil et sorgho</i>					
Surface (ha)	916 400	1 088 000	880 650	1 040 000	1 009 000
Rendement (t/ha)	502	487	456	583	565
Production (t)	460 180	520 250	482 430	608 500	567 000
<i>Paddy</i>					
Surface	76 000	87 350	838 000	85 100	75 000
Rendement	1 230	1 265	1 160	1 130	1 306
Production	94 250	120 500	97 850	109 200	98 000
<i>Maïs</i>					
Surface	35 800	34 000	46 750	47 300	54 000
Rendement	922	833	709	906	627
Production	963 580	953 900	732 580	1 071 750	704 000
<i>Arachide-huilerie</i>					
Surface	1 045 000	1 145 700	1 033 250	1 181 750	1 124 000
Rendement	922	833	709	906	627
Production	963 580	963 900	732 580	1 071 750	704 000
<i>Colza</i>					
Surface	—	6 450	20 360	43 850	39 000
Rendement	—	1 510	1 149	1 038	770
Production	—	8 700	23 400	45 200	30 000

Source : Ministère du Plan.

La stagnation de la production agricole, surtout vivrière, explique le recours aux importations massives pour nourrir une population qui croît très vite (2,8% d'après le recensement de 1976).

Pourtant, l'agriculture sénégalaise n'a pas encore fondamentalement opéré un changement de trajectoire. Les problèmes rencontrés par l'agriculture n'ont pas réduit les surfaces pour autant, surtout en ce qui concerne l'arachide. Le tableau 7 montre bien ce phénomène.

Tableau 7
Taux de croissance annuel de l'agriculture entre 1960 et 1980

	Production	Surfaces	Rendement
Agriculture	0,8 %	0,6 %	0,2 %
Céréales	1,6 %	0,6 %	1,0 %
Arachides	- 1,0 %	0,5 %	- 1,5 %

Source : VIe plan de développement économique et social. Ministère du Plan.

Le tableau 7 montre assez clairement que le freinage de la production est plutôt dû aux reculs de l'arachide et sur le plan de la production et sur le plan des rendements.

On peut relever un fait a priori paradoxal : les surfaces de production arachidière s'accroissent régulièrement alors que les rendements baissent continuellement. L'accroissement des surfaces-céréales semble plus désirable puisque même s'il n'est pas très important, l'accroissement des rendements et de la production céréalière méritent d'être relevé, surtout dans les conditions actuelles.

Il faut noter que l'arachide, pierre angulaire de l'accumulation, reste néanmoins plus attractive du fait que ses prix au producteur croissent relativement plus vite que ceux des céréales.

Cependant, cette observation est à relativiser. Les prix agricoles sont dans l'absolu, peu incitateurs au regard des conditions économiques actuelles : niveau d'inflation élevé, détérioration des termes de l'échange ville-campagnes, etc...

Le problème de l'arachide sera discuté assez largement puisque la stratégie de développement du Sénégal s'est articulée autour de cette culture à deux niveaux au moins :

1. le surplus arachidier devrait théoriquement servir au financement d'autres activités économiques et sociales;
2. un processus de développement relativement intégré, consolidé autour de l'arachide, devrait donner naissance à un tissu économique dont les externalités devraient favoriser l'implantation d'autres unités économiques « objectivement » sans rapport amont ou aval avec l'arachide.

Mais avant d'en arriver au problème de l'arachide proprement dit, nous essayerons de donner une vue plus complète de l'agriculture sénégalaise.

4.3. Les céréales

4.3.1. Le mil et le sorgho

Entre 1962 et 1980, les surfaces ont annuellement augmenté de 0,4% (en moyenne) et les rendements suivent le rythme des céréales en général (1,1%).

Les meilleurs résultats s'obtiennent en Casamance, au Sénégal oriental et au Sine Saloum... Les rendements y sont supérieurs à la moyenne nationale (585 kg/ha).

Il faut en outre relever que la Casamance et le Sénégal oriental recèlent des potentialités insuffisamment mises en valeur.

4.3.2. Le maïs

C'est peut-être parce que le maïs présente la meilleure possibilité de substitution au riz qu'on peut enregistrer une croissance relativement forte et régulière (de l'ordre de 2,5 à 2,8%) des surfaces cultivées. Cependant, la production suit moins bien en dépit de certains facteurs favorables tels que :

- l'intérêt des agriculteurs;
- des prix intéressants dès lors qu'il est pratiqué en culture semi-intensive avec des rendements potentiels de 2,5 tonnes en milieu rural.

Cependant, le problème de la croissance de la production semble essentiellement lié à deux facteurs :

- l'insuffisance de la production semencière;
- la prédominance d'une culture en mode traditionnel.

A cela, il faut ajouter l'absence d'une structure de commercialisation car le maïs est presque entièrement auto-consommé.

En fait, du point de vue des moyens d'encadrement et des structures de commercialisation, le maïs entre nécessairement en concurrence avec l'arachide, le coton et même le riz.

Ceci est une réponse à la prégnance des « structures de modernisation du monde rural ».

4.3.3. Le riz

Il s'avère difficile de bousculer des habitudes alimentaires qui, même si elles ne sont pas d'origine, se sont implantées assez fermement. Le Sénégal est en train de vulgariser le riz en culture de substitution des importations. Le riz est importé à concurrence de 80% (240 000 tonnes importées sur 305 000 consommées par année). Le riz est la base de l'alimentation aussi bien dans les zones de production (basse et moyenne Casamance, Fleuve) qu'en régions urbaines.

Le riz est donc la céréale sur laquelle le plus d'efforts s'est concentré. Là aussi, il s'agit d'un choix.

Cependant, les résultats sont loin d'être en rapport avec les investissements réalisés. D'après les conclusions de plusieurs missions consultatives, aucune évolution notable pour la production et les rendements n'est à attendre.

Il est permis de penser que, dans l'avenir immédiat encore, les 70% de la récolte de riz seront fournis par les cultures sous pluie; l'auto-consommation en absorbera les 85%.

D'après le Ministère du Plan, les faibles performances de la culture du riz s'expliquent par certains facteurs de blocage tels que :

- le retard dans les aménagements de la Casamance dont les études ont été plus longues que prévu;
- le retard dans la mise en place des financements;
- le retard dans la réalisation des grands ouvrages de l'OMVS, en particulier le barrage de Diama qui, par sa fonction de barrage anti-sel, sécurisera la production;
- les difficultés rencontrées au niveau des grands périmètres de la SAED (Société d'Aménagement des Terres du Delta).

4.3.4. La question céréalière

La question céréalière occupe une place centrale dans les réflexions sur le sous-développement en Afrique, particulièrement au Sahel. Non seulement le problème revêt un caractère d'urgence (déficit alimentaire et menace de faim) mais encore, il hypothèque sérieusement le potentiel de développement de certains pays.

Du point de vue conjoncturel, les importations de céréales grèvent la balance commerciale et finalement la balance des paiements.

Les structures installées par les cultures d'exportation dominantes externalisent la rationalité du modèle de développement et transforment ces pays en appendices agraires avec tout ce que cela comporte en termes de vulnérabilité verticale.

Plus d'attention envers la politique céréalière permettrait à certains égards de recentrer la rationalité du développement.

Au Sénégal, les céréales représentent 43% des importations du secteur agro-alimentaire et sont responsables du tiers du déficit commercial.

Le tableau 8 donne la composition des importations agro-alimentaires.

Même si les importations agro-alimentaires croissent « seulement » de 10% par an contre 43% pour les importations totales, le fait reste préoccupant si l'on sait que pour l'essentiel les produits importés peuvent trouver leurs substituts au Sénégal. Les importations de riz, base de l'alimentation en milieu urbain (à 70%) croissent trois fois plus vite que les naissances, ce qui traduit une évolution des styles et niveaux de consommation.

En fait, la disponibilité céréalière locale a baissé de 7,5% entre le 4e et le 5e plan. Le taux moyen de couverture de la consommation nationale en produits céréaliers finis décroît sans cesse: 63% en 1975, 54% en 1976, 49% en 1977 et 39% en 1978. En 1979, on assiste à un ample redressement puisque le taux de couverture atteint les 62%.

Cependant, le fait le plus préoccupant est que le milieu rural n'est plus autosuffisant, même s'il est relativement en dehors de la sphère d'attraction des styles de consommation urbaine.

On peut se demander pourquoi, étant donné la forte demande de certaines céréales en milieu urbain, la production céréalière n'a pas augmenté en milieu rural.

Il faut bien constater qu'entre 1960 et 1980, la production céréalière a crû en moyenne annuelle de 1,6% seulement. Dans le même temps, les surfaces ont progressé de 0,6% et les rendements de 1% (tableau 7).

Il est certain que la faible performance de la production s'explique (en partie du moins) par la faible extension des surfaces et par des progrès peu significatifs au niveau des rendements. Même l'évolution de 1,6% enregistrée dans la production masque des déséquilibres annuels importants (recul de 5% entre les périodes 78 - 81 et 81 - 85 qui correspondent aux 5e et 6e plans quadriennaux de développement).

Un des problèmes majeurs de la production céréalière est qu'elle se fait en majeure partie sous-pluies. Dans de telles conditions, elle semble encore plus vulnérable que l'arachide ou le coton.

Chapitre 4

Tableau 8
 Importations alimentaires - Période 1981 - 1985

Désignation	Quantités Tonnes	Valeur Milliards (FCFA)
Riz	242 000	12,3
Blé	100 000	5,1
Mais	15 000	0,6
Mil	10 000	0,4
Total céréales	367 000	18,4
Produits maraichers	42 % pommes de terre 42 % oignons	
	22 000	1,5
Fruits	25 % agrumes 10 % bananes	
	22 000	2,1
Concentré de tomate	6 000	1,0
Sucre	40 000	4,0
Divers (produits laitiers, thé, café, boissons)		15,0
Total	457 000	
Importations totales		159,0
% importations agro-alimentaires/ importations totales		27%

Source : Ministère du Plan.

La question revêtirait moins d'importance si la politique de développement avait intégré la maîtrise de l'eau dans le cadre de la viabilisation de la production céréalière en réponse à l'adversité climatique.

Aujourd'hui, la viabilisation passe par des schémas d'irrigation coûteux (barrage de Diama, par exemple) et l'imputation de ces ouvrages au prix de revient du riz par exemple, rendrait cette culture très peu propice aux anticipations des paysans, en ce sens que l'importation, malgré des seuils de protection élevés, serait encore plus compétitive qu'elle ne l'est aujourd'hui.

Il semble donc que la seule façon d'assurer la couverture céréalière soit l'investissement en viabilisation par le biais de *fonds publics perdus* (le coût n'en serait pas facturé aux utilisateurs). Une telle politique serait inscrite dans le cadre de l'aménagement des opportunités économiques pour la dynamique naturelle des anticipations. Elle serait en tout cas plus opportune que l'assistance conjoncturelle (par à-coups) développée par l'Etat

sénégalais depuis 1960, qui non seulement n'empêche pas les problèmes de se reproduire au même niveau mais draine encore chaque année des ressources budgétaires importantes qui *accentuent gratuitement* les déficits publics, en tout cas tant que la perspective à long terme du développement est concernée.

C'est un problème sur lequel nous reviendrons dans la partie consacrée aux prolégomènes à l'intégration économique nationale.

4.4. Les cultures industrielles

Les cultures industrielles donnent des produits agricoles susceptibles de valorisation industrielle.

Au Sénégal, trois produits sont principalement concernés: le coton, la tomate industrielle et l'arachide.

4.4.1. Le coton

La culture du coton a été introduite assez récemment seulement au Sénégal. Cependant, elle a connu un développement assez rapide.

D'après le Ministère du Plan, les surfaces ont augmenté jusqu'en 1978, date à laquelle elles atteignaient les 48 300 hectares. Mais à une forte hausse jusqu'en 1975, a succédé un ralentissement de la croissance (5,4% par an) qui s'est achevé par une chute brutale des surfaces cultivées en 1979: - 36% par rapport à l'année précédente.

Jusqu'en 1975, les rendements ont été stables et de bon niveau (1000 à 1150 kg/ha). Depuis 1975 - 76, ils accusent une diminution régulière de près de 7% par an et s'établissent en moyenne à 770 kg au cours du Ve plan.

Les résultats obtenus en Casamance sont toujours supérieurs à la moyenne de 13 à 20% et en font, depuis 1973, la première région de production du pays.

Les rendements moyens du Sine Saloum et de la zone nord de Tambacounda montrent la limite à assigner à l'extension cotonnière dans ces régions (toutes choses égales par ailleurs).

La production suit l'évolution des surfaces et des rendements. La hausse régulière, jusqu'en 1976 et 77, a été suivie d'une phase de régression de 6%

par année. En 1980 - 81, la production cotonnière est revenue au niveau de 1972.

Cette baisse de production intervient aussi dans un environnement économique international qui voit la chute des cours de la fibre.

La SODEFITEX qui versait des excédents à la Caisse de Péréquation depuis 1968 (1,1 milliard de FCFA en 1977) est devenue déficitaire depuis la campagne 1977 - 78.

Il semble que la culture cotonnière n'ait pas encore été intégrée par les agriculteurs dans leur système d'exploitation. Elle est la dernière culture pratiquée et la première à souffrir des indisponibilités passagères de main-d'oeuvre.

La « culture du coton est particulièrement sensible au rapport de prix entre le coton et l'arachide. Elle s'est maintenue essentiellement par les avantages qu'elle offre: encadrement dense, apparente gratuité des facteurs de production dont le coût est intégré au prix net du coton, solide organisation tant pour la préparation de la campagne que pour la commercialisation »⁶.

Il n'est pas tout à fait exact de supposer que la culture du coton ne souffre que du rapport de prix coton/arachide.

En effet, sur la période 1968 - 1982, les prix du coton, plus élevés que ceux de l'arachide ont joui d'une croissance quasi-ininterrompue.

Ce n'est que pendant la campagne 81/82 qu'on a pu observer que le prix au producteur de l'arachide d'huilerie (70 FCFA) était supérieur à celui du coton premier choix (68 FCFA) tandis que le deuxième choix cotait 62 FCFA et le troisième choix 35 FCFA.

D'une manière générale et curieusement, la hausse régulière des prix du coton n'a pas empêché les baisses de surface et de production.

4.4.2. La tomate industrielle

Au Sénégal, le problème du développement de la tomate industrielle ne revêt pas encore la même acuité que celui de l'arachide et du coton.

Cependant, dans la mesure où le concentré de tomates fait l'objet d'une demande urbaine importante, dont la couverture est assurée pour 2/3 par les importations, la question mérite que l'on s'y attarde un peu.

On a pu fonder de sérieux espoirs sur la vallée du fleuve Sénégal (conditions écologiques favorables) pour atteindre l'auto-suffisance en 1981 déjà.

Aujourd'hui, on continue encore d'importer des concentrés de tomates d'Italie.

6. Ministère du Plan, 6e plan de développement économique et social.

C'est que les agriculteurs se désintéressent de cette culture, principalement semble-t-il, à cause du bas niveau des prix aux producteurs, allié à de faibles rendements et à des prestations très en-dessous de la moyenne de la part de la SAED.

Au chapitre des cultures industrielles, on pourrait encore mentionner la canne à sucre dont la valorisation industrielle permettait, en 1981, d'espérer une couverture des besoins nationaux à 65%.

Des progrès sont encore possibles sur les performances réalisées au niveau du sucre: amélioration des rendements de la canne et amélioration des taux d'extraction.

C'est plutôt l'arachide qui retiendra le plus notre attention parce qu'elle domine largement l'agriculture sénégalaise.

4.4.3. L'arachide

L'arachide a été introduite relativement tôt au Sénégal. Elle avait déjà connu un certain développement du temps de l'Empire du Mali. Cependant, sa véritable expansion s'est faite relativement tard, pendant la période coloniale, autour de 1923.

En vérité, il s'agissait là de la pierre angulaire de la « mise en valeur » du Sénégal par la France. L'arachide, produit d'exportation était alors, à peu de choses près, le seul produit présent sur le marché monétarisé des produits agricoles.

La production arachidière a investi les meilleures terres et cela assez rapidement, sous l'impulsion de deux facteurs:

- la réquisition des terres;
- l'instauration d'un impôt de capitation perçu en monnaie.

On cultive au Sénégal deux sortes d'arachides; l'arachide de bouche et l'arachide d'huilerie.

Cette dernière retiendra plus particulièrement notre attention puisqu'il faut noter que, par la suite, les anticipations et le volontarisme d'une « mise en valeur » plus structurée ont permis l'installation, dans la région dakaroise, d'industries légères de transformation qui ont pu constituer un débouché direct pour l'arachide d'huilerie: huileries, savonnerie, etc... On était déjà à la veille de l'indépendance.

A l'indépendance, l'Etat sénégalais confirme l'option de l'ex-métropole en rationalisant la production et la commercialisation par un tissu d'encadrement dense et surtout en structurant des circuits économiques autour de l'arachide.

Cet aspect des choses retiendra notre attention dans le chapitre suivant.

Essayons de dresser rapidement le bilan de la production arachidière depuis 1961.

D'une manière générale, l'évolution de l'arachide s'apparente à celle de l'agriculture en général puisque la première conditionne la seconde.

Il s'agit d'une évolution en dents de scie (voir les quatre phases d'évolution de l'agriculture sus-mentionnées).

Notons que depuis 1961, un léger accroissement des surfaces cultivées (+0,5% par an) a été observé.

Au Sénégal oriental, on peut même noter un accroissement de 5,6% des surfaces consacrées à la culture de l'arachide (période 1970 - 1985). Cet accroissement est largement dû à la réduction des surfaces-coton, conséquence de la faiblesse du prix relatif du coton et de ses rendements insuffisants.

Cette particularité ne modifie pas la physionomie d'ensemble.

Au total, l'arachide occupe encore 49% des surfaces cultivées. Cependant, les rendements sont en baisse sensible depuis 1961: 1,5% par an en moyenne.

La production elle, baisse au rythme de 1% par année.

Le taux de livraison des huileries a régulièrement oscillé entre 65 et 68% de la production totale pendant les périodes 1969 - 73 et 1973 - 79 pour tomber à 50% pendant la période 77 - 81.

Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer les contre-performances de l'économie arachidière.

Parmi celles-ci, on peut retenir:

- les conditions climatiques;
- la tendance à la baisse de la fertilité des sols du bassin arachidier par l'acidification et l'appauvrissement en matière organique qui rend l'arachide, plus que d'autres denrées comme le mil, plus vulnérable aux variations de l'éco-système;
- le défaut et la dégradation des stocks semenciers;
- la relâche du concours d'encadrement;
- les retards dans la collecte;
- la réserve des agriculteurs vis-à-vis de la commercialisation officielle;
- les prix au producteur relativement bas;
- la préoccupation de cultiver d'autres denrées pour l'auto-consommation en zone rurale;
- un outil industriel vétuste et inadéquat.

Cette liste n'est certainement pas exhaustive.

Au Sénégal, on a coutume de dire: « quand l'arachide va, tout va ». Ce n'est certainement pas vrai. En revanche, il est vrai que quand l'arachide ne va pas, rien ne va.

La situation générale de l'agriculture

C'est parce qu'une bonne partie de la stratégie du développement repose au Sénégal sur l'arachide.

Nous allons donc en montrer les linéaments dans les chapitres suivants, afin de faire le diagnostic du blocage.

CHAPITRE 5

Agriculture et politique de développement au Sénégal

L'agriculture se pose comme le « point de départ » du développement dans beaucoup de pays.

Il ne s'agit pas de discuter cette thèse. Il s'agit d'essayer de comprendre la manière avec laquelle les praticiens du développement ont essayé de lui faire jouer son rôle.

Au Sénégal, le rôle de l'agriculture comme moteur du développement a, jusqu'ici, été compris de deux manières :

- créer des ressources suffisantes pour financer d'autres secteurs d'activité économique;
- féconder les bases de l'intégration agro-industrielle.

C'est sur l'arachide (culture de traite héritée de la colonisation) que repose précisément la poursuite de ces deux objectifs.

D'importants moyens ont donc été déployés pour mettre en oeuvre une structure d'intervention publique qui se ramifie essentiellement dans deux axes :

- l'intermédiation financière publique entre l'agriculture et les autres secteurs;
- l'encadrement public des filières agricoles.

Quels sont précisément les instruments utilisés ? Dans quelle mesure auront-ils permis d'atteindre les objectifs sus-mentionnés ? Quel sera l'impact de ces politiques en termes de modification de structures ? Quelles incidences ces nouvelles orientations structurelles vont-elles avoir sur le processus de développement ?

5.1. Le volontarisme de l'intermédiation financière

5.1.1. Le modèle

D'un point de vue général, il s'agit d'utiliser les ressources abondantes d'une branche ou d'un secteur d'activité pour financer le développement.

Ceci n'a rien d'original, tout au moins au plan du principe. C'est donc ici le schéma qui nous intéresse.

En effet, dans les économies structurées, où les intermédiaires financiers jouent pleinement leur rôle, le transfert de ressources se fait quasi automatiquement par anticipation sur les opportunités économiques offertes à tout investisseur potentiel.

A contrario, dans les économies sous-développées et déstructurées, les transferts de ressources sont souvent effectués de manière volontariste par l'Etat, principal maître d'oeuvre de la stratégie du développement.

Sur le terrain, les stratégies d'intermédiation financière publique sont variables d'un pays à l'autre. Cependant, elles présentent beaucoup de points communs. C'est ce qui va nous permettre de faire ressortir la substance de l'intermédiation financière volontariste par le biais d'un « modèle de saisie »¹.

Ce modèle est inspiré de l'analyse du « portefeuille produits-marchés » assez couramment utilisé en marketing. L'entreprise représentant un tout globalement intégré, une dynamique de soutien s'établit entre les diverses activités, dans le processus de maximisation des profits.

Dans la pratique, il existe des éléments de similitude entre cette politique et l'utilisation d'un secteur (agricole ou minier...) pour enclencher le développement d'autres activités en univers « sous-développé ».

Comment opère le modèle ?

Nous pouvons identifier quatre types d'activités au regard de :

- leur capacité de générer des revenus monétaires transférables;
- de leur éligibilité en termes d'allocation efficiente de ressources.

Le premier critère répond de l'accumulation de capital, tandis que le second s'apparente à l'utilisation du capital dans la planification du développement.

1. Nous définissons le « modèle de saisie » comme suit : un « modèle de saisie » est la théorisation d'une pratique. Il s'agit d'un détour de l'esprit pour saisir une réalité concrète dont la théorisation n'a pas été à la base. Cet exercice permet de poser les « éléments de cohérence » qui doivent soutenir la stratégie pratiquée. L'existence du modèle de saisie permet alors de juger la pratique sous l'angle de la cohérence.

Vue dans cette perspective, l'économie d'un pays peut présenter quatre types d'activité :

- 1) les activités « poids-morts »;
- 2) les activités « dilemmes »;
- 3) les activités « vedettes »;
- 4) les activités « vaches à lait ».

Les « poids-morts »

Il s'agit d'activités qui, au sein d'une économie donnée, ne peuvent pas être pressenties comme génératrices de revenus monétaires directs. Elles ne sont donc pas des sources d'accumulation de capital par définition. D'autres activités doivent donc les « faire vivre » (l'économie étant un tout structuré et intégré par une finalité commune...) sans que l'on puisse les qualifier de « parasitaires » puisqu'elles sont les « garants » de la compétitivité des activités directement productives.

Ces activités font partie intégrante des « structures de viabilisation » de l'activité économique dans un espace donné en ce sens qu'elles participent activement à la génération d'opportunités économiques. Les infrastructures de tous ordres entrent dans cette catégorie, ainsi que toute activité tendant à faire baisser les prix de revient et à augmenter les niveaux de productivité (par extension).

Ces activités présentent en général des coefficients de capital trop élevés pour faire l'objet d'anticipation économique, à court et moyen terme, de la part d'agents économiques privés. Cependant, elles tendent à faire baisser les coefficients de capital d'autres activités économiques.

Il est donc évident que les revenus non monétaires (effets de développement) de telles activités s'avèrent non estimables. On peut citer l'augmentation de la productivité du travail engendrée par un encadrement sanitaire efficace de la population active; le biais vers l'intégration spatiale et le désenclavement économique par le raccourcissement des distances : l'opportunité d'extension de filières anciennes et celle de création de nouvelles filières; l'abaissement du fret intérieur par divers procédés, l'accès aux marchés extérieurs, etc...

Les « dilemmes »

Il s'agit là des activités ayant un potentiel de rentabilité élevé, potentiel qui peut largement être mis en valeur par une politique systématique de développement.

Elles peuvent cependant présenter un potentiel d'échec considérable tendant à en faire des gouffres financiers: elles mobiliseront alors d'énormes ressources financières sans produire ni des revenus monétaires directs, ni un tissu d'externalités pouvant créer des opportunités pour l'implantation et la viabilité d'autres unités économiques.

Les « vedettes »

Ces activités sont en plein essor. Elles nécessitent certes un niveau élevé d'investissement, mais garantissent des niveaux de productivité et de revenus élevés. Elles pourraient donc « spontanément » attirer des ressources financières dans le cadre d'une économie relativement transparente.

Les « vaches à lait »

Ces activités se situent très loin sur leur courbe d'expérience. Elles nécessitent très peu d'investissements additionnels, engendrent de faibles coûts et produisent des revenus monétaires très importants. Ces revenus excèdent donc les capacités d'absorption de ces activités au regard des faibles moyens requis pour leur développement et leur survie.

Ces activités sont donc théoriquement des offreurs nets de capacité de financement.

En théorie, l'identification des activités économiques existantes et potentielles se pose comme le point de départ du modèle. A partir de là, la politique économique sera essentiellement basée sur l'accumulation de capital et l'allocation efficiente de ce capital.

L'accumulation va se faire essentiellement au niveau des « vaches à lait », en dehors des ponctions ordinaires à caractère fiscal qui se font sur tous les agents économiques rentables ou bénéficiant d'un revenu.

Dans une économie développée, donc structurée, le transfert des ressources disponibles se fait par la conjonction entre l'intermédiation financière classique² et les anticipations des agents économiques.

Une économie déstructurée et sous-développée, quant à elle, manque de « transparence » même si des opportunités existent de manière latente. L'intermédiation financière classique y est embryonnaire et remplit rarement bien son rôle. De plus, elle pratique souvent des « prix » indexés sur des risques « naturellement » élevés, prix qui découragent finalement les investisseurs potentiels.

De plus, les opportunités économiques y sont rares, du fait de l'inexistence ou de l'inefficience des « poids-morts ».

Dans ce contexte, le financement de l'expansion et de la diversification de l'activité économique repose essentiellement sur une « intermédiation » financière publique à caractère volontariste. Le capital accumulé par des organes publics est alors convoyé vers des activités nommément désignées par les objectifs de la politique de développement intégré, contenus dans le Plan. Ces objectifs sont donc étroitement liés à l'entretien du processus de développement par l'ouverture de perspectives de croissance.

Dans la plupart des cas, l'Etat ne se contente pas de monopoliser l'appareil d'intermédiation: il « encadre » les sources d'accumulation

2. Les capitaux « errants » sont attirés par des taux de rémunération des dépôts « intéressants » dans les caisses des institutions financières et sont empruntés par des investisseurs qui pressentent déjà opportunités de les remobiliser dans l'activité économique.

(«vaches à lait») et contrôle les activités éligibles pour l'allocation de capital (« poids-morts », « vedettes » et « dilemmes »).

C'est en grande partie ce qui explique la forte présence de l'Etat dans l'activité économique en univers sous-développé.

Pour résumer la dynamique de conversion, on peut dire que les « dilemmes » sont poussées à devenir des « vedettes » dont on attend qu'elles deviennent elles-mêmes des « vaches à lait », étant entendu que le processus, dans sa globalité, est assisté par les « poids-morts ».

En l'absence de processus de développement, on peut s'accorder à penser que ni les « vedettes », ni les « vaches à lait » n'existent. Même le « potentiel poids mort » ne serait pas un potentiel construit mais un potentiel... « naturel ».

On ne peut alors recenser que des « activités-dilemmes » qui, bien souvent d'ailleurs, relèvent de la perception d'une sorte... d'avantage comparatif potentiel ou d'une opportunité économique pressentie.

Dans un tel modèle, les « chances de développement » d'un ensemble socio-économique donné reposent sur sa capacité à présenter des « activités dilemmes ».

Dès lors, l'intervention publique dans le processus de conversion revêt un caractère fondamental.

En l'absence provisoire de sources de financement internes (« vaches à lait »), l'Etat peut recourir aux emprunts extérieurs pour financer et le développement des « dilemmes » et la construction d'un réseau « poids-mort » à même de les soutenir.

Il est donc attendu qu'à terme, les « dilemmes » deviennent des « vaches à lait » pour relancer le processus de développement sur des bases internes.

Cette conversion peut donc être favorisée par :

- une gestion efficace des entités économiques;
- la volonté d'expansion des entités économiques;
- la rétention des profits aux fins d'investissements;
- la recherche permanente de la diversification de l'activité économique;
- les efforts de viabilisation de l'activité économique.

Dire que ce dernier point est la « pièce maîtresse » du système revient à reconnaître qu'une telle approche du développement repose sur une stratégie intégrée.

Les efforts de viabilisation constitueraient du reste une condition sine qua non au développement qui, par définition, est nécessairement fondé sur une stratégie intégrée. En effet, si l'on perd de vue la nécessité de constituer, de manière permanente, des structures économiques cohérentes, rendues possibles par des efforts concertés de viabilisation, la dynamique de conversion est aussitôt mise en danger, même si elle repose sur une action volontariste.

Cette stratégie de développement ne devient une dynamique de développement... « auto-centrée » que si l'interventionnisme musclé, au niveau des secteurs productifs, fait progressivement place aux spontanéismes d'anticipations économiques privées mues par des opportunités réelles et « pressentables ».

A ce niveau se pose d'ailleurs la problématique du rôle de l'Etat, maître d'oeuvre de la stratégie de développement. Dans l'esprit du modèle, cette problématique se noue essentiellement dans la critérogie de l'allocation de ressources.

Les théories modernes de la croissance posent que l'allocation de ressources doit bénéficier aux activités à plus bas coefficient de capital. En l'absence d'une politique de baisse continue du coefficient de capital dans divers secteurs, il est alors permis de penser que l'augmentation de revenu et d'emplois atteint très vite ses limites et on entre dans une phase d'essoufflement.

Le « modèle » tient donc compte de la nécessité de faire baisser les coefficients de capital en prenant conscience du rôle stratégique des « poids-morts ».

Dans une situation préalable de rareté financière interne (absence de « vache à lait »), les fonds extérieurs empruntés par l'Etat peuvent servir, dans des proportions à définir, à financer « dilemmes » et « poids-morts ». « Dilemmes » parce qu'il faut se donner les moyens de rembourser et préserver ainsi sa solvabilité. « Poids-morts » parce qu'autrement la rationalité de l'investissement serait compromise. Cependant, à la constitution de « vaches à lait », l'arbitrage entre « dilemmes » et « poids-morts » devrait aller en faveur de ces derniers pour repousser les limites du plafonnement des activités productives. L'anticipation des investisseurs privés potentiels pourra alors se faire sur les activités « dilemmes », ce qui pose les premiers jalons du « désengagement » de l'Etat. A terme, du reste, la ponction financière opérée sur les « vaches à lait » pourrait prendre fin, les ressources budgétaires de l'Etat (nécessaires pour continuer l'activité de promotion économique et sociale) ne reposant que sur les ponctions fiscales ordinaires et les taxes.

Le « modèle » ainsi présenté a essayé de trouver les éléments de cohérence (approche théorique) d'une pratique en matière de stratégie de développement. Les critiques de pertinence du modèle proprement dit seront développées plus tard, aux chapitres 6 et 7.

Cependant, on peut déjà essayer de faire l'inventaire des « ruptures de cohérence » au niveau de la pratique (Faisons comme si la théorie avait inspiré la pratique.).

5.2. Cohérence du choix de l'arachide

En 1923, Albert Sarraut obtint du gouvernement français l'élaboration d'une politique de « mise en valeur » plus avancée des colonies. Pour ce qui concerne le secteur agricole, l'idée retenue pour le Sénégal fut l'intensification de la culture d'arachides.

Certains historiens³ pensent « que le pari sur l'arachide reflétait la médiocrité de l'économie métropolitaine : il y avait mieux ». Cependant, il faut convenir que la politique de « mise en valeur » ne pouvait pas avoir la rationalité d'une politique de développement.

Toujours est-il que ce choix a été ratifié par l'Etat sénégalais dès l'accession à l'indépendance par divers éléments de rationalisation. Vingt ans après l'indépendance, on peut lire, dans le sixième plan de développement économique et social : « ... Pour l'arachide d'huilerie, les surfaces seront stabilisées à 1'200'000 ha; la production devrait revenir à 930'000 tonnes... Les cultures d'exportation et de diversification, durement affectées au cours du 5e plan, feront l'objet d'une relance... Les cultures sous-pluies fourniront encore, à la fin du 6e plan, 95% de la production agricole et 90% de la production céréalière... ».

L'arachide rencontre actuellement beaucoup de problèmes qui ne manquent pas d'affecter l'économie nationale dans son ensemble. Cependant, il faut compter avec les structures « nées de l'arachide » et ne pas se demander comment « arrêter » la production arachidière, au regard de ce qu'elle représente et du capital humain engagé... (tableaux 9 et 10).

Comment se situe la production arachidière dans le contexte du modèle? on peut dire que les gouvernements sénégalais ont simplement utilisé l'arachide comme une « vache à lait ».

Une question légitime reste alors celle de savoir si l'arachide remplit effectivement les conditions nécessaires pour jouer le rôle de « vache à lait ».

Dans le contexte du modèle, la culture de l'arachide doit non seulement contribuer au financement d'autres activités économiques, mais elle doit aussi participer à la couverture des importations.

Deux conditions fondamentales se doivent alors d'être vérifiées (au moins) :

- 1) le rapport de l'indice des prix à l'exportation à celui des prix à l'importation doit être satisfaisant et la position concurrentielle du produit doit se maintenir;

3. Voir Joseph KI-Zerbo, « Histoire générale de l'Afrique Noire », Hatier, Paris, 1972y.

Tableau 9
Sénégal: Revenus ruraux par région et par source (milliards de FCFA)

	Cap-Vert	Casamance	Diourbel	Fleuve	Sénégal oriental	Sine Saloum	Thiès	Total
Graines	1,3	12,8	13,7	3,4	4,1	21,7	8,9	68,9
Elevage	0,7	4,4	3,0	3,4	2,0	3,1	1,4	18,0
Pêche	5,7	1,5		2,4		1,3	3,1	14,0
Forêts	1,3	1,0	0,6	0,8	0,6	2,2	1,9	8,4
Total	9,0	19,7	17,3	10,0	6,7	28,3	16,3	107,3
Pourcentage de grains	14,44	64,97	79,18	34,0	61,19	76,68	60,74	62,35

Contribution relative de chaque région

Graines	1,94	18,13	20,48	5,08	6,13	32,44	14,80	100,00
Elevage	3,89	24,44	18,67	18,89	11,11	17,22	7,78	100,00
Pêche	40,71	10,71	0,00	17,14	0,00	9,29	22,14	100,00
Forêts	55,48	11,50	7,14	9,52	7,14	26,19	22,62	100,00
Total	8,39	18,36	18,12	9,32	8,24	26,37	15,19	100,00

Source: The World Bank. Economic Trends & Prospects of Senegal, Volume II, The agricultural sector, December 1979, Annex A, Table 1.8

Tableau 10
Sénégal : Exportations (Milliards de FCFA; Francs constants de 1979)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Produits arachidières	76,5	21,1	45,3	18,2	6,2	43,1	49,7	32,1
Phosphates	15,1	14,0	16,6	12,2	10,8	12,0	12,7	13,4
Pêche & Produits de pêche	21,8	18,8	18,9	23,3	21,8	30,2	29,2	30,2
Produits pétroliers	18,2	23,0	14,3	12,0	23,1	10,4	12,0	12,1
Sel	2,5	2,8	2,8	2,8	1,9	3,3	3,1	3,8
Engrais	1,2	0,8	1,1	0,8	0,4	0,2	0,4	7,2
Coton	4,6	3,8	2,2	2,0	1,5	3,7	5,4	3,4
Autres	29,8	21,5	13,9	16,5	26,2	13,9	14,7	14,5
Commercé spécial	167,6	105,8	113,9	87,4	92,0	118,8	127,0	116,9
Ajustement	13,3	-11,8	2,5	0,7	2,4	2,5	2,7	2,9
Exportation de biens (F.O.B.) (A)	180,9	93,8	118,4	88,1	94,4	119,3	129,8	119,8
Services non factoriels (B)	56,3	70,7	68,8	67,6	63,8	70,8	63,8	67,8
Exportations totales (A + B)	237,2	164,5	185,2	155,8	158,1	190,1	193,7	187,7

Source : Banque Mondiale. Estimations et projections basées sur les données des organismes gouvernementaux.

Tableau II
Prix mondiaux pour les principaux biens exportés et importés au Sénégal
(prix constant de 1983 VS/MT)

	Moyenne annuelle					Projections		
	1960-70	1971-78	1979-83	1984	1985	1986	1990	1995
Exportation de biens								
Huile d'arachide	991	1245	787	966	805	709	685	870
Grains d'arachide	293	328	208	189	186	185	183	182
Coton	2040	2234	1740	1820	1790	1770	1730	1750
Engrais (TSP)	46	211	145	140	143	148	170	170
Importation de biens								
Riz (Thai, 5 % brisé)	500	508	349	246	246	263	330	327
Blé (can, no.1 WRS)	211	226	173	164	157	161	153	149
Sucre	240	461	302	140	165	226	315	315
Pétrole	32	91	208	202	190	190	180	265
Pour mémoire: Prix								
Huile d'arachide/Riz	1,96	2,45	2,26	3,90	3,27	2,68	2,02	2,05
MKV (1983 = 100)	31,49	62,50	103,70	111,80	121,80	165,00	220,80	

Source: The World Bank, E. P. D. Price Prospects, July 1982, Price Forecasts, July 1984.

- 2) il devrait exister une structure « d'intégration » efficace entre la production « primaire », sa commercialisation et la mobilisation des ressources financières.

La deuxième condition fera l'objet d'un chapitre à part (chapitre 7) en ce qu'elle touche des aspects divers de la politique de développement, mais on peut d'ores et déjà discuter de la première.

5.2.1. L'adversité des cours mondiaux

Certes, l'arachide était « intéressante » pendant presque toute la première décennie d'indépendance. Le Sénégal était alors deuxième producteur mondial, derrière le Nigeria. Pendant cette période, les produits de substitution tels que le tournesol et le soja n'étaient pas encore très concurrentiels.

Cependant, « l'apparition » de ces produits, « nouveaux » sur le terrain de la concurrence, n'explique pas à elle seule la baisse des cours mondiaux de l'arachide.

Le tableau 11 révèle une baisse tendancielle des prix à l'exportation des principaux produits sénégalais liés au secteur primaire.

De fait, le Sénégal, comme beaucoup d'autres pays en développement, se trouve confronté au phénomène dit de la « détérioration des termes de l'échange », ce qui contraint assez sérieusement la vérification de la première condition fondamentale que nous évoquons. Ce phénomène de « détérioration des termes de l'échange » a souvent été entouré d'un flou artistique, substance d'un discours de politique politicienne tendant à donner des raisons extérieures aux mauvaises performances des économies domestiques.

Essayons d'en préciser objectivement le contenu.

Il existe deux types de termes de l'échange¹ :

- les termes d'échange-marchandises;
- les termes d'échange-facteurs.

a) Termes d'échange-marchandises.

Pour cette catégorie de termes d'échange on peut se situer dans deux cas différents :

1) Cas de deux marchandises

Dans ce cas, l'une étant importée l'autre exportée, on détermine les termes d'échange-troc (barter terms of trade) parfois appelé termes d'échanges bruts de la façon suivante : x la marchandise exportée et y la marchandise importée. Le rapport des quantités donne les « barter terms of trade » Q_x/Q_y

1. Makhtar Diouf, « Economie politique, tome 1, Economie descriptive », NEA, 1979.

La détérioration des termes de cet échange apparaît dans l'exemple suivant²: « en 1930, en Côte d'Ivoire, avec la recette d'exportation de quatre tonnes de café, on pouvait payer l'importation d'un camion. En 1970, il fallait exporter 15 tonnes de café pour obtenir un camion ».

2) Cas de plusieurs marchandises

Dans ce cas, il faut recourir au système de prix.

Si l'on appelle P_x l'indice global des prix des biens exportés et P_y celui des prix des biens importés, le rapport P_x/P_y donne alors les termes d'échanges-prix.

Remarque 1: lorsque les prix à l'exportation baissent, il faudrait exporter davantage pour conserver intact le volume des recettes d'exportation. On peut appréhender l'impact que cela peut avoir sur la dynamique de conversion structurelle de l'économie. Au lieu de se satisfaire de revenus monétaires excédentaires dans le secteur « vache à lait » pour financer les autres secteurs, on s'acharne à le stimuler pour maintenir les niveaux de revenus. Le processus devient stationnaire - C'est ce qui se produit avec l'arachide au Sénégal, comme nous le verrons plus tard -. On peut même se poser la question de savoir si les conditions du commerce international actuel (et de la sécheresse) peuvent lui permettre de jouer son rôle de « vache à lait » comme nous l'avons défini plus haut. En tout état de cause, l'arachide continue d'absorber des fonds importants pour son développement (paradoxe par rapport à l'esprit du modèle) ou simplement pour l'aider à revenir aux conditions d'avant les années 70 (tableau 12).

Tableau 12:

Sénégal: Subventions aux entreprises publiques par secteur, 1977/78-1981/82, (en francs courants/milliards de FCFA)

	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82
Agriculture*	4,03	4,08	4,66	6,92	10,92
Industrie	0,00	0,08	0,00	4,12	4,09
Transport	0,68	0,91	1,11	1,75	1,45
Communications	0,94	0,94	0,87	0,86	1,20
Habitat/tourisme	0,45	0,37	0,36	0,00	0,00
Services	0,88	1,26	1,48	1,73	2,05
Total	6,99	7,65	8,48	15,39	19,17

Source: Ministère du Plan, Sénégal.

* ne comprend pas l'ONCAD.

Remarque 2: Les termes d'échange-recettes (Income terms of trade), parfois appelés termes d'échanges nets $P_x/P_y \cdot Q_x$ peuvent se révéler très favorables au pays, en même temps qu'ils peuvent masquer une baisse sensible des prix des marchandises exportées, le rétablissement au niveau souhaité ne se faisant que par un accroissement des exportations.

b) Les termes d'échanges-facteurs

On peut penser que, par delà les marchandises, se sont plutôt des quantités de facteurs de production qui sont échangées. La même comparaison peut donc être faite entre deux marchandises mais en raisonnant en termes de facteurs (travail par exemple). Dans le cas de plusieurs marchandises, on peut tenir en compte la productivité globale du travail dans les pays concernés (import-export).

Dans le cas de deux pays (importateur et exportateur) si P_x et P_y sont les prix à l'exportation, respectivement à l'importation et, si P_{rn} représente le chiffre de productivité nationale et P_{re} le chiffre de productivité étrangère, les termes d'échanges-facteurs doubles s'expriment ainsi $P_x \cdot P_{rn} / P_y \cdot P_{re}$

Bien que peu significative à plusieurs égards, la description des relations entre pays développés et pays sous-développés va préférer l'utilisation des termes de l'échange-marchandises et cela pour deux raisons au moins :

- ils sont plus faciles à manipuler;
- ils sont très pertinents puisque, pour l'essentiel, les pays sous-développés exportent un, deux ou trois produits.

Cette précision apportée, on peut poser que le Sénégal souffre d'une détérioration sensible des termes de l'échange comme le montre le tableau 13.

On peut observer que les années de référence (1962-1972) ne sont pas les plus mauvaises. En réalité, la détérioration des termes de l'échange s'est accentuée entre 1975 et 1983 et s'aggrave encore à la fin des années 80.

Cette «détérioration» n'est pas seulement, comme nous l'avons déjà écrit, le fait de la moindre compétitivité de l'arachide. Cette denrée, comme beaucoup d'autres, fait l'objet de vives spéculations dans les bourses de commerce où les opérateurs font baisser les prix quand ils veulent acheter et les font monter quand ils veulent vendre. Un pays comme le Sénégal n'a pas les moyens financiers requis pour opérer des arbitrages en sa faveur.

La discussion se poursuit, quant à la recherche des moyens de sauvegarder des « prix acceptables » pour les biens primaires exportés, prix sans lesquels non seulement le « modèle » serait en danger, mais encore la survie d'importantes populations serait compromise. A l'heure actuelle, il n'y a pas l'ombre d'une solution « valable » et durable.

Il semble de peu d'intérêt de revenir ici sur les problèmes vécus par les différentes CNUCED³ et la difficulté du GATT⁴ de trouver une plate-forme d'intérêts minimums commune aux pays du « Nord » et à ceux du « Sud ».

3. CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement.

Une réaction des pays du « Sud » s'exprime dans des velléités de cartelisation non couronnées de succès, à part celui, éphémère, de l'OPEP⁵ qui se débat encore dans des problèmes d'ententes induit par les égoïsmes nationaux à côté de la difficile gestion de la dialectique des élasticités.

Tableau 13
Evolution des indices de prix (Indice 100 en 1962)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Px: indice des prix à l'exportation	100,0	99,4	98,9	98,1	98,3	100,5	84,1	97,2	113,7	121,1	130,5
Py: indice des prix à l'importation	100,0	101,3	106,1	108,1	95,7	100,4	112,3	114,6	115,8	151,0	132,0
Px · 100 / Py Termes de l'échange	100,0	98,1	83,2	92,5	102,6	110,1	74,9	84,9	98,2	80,2	98,9

Source : « Le Sénégal en chiffres », 1976. Société Africaine d'Édition, Dakar, page 228.

Sinon, les seules amorces de solutions d'ordre conjoncturel restent sans originalité. Au pire, elles peuvent même induire de nouvelles contraintes structurelles, comme nous le verrons plus tard. Nous pensons aux pratiques de compensation qui se généralisent graduellement à l'échelon des relations dites « Nord-Sud ». Pour l'essentiel, elles consistent à « demander » aux économies exportatrices de biens « primaires » agricoles ou miniers, de rester dans le même créneau (consolidation de l'extraversion), avec une « garantie » de « dédommagement » en cas d'éventuelles baisses des recettes d'exportation.

Le mécanisme qui fonctionne le mieux à ce niveau reste le STABEX⁶ (Stabilisation des recettes d'exportations), la pierre angulaire des relations commerciales CEE - ACP.

Il est permis de penser que ce mécanisme compensatoire confirme et renforce l'extraversion des économies ACP (Afrique - Caraïbes - Pacifique). De plus, elle accentue la dépendance commerciale et finalement économique de ces pays par la progression dans l'échelle de leur vulnérabilité verticale; dans la plupart des pays ACP, la politique de développement reposant sur le modèle de saisie évoqué, dépend largement de l'issue des

4. GATT: General Accord on Tariff and Trade.
5. OPEP: Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole.
6. Conventions de Lomé (Togo).

« ronds commerciaux », ce qui réduit la marge de manoeuvre des gouvernants.

Finalement, dans un tel modèle, la « maîtrise » des recettes d'exportation n'est pas la seule contrainte, mais elle reste une condition sine qua non, surtout en ce qui concerne l'activité « vache à lait ».

Evidemment, le problème de la couverture des importations pourrait trouver une solution (de second rang) si d'aventure les prix à l'importation de denrées vivrières baissaient dans certaines proportions. Mais, par exemple, en ce qui concerne le riz (poids important dans les importations sénégalaises), la baisse tendancielle des prix mondiaux est beaucoup moins prononcée que celle de l'arachide et de ses produits. En conséquence, même le rapport prix de l'huile d'arachide / prix du riz baisse continuellement, surtout à partir de 1985.

Une « solution pour l'accumulation » serait alors à chercher dans la possibilité de réduire les importations de riz. Cependant, si la demande de riz n'a cessé d'augmenter, la production, elle, connaît certaines limites dans les conditions actuelles (tableau 14).

Tableau 14
Sénégal: Volume de la production agricole (En milliers de tonnes)

	1980/81 (1)	1981/82 (2)	1982/83 (3)	1983/84 (4)
Riz-Paddy	68	103	105	102
Mils & autres grains	623	841	678	423
Arachides : production totale	523	884	1110	592
- Localement consommées (a)	330	194	202	220
- Besoins de semences	124	132	132	120
- Confiserie/pâtisserie	3	5	18	21
- Pertes	5	36	62	--
- Livraison aux huileries	61	517	696	231
Coton (b)	21	41	47	30
Fruits et légumes	218	258	262	276
Tomates industrielles	16	22	28	33

1) Peu de pluies.

2) Bonnes conditions de pluies.

a) Dérivés comme résidus; cela comprend les ventes sur les marchés parallèles, ventes très importantes en 1980/81.

b) Estimations de la SODEFITEX pour 1983/84.

Source : Direction de la Statistique.

C'est que, aussi bien pour le riz, l'arachide, que pour d'autres produits agricoles, la production sera, pour de longues années encore, dépendante des cultures sous-pluies. Cela dépend en bonne partie « des délais d'édification des ouvrages hydro-agricoles »⁷.

Sans discuter encore de la façon dont les modifications des structures de la production agricole vont intervenir, moins encore de leurs incidences sur le « modèle », on peut d'ores et déjà remarquer que la mise en oeuvre de ces éléments d'aménagement répond à une prise de conscience certaine du déficit vivrier, de la dépendance commerciale et de la maîtrise de l'eau.

Cependant, on n'attend guère des ouvrages hydro-agricoles qu'ils soutiennent la production arachidière (et pour cause !) qui pourtant reste la pièce maîtresse de la stratégie de développement au Sénégal.

Elle devra cependant survivre non pas seulement à l'adversité des prix internationaux, mais encore à celle du climat dont certains auteurs espèrent une conversion.

5.2.2. L'adversité du climat

Selon Lovejoy et Baier⁸ dans des articles sur les « cycles de sécheresse et la reprise végétative », il semble que les pasteurs et agriculteurs ont toujours fait le va-et-vient entre les zones écologiques du Sahel et de la savane « comme un mouvement d'accordéon bien réglé ».

Ces articles nous laissent croire que le retour des précipitations normales au Sahel convertira à nouveau les terres gagnées par le désert en pâturages et en terres arables, selon le même profil que pendant les siècles derniers.

Il reste acquis que la « nature » a toujours posé des problèmes aux habitants du Sahel, problèmes auxquels des réponses parfois structurelles ont été apportées.

La recherche de Diarra, Baier, Lovejoy et Horowitz⁹ fait d'ailleurs ressortir le rôle positif de la mobilité des habitants du Sahel en réponse à la sécheresse.

7. Ministère du Plan, 6e plan de développement économique et social.

8. Lovejoy et Baier : « the desert-side economy of the central Soudan », *International J. African History Studies*, 1975, 8 (4) : 551-581.

9. Baier S.B., « Transaharan trade and the Sahel », Waweru, 1870-1930, *J. African History* 1977.

Diarra M.S., « Les problèmes de contact entre les pasteurs peules et les agriculteurs dans le Niger central » in Monod, p. 284-297, 1975.

Horowitz M., « Ethnic Boundary maintenance among pastoralists and farmers in the Western Sudan (Niger) », *J. Asian and African Studies* 7 (1) : p. 104-114, 1972.

Horowitz M., « Les stratégies adaptatives au Sahel avant et après la sécheresse » dans Gallais, p. 219-233, 1977.

En fait, dans le cas des cycles de sécheresse (telle qu'on la connaît actuellement), il semble que des réponses uniquement à caractère conjoncturel soient inadéquates si l'on se réfère à la durabilité du phénomène. Pendant trop longtemps, l'on a pensé que le déplacement de l'anti-cyclone des Açores (vers le bas) était simplement un phénomène provisoire; que les « choses allaient s'améliorer » et que le Sahel allait de nouveau bénéficier d'une pluviométrie normale. Il n'en est toujours rien.

De sérieux doutes persistent du reste sur l'origine de « certaines sécheresses » tel que l'écrivent Carl K. Eicher et Doyle C. Baker¹⁰ : « Au cours de la sécheresse, deux questions primordiales revenaient constamment dans les discussions sur le climat. D'abord, la sécheresse de 1968 à 1974 était-elle la manifestation d'un changement de climat permanent au Sahel provoqué par le défrichage des terres, les brûlis ou le surpâturage ? Personne ne peut encore répondre à cette question, parce que les données-repères n'existent pas. Mais un grand programme de surveillance météorologique est en cours, sous la direction de la World Meteorological Survey, dont le siège est établi à Niamey, au Niger. La seconde question concerne la possibilité que d'autres sécheresses s'abattent sur la région. Cette question est cruciale pour les plans de reprise !

On peut se référer aux travaux de Lovejoy¹¹ et Baier¹² pour avancer un élément de réponse à la deuxième question.

Ces deux spécialistes ont étudié les cas de sécheresse au cours de ces 200 dernières années et découvert que la période se caractérise par un cycle irrégulier de grandes sécheresses entre 1900 et 1968.

Ils concluent cependant que rien ne prouve qu'une autre grande sécheresse se produit plus rapidement que selon le profil des siècles passés.

Néanmoins, l'imminence d'une période de sécheresse tout comme les effets de rémanence des cycles de sécheresse passés commandent la mise en place d'éléments de politique structurelle. Même si l'on espère un « retour à la normale » (hypothèse des cycles), le paysage écologique ne reste pas invariant, ce qui peut affecter la survie des cultures traditionnelles comme le démontrent Th. Monod (1976), Ch. Toupet (1977), S. Daveau et Ch. Toupet (1963). Charles Toupet¹³ note que l'histoire écologique du Sahel, depuis le Néolithique, est celle d'une dégradation ininterrompue au Moyen Age et reprise depuis le XVe siècle avec constance.

10. Carl K. Eicher et Doyle C. Baker : *Etude critique de la recherche sur le développement agricole en Afrique sub-saharienne*. IDRC Manuscript reports, 1984.

11. Lovejoy et Baier, 1975, op. cit.

12. Baier, S.B. : « Economic history and Development : Drought and the Sahelian Economies of Niger », *African Econ. History* 1 : p. 1 à 16.

13. Charles Toupet « La régénération des milieux naturels dans le domaine sahélan : l'exemple Mauritanien » ou « Le développement rural en question », Editions de l'ORSTOM, Collection Mémoires No 106, Paris 1984, page 76.

Toupet¹⁴ fait d'ailleurs observer que «les hydrogéologues s'accordent pour fixer le total annuel du seuil d'alimentation des nappes. Pour la presque totalité du pays¹⁵, les nappes superficielles non réalimentées ont vu leur niveau piézométrique considérablement baisser. C'est là, à l'évidence, un problème fondamental, pour la reconstitution des jeunes plants».

Toupet ajoute que les conséquences des énormes remaniements éoliens qui ont transformé les dunes anciennement fixées au Sahel en dunes vives, ne sont pas moins néfastes: transport par déflation des graines les plus légères vers le Sud, enfouissement de la plupart des graines et diaspores sous les accumulations de sable pouvant atteindre plusieurs mètres; glaçage au sol. Cette observation peut se faire sur toute la moitié nord du Sénégal.

Fait plus préoccupant encore, comme le note H.N. Le Houeron (1979, page 13): «Lorsque la végétation a été détruite..., le choc des gouttes de pluie disperse les éléments fins qui vont obstruer les pores du sol, créant progressivement une sorte de glaçage superficiel. Les sols affectés par ce glaçage voient leur perméabilité considérablement réduite avec des coefficients de ruissellement égaux ou supérieurs à 80%. Ces milieux deviennent très secs et les espèces vivaces, en particulier les arbres et arbustes, y meurent en masse».

Donc, autant d'éléments qui enlèvent toute sa cohérence (si elle a existé) au choix de l'arachide supposée «traverser simplement une mauvaise passe».

La culture arachidière ne peut donc pas se comprendre objectivement en «vache à lait». Tous les éléments devant lui faire jouer efficacement ce rôle revêtent un caractère aléatoire.

A terme, la survie de la culture d'arachide est même condamnée, sans que l'agriculture et l'économie sénégalaises en général n'aient amorcé de changements notables d'orientation.

5.3. Conclusions

L'agriculture peut certainement être entendue comme «point de départ» du développement. Cependant, ce rôle perd toute sa validité si on le situe uniquement au niveau de l'accumulation de capital. Plus précisément, dans le cas du Sénégal, s'est posé la question de savoir si les orientations agricoles pouvaient déjà assurer l'accumulation de capital.

14. Ibidem, page 79.

15. Observation valable pour le Sénégal d'après les services d'hydrogéologie.

Nous venons de voir qu'à ce niveau, les contraintes sont nombreuses tant sur le plan interne que sur le plan externe. L'utilisation de l'arachide comme « vache à lait » n'est donc pas cohérente pour les raisons que voici :

- l'arachide ne se situe pas très loin sur sa courbe d'expérience, malgré le fait qu'il s'agisse d'une « vieille » culture au Sénégal. Peu de progrès ont été enregistrés dans la rationalisation de la production qui, grosso modo (nous le verrons plus loin) n'a pas enregistré d'évolution notable vers des formes modernes;
- la culture de l'arachide continue de mobiliser des ressources importantes, même si elles ont été largement utilisées dans un tissu d'encadrement inerte (chapitre 7).
- Les revenus de l'arachide ne sont pas assurés, dans la mesure où le contrôle des prix échappe totalement aux organismes d'encadrement et de commercialisation. Ces revenus sont d'autant moins assurés que la contrainte climatique pèse de plus en plus sur les performances de la production même.

Autant de déficiences qui font que le financement du développement ne peut pas reposer sur les revenus de l'arachide, revenus somme toute aléatoires.

Utiliser l'arachide comme « vache à lait » a donc sans doute été une grave erreur.

Cette erreur ne va pas seulement affecter l'arachide. Comme nous le verrons sous peu, elle va compromettre le développement agricole et contraindre les bases mêmes d'une industrialisation intégrée à l'agriculture dont on pouvait attendre qu'elle puisse structurer des circuits économiques nouveaux et nécessaires à la propagation du développement.

Cependant, comme nous allons le démontrer (chapitre 8) l'échec du modèle que nous avons décrit ne se situe pas seulement au niveau de l'identification « culture d'arachides » - « vache à lait ». (Au plan du modèle général, l'arachide n'est pas la seule « vache à lait »; l'extraction minière - surtout les phosphates - a aussi joué ce rôle). Elle se situe davantage au plan des structures d'intervention qui se voulaient « intégrantes » et qui ont finalement hâté la désintégration économique d'ensemble, installé des structures de sous-développement agricole et différé la valorisation industrielle des ressources locales, tout en dissipant l'épargne agricole si malheureusement¹⁶ et péniblement constituée.

Mais déjà, au niveau des offices de commercialisation, se sont développées de nombreuses controverses (sur le plan général) qu'il convient de relater brièvement.

16. Voir dans ce qui va suivre, les éléments explicatifs du blocage de l'agriculture.

CHAPITRE 6

Controverse sur les offices de commercialisation

Les structures d'intervention se sont d'emblée posées comme la cheville ouvrière des mécanismes d'accumulation et d'intermédiation financière en univers sous-développé. Leurs organes opèrent en régulateurs et en intermédiaires et se trouvent de fait impliqués à des degrés divers dans le schéma de l'intégration économique nationale. Les structures se ramifient dans plusieurs directions dont: offices de commercialisation, caisses de péréquation et de stabilisation des prix, organes d'encadrement de l'activité rurale, organes d'arbitrage des relations clients-fournisseurs entre l'agriculture, l'industrie et les banques de développement. Parmi celles-ci, se sont les offices de commercialisation qui sont le plus en vue.

D'après les professeurs Carl K. Eicher et Doyle C. Baker¹, «le contrôle des excédents agricoles constitue un dénominateur commun de la période coloniale et de la période post-indépendance. Les autorités coloniales imposaient diverses taxes (par tête ou de capitation, par hutte, etc...) et la plantation obligatoire de certaines cultures d'exportation, pour stimuler ces cultures et accaparer les excédents agricoles. Peu après la deuxième guerre mondiale, les gouvernements coloniaux britanniques ont créé des offices de commercialisation dans leurs colonies d'Afrique Orientale et Occidentale, à la suite de résultats plutôt satisfaisants obtenus par les offices de commercialisation en Australie et en Nouvelle-Zélande, depuis les années 30. Ces offices avaient pour objectifs de stabiliser les prix à la production et les recettes en devises étrangères et de réduire les fluctuations de prix entre les saisons. Au cours des années 60 et 70, les nombreux gouvernements africains ont instauré des offices de commercialisation en vue de contrôler les prix à la production des céréales vivrières et de canaliser les aliments vers les centres urbains.

En général, les offices accumulent et conservent des stocks pour modérer les fluctuations saisonnières et annuelles des prix et de l'offre pour

1. op. cit.

mettre au point des systèmes de distribution destinés à faciliter le transfert des céréales des régions excédentaires vers les régions déficitaires ».

Cependant, à côté des stratégies de péréquation et de transfert d'excédents agricoles, les offices de commercialisation ont joué un rôle fiscal très important, dont nous essayons d'évaluer les incidences, du reste diversement appréciées.

Helleiner², par exemple, dans le cas du Nigéria, ne s'est pas posé à proprement parler la question de savoir si les offices de commercialisation stabilisaient les prix à la production, les revenus des producteurs et les recettes en devises. Pour lui, la question la plus importante consistait à savoir si les offices de commercialisation jouaient de façon efficiente leur rôle fiscal qui consistait à *recupérer les excédents agricoles pour le développement des régions à la fois urbaines et rurales*.

Il en vient à conclure qu'aucun régime fiscal unique ne pouvait atteindre simultanément des buts multiples, par exemple :

- stabiliser les prix à la production;
- stabiliser les recettes en devises;
- stabiliser les fluctuations saisonnières de prix.

Il pense cependant que les offices de commercialisation sont les meilleurs mécanismes en vue de mobiliser les excédents agricoles dans les économies de subsistance comme au Nigéria dans les années 50 et 60, en raison « de l'incapacité de l'administration à imposer d'autres taxes, par exemple sur les terres et les revenus et du manque d'autres sources de recettes comme le pétrole, l'or, les phosphates et le bois de construction »³.

La théorie de Helleiner peut se défendre en l'absence d'une fiscalité cohérente. Il faut cependant comprendre que les conclusions de Helleiner sont dictées par des considérations micro-économiques. Helleiner n'est pas arrivé à montrer que les taux de rendement des investissements publics (financés par les excédents des offices de commercialisation) dans les plantations, les hôtels, les compagnies aériennes et les domaines industriels étaient nettement plus élevés que si les fermiers nigériens avaient obtenu de meilleurs prix pour les cultures d'exportation et avaient réinvesti leurs gains dans l'agriculture (par exemple pour les nouvelles variétés hybrides de palmiers à huile) ou si les offices avaient rendu indirectement les excédents aux agriculteurs par le truchement des subventions sur les engrais et la recherche agricole.

Il faut dire que, même dans le cadre nigérian, les appréciations portées sur les résultats pratiques des offices de commercialisation sont plutôt négatives. Idabacha⁴, par exemple, a fini par conclure que les offices de commercialisation ont réduit considérablement les stimulants à la produc-

2. Helleiner: « The fiscal role of the marketing boards in Nigeria », 1964.

3. idem.

4. Idabacha, F.S., « Marketing board, crops taxation and input subsidies: A second best approach ». Nigerian J. Econ. soc. Studies, 1973, 15: 317-324.

tion et limité la production et la création d'emplois dans l'agriculture au Nigéria.

Sur le plan général, la création des offices de commercialisation a suscité de nombreuses inquiétudes chez les économistes. Peter Bauer a démarré une vigoureuse campagne contre ces offices⁵ et soutient en substance que «les offices de commercialisation ne réussissaient pas à stabiliser les prix à la production et à réduire les fluctuations saisonnières de prix. De plus, elles affaiblissaient les stimulants à la production en versant aux producteurs de la moitié à deux tiers du prix mondial des exportations comme le cacao, l'huile de palme, le café, le caoutchouc».

Ce point de vue est renforcé par A.G. Hopkins⁶ qui confirme que les producteurs exportateurs du Ghana ont perdu 41% et les producteurs du Nigéria 27% de leur revenu brut potentiel à cause des taxes imposées par les offices de commercialisation, de 1947 à 1961.

Il est généralement admis que les offices de commercialisation restreignent les revenus directs des agriculteurs. La question qui mérite d'être débattue est celle de savoir si cela a «servi à quelque chose», ou si tout simplement cela a financé des mécanismes qui ont finalement bloqué le développement agricole et le développement économique en général.

En 1978, Wilcock⁷ soutenait que les activités des offices de commercialisation des céréales dans le Sahel avaient contribué à la mauvaise répartition des ressources en raison d'une centralisation excessive, des coûts d'exploitation élevés, d'une répétition des efforts et d'un mauvais fonctionnement des stimulants. Pour la Tanzanie, Peter Temu⁸ a démontré que non seulement les marges des offices de commercialisation ont été élevées, par rapport aux commerçants privés, mais encore qu'elles ont été extrêmement variables, principalement à cause de l'incapacité des offices à contrôler leurs coûts.

Les rapports du CILSS / Club du Sahel, de 1977 et de 1979, ont pu porter une appréciation sur la politique de nombreux gouvernements, politique qui consistait à fixer des prix dits «garantis» à la production, de façon à réduire les incertitudes chez les agriculteurs et à contrôler les prix à la consommation des produits alimentaires de base. Les rapports constatent que les marges dont disposent les offices (différence entre les deux prix contrôlés) ne couvrent pas souvent les frais au cours d'une année donnée.

-
5. Bauer, P.T., «West African Trade: a study of competition, oligopoly and monopoly in a changing economy», London, Cambridge University press, réimprimé, London 1963.
 6. Hopkins A.G., «An economic history of West Africa», New York, Columbia, University Press, 1973.
 7. Wilcock D.C., «The political economy of grain Marketing and Storage in the Sahel», East Lansing, Michigan State University, Dept of Agr. Economy, African rural economy working Paper No 24, 1978.
 8. Peter Temu, «Marketing board pricing and Storage policy with Particular reference to Maize in Tanzania», thèse de doctorat, Stanford University.

C'est qu'en définitive, comme le montre Sorensen⁹, les coûts administratifs représentent un pourcentage élevé des marges perçues par ces offices de commercialisation.

Une telle pratique pervertit la rationalité des offices de commercialisation et produit des effets qui ne se concrétisent pas seulement par une baisse des prix à la production mais aussi par une hausse des prix à la consommation¹⁰. Et ce ne sont pas là les moindres effets. La dynamique du modèle de développement (cf. modèle de saisie évoqué) semble étranglée par les éléments structurels qui, théoriquement, doivent l'assurer.

Parce qu'en définitive il n'y a pas ou peu de transformation d'« épargne rurale » en investissements industriels ruraux ou urbains. Le rapport de la Banque Mondiale¹¹ mentionne que les frais de commercialisation, de stockage et de transport au Kenya représentaient 34% du prix F.O.B. à la frontière pour le maïs, 23% pour le blé et 48% pour le riz, entre 1972 et 1979.

Cette situation est quasiment la même, si elle n'est pas pire, dans d'autres pays, d'après les professeurs Carl Eicher et Doyle Baker¹².

Il faut quand même remarquer que la situation ci-dessus décrite ne concerne que les offices de commercialisation et non l'ensemble des structures d'intervention au niveau de l'agriculture. Le caractère paralysant des organismes d'intervention pourrait être davantage mis en lumière en tenant compte de l'imputation des coûts d'intervention des organes de toute nature dans la stratégie évoquée par le « modèle de saisie ».

Par exemple, un rapport de la Banque Mondiale sur le Sénégal¹³ note que les producteurs d'arachides au Sénégal ont dû accepter une amputation des prix nets à la production pour réduire les frais gouvernementaux pour la distribution d'engrais et de semences. Dans le même temps, les prix du détail du riz et d'autres denrées avaient considérablement augmenté.

Il est évident que de telles situations aggravent l'incapacité du monde rural à assurer les bases d'une accumulation pouvant soutenir l'évolution vers des formes modernes d'entreprises agricoles. Et il n'est même pas permis de penser que cela a favorisé l'investissement dans d'autres activités.

S'il faut faire un bilan, on peut noter - bien que peu d'études se trouvent à même de nous éclairer sur l'incidence réelle des politiques de fixation des prix - que la politique de répartition des revenus implicitement contenue dans la politique de fixation des salaires et des prix, a fonctionné de plus en plus au désavantage des petits exploitants agricoles.

9. Sorensen L., Pedersen J.R. et Ives N.C., « Maize marketing in Zaire », Manhattan Kansas State University, Food and feed Grain Institute, Storage Processing and marketing report No 51, 1975.

10. Heyer et Waweru : « The development of the small farm areas », in Heyer, Maitha et Senga, 1976, p. 187-221.

11. Banque Mondiale, 1981b, page 59.

12. op. cit.

13. Banque Mondiale, Rapport sur le Sénégal, Août 1983.

Ce point de vue est confirmé par Helleiner¹⁴, surtout dans son étude de l'incidence de la politique de fixation des prix en Tanzanie. Cela relativise l'optimisme dont il a fait montre en général en ce qui concerne les offices de commercialisation¹⁵.

Olayide, Ogunfowora et Essang¹⁶, sont nettement plus pessimistes quant aux conséquences de la politique de fixation des prix.

Ces auteurs ont utilisé une simulation de systèmes pour tester les incidences des politiques de fixation des prix des offices de commercialisation au Nigéria.

Leurs conclusions posent que la baisse des prix à la production a réduit la croissance de l'économie.

Il recommandent la suppression sans délai de la pratique des acheteurs autorisés et de la fixation centralisée des prix.

En conclusion, on peut noter une influence néfaste des taxes et subventions sur l'agriculture en faveur de l'industrie et du secteur tertiaire (rapport I.L.O. sur la politique de l'emploi au Sénégal, 1976). Ces politiques ont étranglé l'agriculture sans promouvoir réellement le développement des autres secteurs.

D'une manière générale, on peut même retenir l'idée que les politiques de fixation des prix constituent une cause importante de la crise alimentaire et agricole en Afrique (Banque Mondiale, 1981 b.). La Banque Mondiale note même que les réductions de la production en Tanzanie et au Ghana résultant de la faiblesse des prix officiels ont fait perdre à ces pays leur position sur les marchés d'exportation. Par exemple, en 1980, le total des exportations des principaux produits agricoles de la Tanzanie (qui représentent près des 2/3 de la valeur totale des exportations) a été inférieure de 28 % à celui de 1966 et les gains à l'exportation sont tombés de 25 % du PIB en 1966 à 11 % en 1979.

En définitive, le rôle de la fixation des prix agricoles dans l'esprit du «modèle de saisie» dont nous nous sommes servis mérite d'être revu dans le cadre des hypothèses de fonctionnalité des systèmes. Jusqu'ici et pour l'essentiel, cette stratégie a eu pour tendance de :

- creuser l'écart entre revenus urbains et revenus ruraux;
- de pervertir la rationalité des stimulants à la production vivrière et aux cultures d'exportation;
- de réduire la capacité à maintenir et à accumuler des réserves alimentaires;
- de réduire les possibilités d'emplois dans l'agriculture;

14. Helleiner, «Peasant agriculture, Government and economic Growth in Nigeria», Homewood, Illinois, Irwin 1966a.

15. Helleiner : « The fiscal role of the marketing boards in Nigeria », 1964.

16. Olayide S.O., Ogunfowora O. et Essang S.M., « Effects of Marketing boards pricing policies on the Nigerian economy: A systems stimulation experiment ». J. Agr. Econ. 25: 289-309.

Chapitre 6

- d'empêcher les transformations structurelles nécessaires au développement de l'agriculture;
- de faire échouer le développement allant dans le sens de l'industrialisation rurale.

Ces conclusions seront étayées encore davantage par l'étude de la fiscalité des sociétés d'intervention et ses relations avec le blocage de l'agriculture au Sénégal.

CHAPITRE 7

Organismes d'intervention et blocage du développement au Sénégal

Au Sénégal, les prérogatives des offices de commercialisation ont été très largement dépassées, si l'on se réfère au domaine de l'interventionnisme qui s'est présenté par ailleurs comme un maillon essentiel d'une stratégie de développement qui se voulait avant tout intégrante...

C'est pourquoi, nous parlerons au Sénégal d'organismes d'intervention qui avaient pour tâche essentielle d'assurer les fonctions (ci-dessus décrites) des offices de commercialisation, d'assister le développement rural et d'intégrer l'agriculture au reste de l'économie en en faisant le secteur moteur du développement économique et social.

7.1. Les organismes d'intervention

Au Sénégal, les organismes d'intervention sont nés de la réforme des structures¹. Cette réforme s'est d'abord opérée à trois niveaux :

- la réforme des circuits commerciaux avec la création de l'Office de Commercialisation agricole (OCA);
- la réforme du crédit, avec la création de la Banque Sénégalaise de Développement (BSD)²;
- la transformation des anciennes sociétés de prévoyance en Centres Régionaux d'Assistance pour le Développement (CRAD).

Ces trois organes obéissaient à une rationalité globale de développement.

-
1. « Planification du développement économique et social équilibré au Sénégal » in « Planification du développement économique et social équilibré », six monographies, Nations Unies, New York 1964.
 2. La BSD est devenue BNDS, Banque Nationale de Développement du Sénégal.

L'Office de commercialisation est né du constat suivant³ : « Le marché ne favorise pas l'équilibre vivrier; le commerce n'est pas adapté à l'échange de produits vivriers entre les régions; aucune organisation ne permet une politique des prix sur les autres produits que l'arachide; les structures commerciales créent la dépendance du pays à l'égard d'intermédiaires plus ou moins spéculateurs et à l'égard d'intérêts privés liés au commerce extérieur dès que le paysan entre dans l'économie monétaire ».

La création de l'OCA était donc avant tout une réaction contre l'économie de traite et les carences de son organisation.

Il fallait donner au gouvernement les moyens d'orienter la production et les échanges, « d'organiser les marchés des produits agricoles afin d'utiliser les prix comme incitation à l'expansion des cultures vivrières, de permettre au gouvernement d'aider les paysans à s'organiser en coopératives, afin de leur donner les moyens de se libérer d'intermédiaires et d'organiser des circuits entre les régions dont les productions sont complémentaires »⁴.

La BSD était un organisme de crédits à l'agriculture. Les prêts n'étaient accordés qu'aux coopératives « tant pour des raisons de garantie que pour des raisons de fidélité aux principes du socialisme communautaire en accord avec la tradition africaine ».

Cependant, la BSD finançait aussi les activités de l'OCA, ainsi que des activités industrielles qu'elle favorisait soit par des prêts, soit par des primes de participation. De plus, toute l'aide extérieure passait pas son canal, puisqu'elle gérait aussi la « caisse des investissements ».

Le gouvernement sénégalais détenait la majorité des voix au sein du conseil d'administration de la BSD. Mais des organismes tels que la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest⁵ (BCEAO), la Caisse Centrale de Coopération Economique et la Caisse de Compensation des prestations familiales, participaient largement à la gestion de la banque.

Les relais régionaux de l'OCA et de la BSD étaient constitués de réseaux de CRAD, les Centres régionaux d'Assistance pour le Développement.

Pour le compte de la BSD, ils intervenaient dans le financement des groupements coopératifs, même si leur tâche essentielle consistait en l'assistance technique et de gestion. Assistance technique pour la fourniture de semences, d'engrais, de fongicides et de matériel agricole. L'assistance en gestion était appelée à disparaître, tout au moins « lorsque les coopératives pourraient elles-mêmes gérer comptabilité et matériel ».

L'action de l'OCA, de la BSD et des CRAD devait être complétée par celle des Centres d'Expansion Rurale (CER). Ces CER devaient assurer l'éducation et l'encadrement technique de la population. Ils étaient composés

3. Rapport CINAM - SERESA, vol. 2 2(20), cité par NU in « Planification du développement économique et social équilibré », 1964, New York.

4. Nations Unies, 1964, op. cit.

5. Créée par les Accords instituant l'Union monétaire Ouest-Africaine.

de fonctionnaires appartenant à divers services par l'éducation ou la promotion sociale.

Le domaine d'action des CER devait être une « microzone homogène de développement » ne correspondant pas forcément à une subdivision administrative existante. La caractéristique principale des CER était la polyvalence. Un des principes d'action était que « cette forme d'assistance polyvalente doit coller au réel : elle ne doit pas être une superstructure qui s'ajoute aux structures déjà en place, mais doit donner leur forme, de l'intérieur, aux structures existantes ou nouvellement créées ; elle ne doit pas être une structure commandée du sommet mais une structure prise en charge par les responsables de la planification, de l'éducation technique et culturelle des différentes régions ; enfin, elle doit prendre un visage divers suivant les structures socio-économiques des différentes microzones homogènes : à chaque petite zone de développement doit correspondre une forme d'action particulière »⁶.

Enfin, pour donner toute leur efficacité aux structures sus-mentionnées, le gouvernement sénégalais devait s'appuyer sur l'« animation rurale » qui, déjà introduite en 1959, se donnait pour but de susciter, au sein des collectivités rurales, « un progrès autonome et collectif, en formant à l'esprit de développement quelques producteurs choisis comme propagateurs ». En gros, les collectivités sociales de base devaient se transformer en « cellules de développement ».

Les Animateurs Ruraux étaient choisis par la population de leur village et conseillés et suivis par les responsables locaux de l'animation rurale, ainsi que par les agents des services techniques de l'animation. « Avec la population, ils décident des actions immédiates à entreprendre dans leur propre village, tant en ce qui concerne l'amélioration des productions que les aménagements collectifs »⁷.

Il faut dire que l'animation a rendu plus opérationnel le concept de « l'investissement humain » qui, pendant le premier plan de développement, pouvait être comptabilisé à 1,4% des investissements totaux de la période.

Sur le papier, les structures mise en œuvre semblent procéder d'une volonté d'intégrer le monde rural au mouvement d'ensemble du développement.

Sur le terrain, il faut quand même constater que l'augmentation des superficies cultivées et la progression en tonnage de la production d'arachides restent les réponses les plus identifiables aux structures sus-mentionnées. La production, le stockage, la distribution de matériel et de semences se sont développés de façon notable mais, pour l'essentiel, cela concerne seulement l'arachide et, d'une manière générale, on peut avancer

6. Rapport CINAM - CERESA, vol. 2 3 (9), op. cit.

7. Cissé Ben Mady, « L'animation des masses, condition d'un socialisme authentique », Sénégal « an 2 », par lui-même, numéro spécial de la revue « Développement et civilisation, Paris, 1962, page 41.

que « le développement très rapide des coopératives (812 en 1960, 1200 en 1961) est peut-être, dans un premier stade, un frein à l'harmonisation de la production rurale. Elles se sont créées surtout pour faciliter la commercialisation de l'arachide et l'encadrement est trop lâche, ou l'éducation des coopérateurs trop faible, pour qu'elles contribuent aussitôt au développement rural⁸.

Les cultures vivrières ont d'ailleurs sérieusement régressé face à la formidable « explosion » de l'arachide soutenue par les structures en question.

Des réformes de structures sont intervenues plus tard, qui ont élargi le domaine des sociétés d'intervention⁹ et accru leurs compétences. C'est ainsi que l'OCA s'est vue absorber par l'Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement (ONCAD), dont le nom est assez évocateur des tâches qu'il était appelé à assumer et du rôle que devait jouer l'agriculture (principalement l'arachide) dans la stratégie du développement.

L'ONCAD détenait le monopole de la commercialisation des inputs agricoles et assurait des services comme le transport, qu'il concerne l'évacuation de la production ou l'acheminement des semences et du matériel. Il décidait de la répartition semencière entre régions et zones de production et fournissait l'assistance technique. Il oeuvrait dans l'organisation des coopératives, « l'avalisation » des prêts consentis par la BNDS et fournissait la garantie de solvabilité des paysans lorsque ces derniers recevaient du matériel fourni par les industries intégrées en amont de la production, sous forme d'avances de production.

Enfin, il appartenait à l'ONCAD de déterminer les taux de livraison d'arachides aux huileries, en réponse à la gestion des « priorités » (hiérarchie des urgences) et en assurait le transport.

L'activité de l'ONCAD était plus essentiellement concentrée sur l'arachide et les importations de céréales.

La SODEFITEX faisait quasiment le même travail en ce qui concerne le coton, plus récemment introduit.

Comment juger l'évolution de l'agriculture en réponse aux structures installées et aux exigences posées par le modèle de développement (cf. : modèle de saisie) ?

8. Sénégal: Planification du développement économique et social équilibré, Nations Unies, New York, 1964.

9. Il faut noter l'existence de la Caisse de Péréquation et de stabilisation des prix.

7.2. Blocage de l'agriculture

Au Sénégal comme ailleurs (le cas des offices de commercialisation dans d'autres pays), le système d'intervention a souffert de beaucoup de critiques. Non pas à cause de ses desseins, mais plutôt au niveau de sa pratique, donc de sa forme et de ses résultats.

D'une manière générale, ces critiques sont justifiées par la perversion certaine de la rationalité de l'interventionnisme qui, à l'origine, comportait déjà une ambiguïté notoire.

Comme l'écrit Samir Amin¹⁰ en 1971, «... l'objectif de cet appareil était double et contradictoire: d'une part libérer le monde paysan de l'exploitation coloniale mais, d'autre part, transférer à l'Etat sénégalais la marge de surplus ponctionnée par le commerce privé (généralement colonial) pour le financement du développement du pays, autrement dit, faire financer ce développement - en partie du moins - par le monde rural ».

Nées de la volonté de créer des cellules autonomes de développement en milieu rural, devant être soutenues par une politique de viabilisation axée sur l'encadrement et l'éducation aux fins de soutenir la diversification des cultures (expansion des cultures vivrières) pour rendre plus opérationnelle la complémentarité latente entre les régions agricoles en agissant dans la mise en place de circuits économiques internes, les structures d'intervention ont plutôt évolué dans le sens de la déconcentration du pouvoir central pour mieux assurer la création et la mobilisation « d'excédents agricoles » plus particulièrement attendus de l'arachide.

L'arachide, sérieusement contrainte par l'adversité du climat a vu le maintien de sa production s'opérer par des méthodes extensives. En gros, l'extension des zones de culture arachidière a été la seule réponse notable à la mise en place des structures de développement agricole.

C'était la solution la plus facile. En étant la seule production résolument encadrée et intégrée dans les circuits de monétarisation - commercialisation (à l'exception du coton par la SODEFITEX), elle s'est posée de facto comme une culture nécessaire à la création du pouvoir d'achat du monde rural (bien vivriers et manufacturés importés ou fournis par la ville).

L'ONCAD était l'un des maillons les plus en vue dans la stratégie d'accumulation financière à partir d'une agriculture dominée par l'arachide. Mais il n'était pas le seul puisque, jusqu'en 1986, l'Etat sénégalais intervient en force dans les activités productives (30% de l'économie nationale) surtout rurales. Le nombre d'entreprises parapubliques agricoles est passé de 4 en 1962 à 10 en 1982 (tableau 15).

10. Samir Amin, « L'Afrique de l'Ouest bloquée », Édition de Minit, 1971, Paris 6e.

Tableau 15
Sénégal: Evolution du secteur parapublic (1962 - 1982)
(Nombre d'entreprises¹¹, par secteur)

	1962	1972	1977	1982
Agriculture	4	9	9	10
Industrie	4	9	17	17
Commerce/services ¹²	10	26	43	42
Institutions financières	2	5	6	7
Administrations	1	2	8	10
Total	21	50	83	86

Source: Rapport général sur la Gestion des Entreprises publiques (août 1983).

Ces structures d'intervention, et particulièrement de commercialisation, mobilisent un volume important de transactions dans le monde rural tel que le montre le tableau 16.

Tableau 16
Sénégal: Achats d'arachides

	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84
Achat d'arachides (1000 tonnes)	585	183	690	908	372
Prix net au producteur (FCFA/kg)	45	49,5	60	60	50
Paiements totaux (milliards de FCFA)	26,6	8,7	41,4	54,5	18,5

Source: Rapport BCEAO, 1984 (ajusté).

Cependant, le niveau des transactions pour l'arachide dépend assez largement des prix au producteur (tableau 17). Et quand les prix *fixés* sont bas, la commercialisation a tendance à emprunter les « circuits non officiels ».

Les effets de fuite existent et auraient pu s'amplifier davantage. Mais ils sont limités par les engagements pris par les paysans vis-à-vis des structures d'intervention: ils sont endettés et ne peuvent pas agir à leur guise.

11. Entreprises dont la majorité des parts est détenue par le gouvernement (seulement).

12. Y compris les transports

Et pourtant, les prix pratiqués sont très peu incitatifs (tableau 19). A défaut de pouvoir quitter « tranquillement » le créneau de l'arachide, les paysans continuent de pratiquer cette culture dans un climat de démotivation absolue.

Tableau 17
Arachides localement « consommées » et prix de production

	80/81	81/82	82/83	83/84
Prix au producteur	49,5	60,0	60,0	50,0
« Localement consommé »	63 %	21 %	18 %	37 %

Source : Tableaux 14 et 18.

7.2.1. Blocage de l'accumulation autonome

Le niveau des prix aux producteurs enlève aux paysans toute possibilité d'accumulation et partant, leur possibilité de gérer eux-mêmes l'évolution de l'agriculture vers des formes modernes d'entreprises agricoles. Les schémas centralisés d'accumulation et d'encadrement ont fini par faire de la majorité d'entre eux des « salariés », même si théoriquement ils possèdent (ou peuvent acquérir) leurs instruments de production. L'« accumulation » se réalise à un autre niveau : celui de la structure d'intervention comme le montre le tableau 18.

Tableau 18
Sénégal : Arachides - prix mondiaux / prix au producteur

1960-70	71-72	79-83	1984
PRIX MONDIAUX (a)			
117,2	30,4	83,2	75,2
PRIX AU PRODUCTEUR (a) (b)			
41,0	41,0	51,9	50,0

Source : Tableaux 11 et 19.
a) en FCFA/kg. b) moyenne.

Les marges entre prix mondiaux et prix au producteur comprennent théoriquement les frais d'intervention de toute nature ainsi que (normalement) le volet d'accumulation devant servir à financer d'autres activités (industrie et tertiaire).

Ces marges ont été importantes par moments. Jusqu'en 1970, l'Etat est parvenu à réussir l'accumulation par le biais des offices de commercialisation. D'après la Banque Mondiale¹³, la caisse de stabilisation des arachides a bénéficié de marges nettes (déduction des frais d'intervention) allant de 2 à 10 FCFA par kilo, selon les années. De 1965-66 à 1968-69, la caisse a accumulé près de 6,5 milliards de FCFA. Cette ponction aurait alimenté le trésor public et permis de financer 26% des investissements publics.

C'est que, comme le fait remarquer Samir Amin, la « conjoncture » était particulièrement favorable du fait des difficultés du Nigéria.

Tableau 19

Sénégal: prix agricoles au producteur - 1975/76 - 83/84 (F. CFA / kg)

	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	75/83*
Arachide d'huile**	41,0	41,0	41,0	45,0	45,0	49,5	60,0	60,0	50,0	22,0
Coton	47,0	47,0	49,0	55,0	60,0	68,0	70,0	70,0	70,0	48,9
Maïs	35,0	40,0	37,0	37,0	37,0	37,0	47,0	47,0	60,0	71,4
Mil/sorgho	30,0	35,0	35,0	40,0	40,0	40,0	50,0	50,0	55,0	63,3
Paddy	41,5	41,5	41,5	41,5	41,5	41,5	51,5	51,5	60,0	44,8
Niebe	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	33,0	43,0	43,0	43,0	43,3

* % d'augmentation.

** Prix nets comprenant les marges des coopératives, les ristournes payées (jusqu'en 1980/81) et excluant les retenues pour les semences et engrais.

Source: Direction de la statistique. BCEAO.

Les marges se sont contractées par la suite en réponse à la chute des cours mondiaux de l'arachide. Il faut reconnaître que les relèvements du prix au producteur procèdent essentiellement d'une politique visant à maintenir ce dernier dans le créneau de l'arachide, même si les prix des céréales aussi ont été récemment relevés.

La ponction opérée sur les revenus de l'agriculture si justifiée soit-elle, a entraîné la détérioration continue de la rémunération réelle du paysan sénégalais.

Cela a entraîné deux conséquences notoires pour l'économie du pays:

13. BIRD. « Situation et perspective économiques du Sénégal », Washington, 1970, Vol. 1, repris par Samir Amin, 1971, op. cit.

1. Ces rémunérations minimales absorbaient, dans des conditions de détérioration du prix relatif de l'arachide, tout le revenu que l'on aurait pu tirer de la modernisation, ne permettant aucun investissement en capitaux rentables dans l'agriculture¹⁴.
2. Les faibles revenus paysans baissant, ces derniers sont dans l'incapacité absolue d'adresser une demande solvable à l'économie, qu'elle concerne les produits alimentaires de base, le matériel agricole fourni par les industries intégrées en amont de la production ou simplement les produits de substitution locale aux importations.

Ce dernier phénomène actualise « l'étroitesse » du marché intérieur, si souvent désigné comme contrainte à l'industrialisation pour le développement. C'est un point sur lequel nous reviendrons.

7.2.2. Le nouveau féodalisme

Cependant, le blocage de l'accumulation autonome a même radicalement transformé les rapports qui se nouent sur le terrain de la production. Samir Amin mettra en lumière ces nouveaux rapports en écrivant : « La voie du développement capitaliste fermée, il n'est pas étonnant que les formes nouvelles d'organisation sociale qui ont accompagné l'extension de l'arachide ont été de type « féodal »¹⁵.

En effet, si la ponction qui peut être effectuée s'affaiblit, la seule façon de continuer cette politique reste d'opérer le prélèvement sur une population rurale plus nombreuse.

Au Sénégal, les confréries maraboutiques ont toujours existé. Mais elles se sont développées de manière considérable pour soutenir (volontairement ou fortuitement) l'extension de la production arachidière. Grosso modo, les marabouts ont acquis plus de terres et plus de « talibés » (fidèles) devant le salut de leur âme au dévouement au travail sur les terres de leur autorité spirituelle.

Cette forme d'organisation du travail élargit la base des revenus ponctionnables et réduit le nombre d'interlocuteurs du pouvoir central.

Cela peut expliquer d'une certaine manière la collusion sourde qui a toujours existé entre le pouvoir politique et le pouvoir religieux.

On peut raisonnablement avancer que, dans le bassin arachidier, l'accumulation de richesses s'est largement fondée sur le pouvoir religieux et traditionnel par le biais de la concentration des moyens de production non-tractés que les bénéficiaires principaux de la modernisation accumulent et louent aux plus pauvres.

14. Samir Amin, *op. cit.*

15. Samir Amin, *op. cit.*

Ce niveau d'analyse permet, d'une certaine manière, d'apprécier la cohérence entre les structures sociales et les structures de sous-développement agricole.

Le processus de sous-développement nous apparaît comme « construit » en tant qu'il procède d'une structuration consciente, déterminée par les exigences d'accumulation. La culture de l'arachide a installé des structures aujourd'hui devenues contraignantes pour toute volonté de corriger la trajectoire du modèle de développement, même au niveau des « dispositions » naturelles de la terre. La structure écologique des zones rurales s'en est trouvée bouleversée et où, au départ, l'élevage (par exemple) pouvait jouir de conditions exceptionnelles il y a 20 ans, le problème de la reconversion des activités devra se poser en d'autres termes.

7.2.3. La spoliation des terres et des ressources

La colonisation a laissé l'idée que les terres du Sénégal n'étaient bonnes qu'à produire des arachides. Il s'agit assurément d'une fausse information car la vocation agricole véritable du Sénégal ne se situait pas là à l'origine. Toujours est-il que la prise en compte de cette information s'est rationalisée, non seulement dans le cadre des structures d'intervention et dans celui de l'extension de la production, mais encore toute la recherche agricole n'a porté que sur l'arachide. Par exemple, on peut remarquer que, pendant longtemps, toute la recherche agronomique de l'IRHO, l'Institut de recherche des huiles et oléagineux de Bambey (au centre du Bassin arachidier) n'a porté que sur l'arachide.

Il est évident que l'agriculture sénégalaise aurait pu jouir d'un meilleur sort, si les ressources considérables ayant soutenu la mise en place d'infrastructures économiquement absurdes, avaient été utilisées pour tirer un meilleur parti des vocations agricoles du Sénégal.

A l'indépendance, malgré les dégâts induits par l'économie arachidière, trois régions au moins méritaient une attention particulière, avec des schémas d'irrigation sérieux :

- la vallée du fleuve pouvait abriter des formes d'exploitations modernes à grande échelle, notamment pour le riz, la canne à sucre, la tomate industrielle, etc, en cultures modernes intensives et à hauts rendements.
- la basse Casamance, pour le palmier à huile, le riz, la canne à sucre, les primeurs et les fruits, etc...
- les Niayes pour la production maraîchère et les fruits en général.

Et il n'est pas certain que le coût de ces aménagements structurels nécessaires à l'anticipation spontanée des agriculteurs sur les opportunités

nouvelles puisse atteindre, ne serait-ce que le dixième des fonds utilisés pour éponger les déficits des structures d'intervention au niveau de l'arachide (on y viendra sous peu) entre 1975 et 1980.

Quant au bassin arachidier traditionnel, il n'est pas établi que sa vocation véritable soit l'arachide. Il est bien permis de penser à l'élevage intensif moderne, avec cultures fourragères (betteraves par exemple) en assolement avec le mil et l'arachide, faisant usage des appoints actuellement gaspillés, que constituent les tourteaux, les issues de meuneries et les débris de la pêche.

Le Sénégal dispose aussi de ressources halieutiques considérables et un sérieux effort de recherche, visant à résoudre les problèmes techniques, aurait certainement éclairé d'un jour nouveau les véritables opportunités qu'offre la pêche et les activités connexes.

Mais on est certainement allé trop loin dans la spécialisation arachidière. Et l'activité de l'homme a induit des distorsions écologiques qui posent la problématique du développement agricole en des termes passablement différents. Cette nouvelle contrainte est résumée par Bernard Charlery de la Massière¹⁶ lorsqu'il écrit: «Tous les auteurs - qu'ils soient biogéographes, pédologues, agronomes - s'accordent pour reconnaître que les éléments qui composent le paysage du Cayor¹⁷ sont radicalement et continuellement transformés par l'activité productrice» (principalement l'arachide). Il ajoute que «l'erg du Cayor reste encore bien frais, malgré le tassement des sables et la fixation des formes par une couverture végétale vulnérable rend son équilibre extrêmement sensible à l'action de l'homme». En fait, l'évolution de la production arachidière s'est traduite par une réduction accrue des conditions idéales de production. Ceci est une conséquence de l'exploitation extensive et irrationnelle de la terre aux fins d'augmenter la production malgré la baisse des rendements et aussi, devant la baisse des cours de la graine. C'est une exigence du modèle de développement. Mais ce déplacement de l'échelle de la production laisse derrière lui tout un paysage à réaménager.

Cet argument est valorisé par P. Pélissier¹⁸ qui décrit le Cayor central et septentrional en ces termes: «Région la plus ingrate et la plus monotone du Sénégal», «uniformisation des conditions naturelles», «inquiétante uniformité de l'exploitation du sol», etc...

Ceci est confirmé par des échantillons fournis par une mission de photographie aérienne¹⁹. Charlery de la Massière soutiendra que «l'exploit-

16. Bernard Charlery de la Massière: «Cultures commerciales, cultures vivrières, la transformation de l'espace de production agricole au Cayor central et septentrional (Sénégal)» in «Le développement rural en question le développement rural en question», ORSTOM, 1984.

17. Région du Sénégal où on cultive beaucoup l'arachide.

18. P. Pélissier, «Les paysans du Sénégal»: les civilisations agraires du Cayor à la Casamance», Saint Yriex, 1966.

19. ADF 1954, au 1/50 000, ORSTOM 1984, «le développement rural en question», page 268.

tation des sols a plus contribué à la destruction d'un paysage sylvo-pastoral qu'à lui substituer un paysage agricole construit*.

Certaines nuances avaient quand même été apportées à l'inquiétante uniformité du paysage du bassin arachidier. Cependant, elles ont été très facilement effacées par des phénomènes nés avec la crise que traverse la région.

Cette crise n'est rien d'autre que le résultat d'un système extensif dont Charlery de Massière dira qu'il a été poussé au-delà de sa logique interne.

Le paysan du Cayor, l'agriculteur sénégalais par excellence, est pris au piège d'un étau qui se resserre inexorablement. Les sols deviennent « ingrats », les termes de l'échange réels ville-campagne baissent, et pourtant, dans des régions comme le Cayor, il semble que l'on s'achemine sûrement vers la mono-culture de l'arachide.

L'économie coloniale avait certes introduit la concurrence entre cultures commerciales et culture vivrières, sans se préoccuper de son impact sur l'espace de la production. Ceci a bien entendu provoqué un déséquilibre au sein du système de production immédiat. Mais encore faut-il écrire que ce déséquilibre a été neutralisé par la cohésion du mode de production lignager, cohésion réduite par les risques de retour à l'auto-subsistance. Cependant, autour des années 30 déjà, la crise a révélé l'urgente nécessité d'établir un équilibre interne entre la production de l'arachide et celle des produits vivriers à même de couvrir les besoins essentiels des populations rurales.

Les autorités coloniales ont donc géré ce conflit cultures vivrières - cultures commerciales pour éliminer les risques de désengagement du circuit arachidier. Il fallait donc assurer un aliment toujours disponible et difficilement capable d'être commercialisé; un produit qui, en même temps, n'absorbe pas trop de temps de travail pour sa production en hivernage et qui ne sorte pas du circuit intérieur du système lignager.

Un tel produit agricole devait se cultiver en plus sur des terres non propices à l'arachide (terres morcelées et de « mauvaise qualité »).

Le manioc a joué ce rôle et son développement extraordinaire relevé d'une sérieuse tentative d'organisation de la production.

L'Etat indépendant a réagi tout différemment pour gérer le maintien du paysan dans le système arachidier. L'Etat aura toujours la main-mise sur le système lignager (c'est en son sein que doit être assurée la reproduction de la force de travail) mais ici, la retraite vers l'économie de subsistance est coupée par des moyens coercitifs: uniformisation des produits, contrôle du crédit, intermédiation imposée, lient le producteur au système. Ce dernier dépend finalement des structures étatiques pour acquérir ses moyens de travail (machines, engrais), pour avoir des semences et même pour avoir des moyens de subsistance dans les cas critiques, quand sa « capacité d'endettement » le permet. Parce que l'endettement est la clé de voûte du

système extensif de l'arachide. Il arrive que, lorsque certains producteurs livrent leur production, il ne font que payer leurs dettes.

Ainsi, l'Etat enlève au système lignager la gestion de l'équilibre culture vivrière - culture commerciale, en lui substituant une autre rationalité, dictée par l'impérieuse nécessité d'augmenter la production arachidière dont dépend actuellement le modèle de développement basé sur l'accumulation. C'est ainsi que les terres « pauvres » du Cayor, anciennement utilisées pour le manioc, le sont aujourd'hui pour l'arachide et ce depuis plus de 15 ans. Ce changement est favorisé par l'extension des thèmes techniques : culture alternée, sélection des variétés, engrais, etc... Ainsi, le déplacement de la production arachidière est le résultat conjoint du désarroi paysan (producteurs pris à la gorge) et de la politique de répartition des ressources. Par exemple, une partie des revenus du paysan était régulièrement bloquée à la BNDS. Elle était ensuite remise dans le circuit, particulièrement là où les « paysans étaient de bons producteurs ». C'était très incitatif pour la productivité mais il s'agissait aussi d'une politique de transfert de ressources (aussi ponctionnées sur les terres appauvries) des zones à faible productivité, vers les régions neuves, à conditions sociales et naturelles plus propices à l'extension arachidière. Le système de crédit se comprend donc dans une logique de transfert des lieux de production.

Actuellement, on peut noter que même libéré de l'emprise des structures d'intervention, le paysan aura du mal à revenir à l'auto-subsistance. L'appauvrissement des sols rend les cultures vivrières telles que le mil, plus vulnérables encore que l'arachide, et renforce davantage la dépendance du paysan.

Et pourtant, l'arachide est condamnée à plus ou moins longue échéance. Sur certaines terres, l'utilisation de l'engrais ne redresse guère la production d'arachide. L'augmentation de la production espérée n'arrive même pas à couvrir les frais inhérents à l'achat d'engrais. Cela explique le système tendant à faire utiliser les terres « neuves » pour l'arachide au détriment de la culture du niébé et du mil, substitut possible au riz dont l'importation massive grève la balance commerciale du Sénégal.

En définitive, le système productif se trouve au Sénégal dans une impasse. A quel secteur le relais ? En d'autres termes, si le blocage de l'agriculture est le prix payé pour l'accumulation financière, cela a-t-il permis de développer d'autres secteurs productifs ? Il semble que non. Non seulement l'épargne agricole est tombée dans l'entretien d'un système administratif d'intermédiation hypertrophié, mais encore le procès d'accumulation a lui-même hâté la désintégration agro-industrielle.

7.3. Trappe financière et désintégration

Nous savons déjà que l'arachide n'était pas « une vache à lait » en soi (cf. Cohérence du choix arachidier) malgré la prospérité conjoncturelle dont elle a fait montre pendant les années 60. En tout état de cause, il faut convenir que « l'étatisation de la traite s'est faite trop tard »²⁰.

L'entêtement à vouloir occuper le créneau des vieilles maisons coloniales avec force « rationalisation », a induit des distorsions structurelles qui ne bloquent pas seulement l'agriculture; elles hâtent la désintégration agro-industrielle, déconnectent le secteur bancaire de la production de biens et services réels dans un univers de crise financière publique, d'insolvabilité et de chômage.

En effet, l'appareil d'intervention sur l'arachide était de toute évidence surdimensionné et incongru au regard de ce que l'arachide pouvait continuer à offrir. Nous avons vu qu'opérer l'accumulation de « toute façon » a conduit à la pauvreté rurale et à la régression de l'agriculture sur tous les plans. Nous avons aussi vu que la baisse des revenus réels des paysans était contrainte par leur possible désengagement du créneau arachidier.

Ainsi donc, l'étatisation de la traite est restée prisonnière « entre deux eaux » sans pouvoir retrouver une rationalité dans une situation d'incroyable *attentisme*. En attendant, l'appareil d'intervention s'est maintenu en drainant des ressources importantes par le biais de subventions du gouvernement. Autrement dit, pendant des années, l'appareil d'accumulation n'a rien pu accumuler. Pis, il n'est même pas arrivé à couvrir ses frais et donc, au lieu d'alimenter le budget de l'Etat, il a fait l'objet d'allocations financières importantes.

L'Etat continuait cependant à emprunter sans pouvoir compter sur l'appareil d'intervention pour payer. Bien au contraire, une partie des emprunts est allée au maintien de ses sur-effectifs.

Parce qu'il faut comprendre que, pour l'essentiel, les emplois créés l'ont été à ce niveau, dans une situation de freinage de l'investissement productif.

L'« épargne rurale » consommée en pure perte, la désépargne devait être financée par des emprunts extérieurs. Donc, il n'y avait provisoirement plus de place pour des investissements de visibilité et de compétitivité²¹ ce qui fait reculer les opportunités économiques et partant l'investissement aussi bien privé que public.

Dans ce contexte, la crise financière publique était inéluctable et, avec elle, le problème de l'insolvabilité interne et externe d'un Etat, principal

20. Samir Amin, *op. cit.*

21. Thiam Papa, D., « Intégration économique et ajustement structurel », in « Le développement de l'Afrique confronté aux problèmes d'ajustement structurel », CRD, 1987, Neuchâtel.

maître d'oeuvre de la politique de développement. Parce que, si la politique d'extension de l'arachide a ruiné l'agriculture, la crise agricole a ébranlé tout le schéma d'intégration agro-industrielle, sans ménager le système bancaire interne.

L'Etat sénégalais a été forcé de procéder parfois à des annulations (qui n'ont du reste servi que les gros exploitants) de dettes contractées par le monde rural devenu insolvable (bas revenus). Ces annulations ont rendu la disponibilité en liquidité bancaire plus rare, ce qui diminue d'autant les « enveloppes » destinées au financement de l'investissement productif, si elles n'ont pas mis la BNDS à genoux. Ce ne sont pas les seules restrictions de liquidités bancaires.

Les entreprises publiques et parapubliques sont aussi en difficulté et incapables d'honorer leurs engagements auprès des banques. Ces dettes ont, dans certains cas, été purement et simplement consolidées en arriérés par l'Etat qui a du reste, vers la fin des années 70, pris à son compte une partie des dettes bancaires du GES (Groupement Economique Sénégalais) pour alléger les charges des entreprises. Il est peu probable, dans les conditions actuelles, que le secteur bancaire puisse à nouveau jouer son rôle d'intermédiation financière. Parce qu'il y a crise d'opportunités et de demande.

La solution à la crise des opportunités devra être trouvée par une stratégie intégrée de viabilisation. Nous y reviendrons dans la troisième partie de ce travail; il s'agit là d'une perspective à long terme, mais la seule à pouvoir faire reculer le plafonnement de l'activité productive. Mais en attendant, elle pèse sur la restriction de la demande (prix trop élevés dans une situation de baisse du pouvoir d'achat).

La crise de la demande touche certainement toutes les entreprises, surtout celles dont les clients sont impliqués dans des activités rurales. Les entreprises de matériel agricole et d'engrais ne retrouvent plus leur rationalité, étant entendu que le paysan ne peut plus rien acheter. Elles n'ont déjà pas les moyens de recouvrer les créances consenties à l'occasion de livraisons antérieures à crédit. Elles sont techniquement en faillite. Certaines ont fermé leurs portes, la situation financière actuelle ne permettant plus au gouvernement de les soutenir.

Donc, sclérose des industries intégrées en amont de l'agriculture quand elles n'ont pas les moyens de s'implanter sur les marchés voisins. Chose de plus en plus difficile du reste, puisqu'on assiste à l'uniformisation des appareils productifs dans la région.

Cependant, ce sont les entreprises intégrées en aval qui souffrent probablement le plus du « modèle intégré de développement » ! Elles sont frappées à plusieurs niveaux. D'abord, comme toutes les entreprises, elles ont des contraintes de compétitivité « normales » au regard des structures de sous-développement liées à l'absence de politiques de viabilisation. Mais encore, plus que d'autres, leurs prix de revient sont gonflés par les frais

d'intervention; coûts d'approvisionnement élevés en ce qu'ils comprennent la ponction de l'Etat, les frais administratifs et le coût du fret intérieur. Ceci rend très vulnérable leur position concurrentielle sur les marchés extérieurs.

Elles ne peuvent vendre sur le marché intérieur déjà affaibli que grâce à un taux élevé de protection effective, en pratiquant des prix qui assèchent les possibilités d'épargne des ménages.

Ensuite, la plupart de ces entreprises fonctionnent en sous-capacité, avec des frais élevés de maintenance d'un appareil productif obsolète, grand consommateur d'une énergie rare et chère et difficilement renouvelable.

C'est que l'exportation des graines d'arachides est largement préférée (tableau 20) à l'approvisionnement correct des huileries, du fait qu'elle est plus à même de procurer de suite des devises à l'Etat, surtout que les biens manufacturés sénégalais restent chers et peu compétitifs sur le marché international.

Tableau 20
Part des huileries et confiseries dans la production arachidière

	80/81	81/82	82/83	83/84
Production totale (1000 t)	523	884	1110	592
Livraisons huilerie	11,6%	58,48%	62,7 %	39,02%
Livraison confiserie/pâtisserie	0,5%	0,5 %	1,6 %	3,5 %
Pertes	0,3%	4,07%	5,58%	—
Localement consommés	63 %	12 %	18 %	37 %
Semences	23,7%	14,9 %	11,6 %	20,2 %

Source : Tableaux 17 et précédents.

Ainsi, les huileries sont réduites à importer certains de leurs intrants, traditionnellement fournis par l'agriculture sénégalaise, de l'étranger pour la fabrication d'huiles et d'autres produits. On peut en apprécier les incidences sur la balance commerciale...

7.4. Conclusions

Cette situation n'est pas seulement propre à l'arachide et aux industries qui lui sont intégrées. On peut noter le cas de l'élevage.

En effet, jusqu'en 1963, l'usine de chaussures BATA installée à Rufisque (près de Dakar) s'approvisionnait en cuirs directement auprès des producteurs en pratiquant des prix relativement corrects. En 1963, avec la création de la SERAS (Société d'exploitation des ressources animales du Sénégal), le cuir d'Italie devenait simplement meilleur marché, malgré les niveaux de protection.

En conséquence, on assiste à la disparition de l'élevage (prix au producteur faibles, alliés, il est vrai, à la dégradation des conditions écologiques) et à des courants d'importation nouveaux dans leur intensité.

A la lumière de l'exemple sénégalais, le sous-développement agricole et le sous-développement tout court apparaissent comme un phénomène construit, du moins aggravé. Nous le verrons encore dans la deuxième section de cette partie.

Il y eut assurément incohérence de la politique économique mais plus probablement encore non-pertinence du modèle et des variables d'action.

Du reste, les variables d'action ont été dictées par le poids prohibitif de l'accumulation financière dans une perspective linéaire et unidimensionnelle. Linéaire parce qu'on a longtemps pensé que le développement n'était qu'affaire de financement: accumuler les moyens et l'investissement et la croissance suivront.

Unidimensionnelle parce que cette perspective s'est consolidée seulement sur un axe soutenu par un ou deux produits primaires.

D'une manière générale, la « rationalisation » de l'accumulation a produit des recettes monétaires appréciables à un moment donné de l'histoire du développement. Mais ces recettes ont peu à peu fini par être englouties par l'appareil d'accumulation devenant incongru et surdimensionné à la mesure du resserrement des marchés d'exportation (prix bas et économie de matières premières dans les processus industriels) et des difficultés climatiques. Le freinage de l'investissement et de l'emploi ont été provisoirement atténués par l'injection irrationnelle de fonds dans les circuits d'intervention.

Pour l'essentiel cependant, l'économie présente une bipolarisation progressive: agriculture d'exportation prétendument « vache à lait » et finalement essoufflée, et industrie naissante « dilemme », foncièrement liée aux équilibres commerciaux et exprimant sa rationalité et partant, sa vulnérabilité par son intégration verticale à l'économie mondiale. Ces deux secteurs ont fini par voir leurs liens progressivement rompus par les

structures qui, théoriquement devaient assurer l'intégration économique nationale.

Parce qu'en définitive, une politique de développement n'est assurément pas seulement une histoire d'accumulation et de ré-allocation financière. Plus pertinemment, elle devrait procéder d'une approche algorithmique intégrée dans laquelle la variable financement a certes sa place, mais sa juste place en des moments et lieux déterminés d'une dialectique structurante.

L'agriculture est ruinée par une logique poussée au-delà de ses limites internes. L'industrie est handicapée en ce qu'elle ne peut reposer sur la valorisation des ressources locales dans des conditions de prix de revient raisonnables. Le système bancaire est sur les genoux et l'Etat souffre de son insolvabilité pour attirer des capitaux étrangers, nécessaires à la viabilisation et partant à la relance des activités productives.

La situation est donc bloquée, tant au niveau agricole qu'au niveau industriel. Mais à ce dernier niveau peut-être, une ré-habilitation peut être plus rapidement possible si coûteuse soit-elle. Mais avant d'examiner les modalités d'une relance intégrée de l'économie, il convient de situer les niveaux de problématique au sein de l'industrie.

CHAPITRE 8

L'industrie et l'économie du Sénégal

8.1. L'héritage

A l'indépendance, le secteur industriel sénégalais comptait près d'une centaine d'entreprises.

A l'inverse de la majorité des pays de l'ex-A.O.F. (Afrique Occidentale Française), l'existence d'un secteur industriel a commencé au Sénégal aux alentours de 1921 déjà.

L'arachide, introduite plut tôt, sous forme de culture de traite, a donc offert les premières opportunités industrielles: fabrication de l'huile d'arachide.

Il faut reconnaître que cela connut un vif succès. La première huilerie exportait déjà sur le marché français en 1927, de manière extrêmement compétitive. Cela constitua un danger commercial pour les huileries métropolitaines, ce qui incita le Gouvernement français à contingenter les importations d'huile d'arachide du Sénégal, en 1933.

Le paysage industriel sénégalais s'est bien vite diversifié pendant les années 30: brasseries, biscuiteries, fabriques de savon, d'air liquide, de sacs, d'emballages, etc... Le ton était donné mais c'est bien la deuxième guerre mondiale qui a accéléré l'implantation de l'industrie au Sénégal.

En effet, la France a connu, pendant cette période, d'énormes difficultés pour approvisionner l'Algérie en biens manufacturés. C'est ce qui a conduit le Gouvernement métropolitain à assouplir les mesures de protection qui, jusque là, avaient freiné la pénétration, sur le marché français (L'Algérie était alors française) de produits manufacturés bien meilleur marché (niveau du coût des facteurs) en provenance des colonies. Cette nouvelle disposition

commerciale a été un puissant levier de redéploiement industriel de la Métropole vers le Sénégal.

Dakar était « préférée » parce qu'à la croisée des chemins sur l'Océan Atlantique, elle assumait aussi le rôle de capitale administrative de l'A.O.F. C'est alors que 1941 vit l'installation à Dakar de la première huilerie française: LESIEUR.

Entre 1942 et 1945, 30 nouvelles entreprises s'installèrent au Sénégal, dont 13 à Dakar.

A la fin de la 2ème guerre mondiale, le Sénégal devenu « territoire d'outre-mer », pouvait alors bénéficier des « Stimulants de développement industriel » mis en place par le gouvernement métropolitain. C'était, à l'évidence, économiquement rationnel puisque le Sénégal jouissait d'une situation de monopole quasi-exclusif pour la couverture en biens manufacturés du marché de l'A.O.F. qui comptait 17 millions d'âmes.

Le Sénégal bénéficia donc des stimulants mis en place par les deux derniers plans de reconstruction et de développement (1948-1957). Le concours du FIDES (fonds d'investissement pour le développement économique et social) est allé au financement d'infrastructures de base: ports, routes, aéroport de Dakar, université de Dakar, disponibilité en énergie, adduction d'eau, etc... Parallèlement, la Caisse Centrale de Coopération Economique facilita l'accès au crédit industriel.

D'autres mesures fiscales, aux fins de promouvoir l'investissement privé, vinrent compléter la politique de création d'industries. On peut en citer trois, sans être exhaustif :

- suppression des taxes indirectes sur les biens d'équipement importés;
- réduction des droits perçus à l'importation et à l'exportation;
- détaxation des bénéficiaires pendant les 5 premières années d'exercice des entreprises industrielles.

Il s'avère difficile d'apprécier de manière absolument objective l'impact de cette politique sur « l'industrialisation réelle » du Sénégal.

Ce que l'on peut dire, c'est qu'entre 1956 et 1959, la production industrielle a augmenté de 25% par année. D'ailleurs, toute la période 1948-1959 attesterait d'une formidable expansion industrielle, s'il s'agissait de mesurer cette dernière en termes de production et de création d'emplois.

Cependant, la création industrielle a principalement concerné Dakar et sa région (région actuelle du Cap-Vert). Il est vrai que l'existence de certaines industries en a créé d'autres, grâce aux opportunités offertes. Mais, en général, l'industrie créée dans la zone de Dakar était une « industrie de relais » dans l'approvisionnement du marché de l'A.O.F. Cette « industrialisation » s'est donc opérée par à coups et, dans certains cas, les « distances technico-économiques » déterminées par le champ d'exercice des industries concernées étaient « trop longues » pour faire l'objet d'anti-

cipations (installation de deux entreprises en deux points techniquement « extrêmes » d'une filière potentielle, sans aucune unité industrielle entre les deux sur le sol national). En l'espèce, il s'agit de filières « internationalisées » qui, partant, n'opèrent pas dans un cadre spatial déterminé par les limites géographiques du pays. Ce phénomène intervient souvent lorsque la rationalité de la « politique d'industrialisation » n'est pas intravertie.

Le Sénégal colonial ne pouvait certainement pas jouir d'une autonomie décisionnelle en matière de politique de développement.

Les centres de décision étaient donc externes, ce qui s'est traduit par une forme de « vulnérabilité verticale » telle que le décrit Boudeville en étudiant les goulots d'étranglement dans l'intégration interne au Canada (dépendance économique vis-à-vis des USA : balance courante déficitaire et centres de décision aux USA).

Boudeville¹ écrit : « d'ailleurs, tant en ce qui concerne la vulnérabilité que l'absence de certaines branches d'activité dans la hiérarchie nationale et l'interruption des approvisionnements peuvent avoir une conséquence plus ou moins funeste sur le développement et le fonctionnement courant de l'économie ».

Certaines conditions n'étaient donc pas réunies. Des « goulots d'étranglement » importants ont gêné la constitution d'un tissu économique intégré par le phénomène d'industrialisation au Sénégal. Nous reviendrons largement sur l'analyse des vulnérabilités dans la troisième partie de ce travail.

Notons qu'il s'est plutôt agi, dans le cas du Sénégal, de créations d'industries aux fins de répondre à une demande existante dans un espace géographique donné (A.O.F.).

On a souvent dit que le Sénégal était, parmi les pays de l'A.O.F., le pays « le mieux colonisé ». D'aucun se fondent sur l'exemple sénégalais pour accréditer l'idée selon laquelle la colonisation française était... meilleure que la colonisation anglaise. L'on sous-entend par là que la France avait entrepris une véritable politique de développement au Sénégal...

Il faut être attentif au fait que la logique de redéploiement économique n'est pas forcément une logique de développement. Comme cela apparaît dans le cas du Sénégal, il s'agissait de la rationalisation des choix de localisation dans un espace décisionnel homogène (domination politique de la France). A aucun moment, la France ne s'est engagée dans la voie d'une politique de développement volontariste sur le terrain de « son territoire d'outre-mer » par une stratégie d'industrialisation.

L'on ne peut certes pas nier le volume important d'effets induits qui ont pu jouer leur rôle dans la création d'opportunités économiques nouvelles. Mais on ne peut faire prévaloir l'existence d'une politique intégrée et donc globale puisqu'en effet, la création simple d'industries, même logistique-

1. J.R. Boudeville : L'intégration économique régionale.

ment soutenue par des infrastructures de base, ne peut à elle seule refléter la consistance complexe et pluridimensionnelle d'une politique de développement. Donc, le fait que la création d'entreprises industrielles n'ait pu se passer de support logistique (stimulants indirects et infrastructure de base) relève absolument d'une logique de gestion bien comprise et ne devrait théoriquement pas faire illusion.

Industrialisation dans la perspective d'un développement économique intégré et création d'industries résultant d'un jeu d'anticipations économiques ne devraient pas se confondre, même si la deuxième a, quelquefois, pu servir la première. Et même souvent !

Cependant, il existe des cas pour lesquels la simple création d'industries comme réponse ponctuelle à une question conjoncturelle ou à une rationalité extravertie et relevant d'une stratégie déterminée et enclavée dans son objet a contraint sérieusement l'industrialisation dans sa mission de désenclavement économique et de diffusion de développement. Ce phénomène s'exprime dans la mise en place de structures prégnantes et polarisantes mais structurellement incapables de diffuser, par effet de rayonnement sur l'économie nationale. Ces « pôles » se satisfont de leur nature de « centres d'attraction » (différents des « centres de croissance ») plus concurrentiels quant aux choix de localisation liés à la « rentabilité monétaire » de l'investissement à court et moyen termes, ce qui naturellement induit la nature des activités industrielles des unités qui s'y installent.

Nous insistons sur ces différences qui nous semblent fondamentales, parce que la politique d'industrialisation des Etats indépendants d'Afrique a longtemps emboîté le pas aux mesures nées de la stratégie de redéploiement industriel que la France a opérée au Sénégal pendant les douze dernières années de dépendance politique.

La thèse que nous tentons de soutenir est qu'il ne peut y avoir de développement sans intégration économique et cela quelle que soit la variable classique d'action. Nous avons vu avec l'agriculture la façon dont le « secteur d'exportation moteur » a été désintégré par son utilisation et soutient la désintégration de l'économie nationale. Nous allons voir comment le processus d'industrialisation s'est cabré face à la contrainte que constitue l'économie désarticulée.

Nous dresserons d'abord le bilan de « l'industrialisation » au Sénégal pendant ces 25 dernières années, avant de porter des jugements de cohérence et de pertinence sur la politique d'industrialisation.

8.2. L'évolution récente de l'industrie

Le tableau 21 donne la structure de la production au Sénégal entre 1960 et 1983.

En 1960, la part de l'industrie dans le PIB se montait à 18%. En 1983, elle atteint même 24,1% pour arriver à son « niveau record » (24,9% en 1983).

Ce portrait peut paraître flatteur à bien des égards. On aurait même tendance à penser qu'il s'agit là d'une évolution structurelle « normale » d'une économie qui se développe. Mais disons-le tout de suite : il n'en est rien. Cette évolution est largement due aux performances médiocres d'une agriculture essoufflée dans ses potentialités de développement et dans ses « choix » largement dominés par la contrainte-sécheresse. Le taux de croissance de produit agricole entre 1975 et 1980 est négatif : - 3,9%. Une autre explication résiderait dans la quasi-stagnation des services, chose normale en soi puisque ce dernier secteur est hypertrophié au regard du blocage quasi généralisé de la croissance économique.

On peut d'ailleurs remarquer le fait que, bien qu'il revendique une part plus élevée du produit intérieur brut, le secteur industriel n'a jamais pu afficher le taux de croissance flatteur qu'il avait pendant la première décennie d'indépendance (4,2%). Au contraire, la croissance industrielle s'est largement infléchie à partir de 1970 : 3,2% entre 1970 et 1975 et 2,2% entre 1975 et 1980.

Tableau 21
Structure de la production 1960 - 1983

Production	Part dans le PIB (%)					Taux de croissance (%)			
	Prix courant					Prix constants			
	1960	1970	1975	1980	1983	60/70	70/75	75/80	60/83
Secteur primaire	23,3	24,1	30,2	19,1	21,7	3,0	3,2	-3,9	1,6
Secteur secondaire	18,6	21,5	24,0	24,9	24,9	4,2	2,2	2,2	4,0
Services	54,4	54,4	45,8	56,0	56,0	1,7	0,8	1,9	1,9
PIB	100	100	100	100	102,5	1,9	0,6	2,3	

Source : Direction de la statistique.

Il faudrait cependant admettre les liaisons actuelles entre les secteurs agricole et industriel puisque, d'une certaine manière, la performance

d'ensemble du secteur industriel dépend du niveau de production agricole (dominée par l'arachide).

La culture d'arachide fournit ses intrants aux huileries, savonneries, etc. Les huileries revendiquent à elles seules 13% de la production industrielle totale en «année normale» et 10,6% de la valeur ajoutée manufacturière totale (tableau 22 et 23).

Le cas de l'industrie alimentaire est un cas ordinaire parmi d'autres, si l'on sait que l'industrie en général est largement dépendante de phénomènes de conjoncture: le textile du coton et la chaussure de l'élevage. De toute façon, il convient de revoir la situation des industries intégrées au schéma de valorisation des ressources locales par rapport au modèle de développement qui a longtemps prévalu.

En effet, si l'on se réfère par exemple à la stratégie d'accumulation et d'intermédiation financière, on se rend compte que les gérants du développement économique ont souvent été confrontés à un sérieux dilemme: d'une part, ils ont compté sur le dynamisme d'un «secteur d'exportation moteur» pour accumuler des devises et opérer des investissements dans les secteurs demandeurs de financement tels que l'industrie. D'autre part, il s'agit d'assurer un approvisionnement correct des industries en matières premières locales, celles-là même qui sont supposées procurer des devises à partir des marchés internationaux (jusqu'en 1986, l'Etat détenait l'ensemble des circuits de commercialisation et 30% du secteur industriel).

Tableau 22
Indice de la production manufacturière pour quelques branches d'activité
(1976 = 100)

Branches	%	1978	1978	1980	1981	1982
Alimentaire	43,1	91,6	118,8	85,8	89,2	109,4
Textiles, habillement, cuir	12,3	101,0	95,0	94,3	114,4	143,5
Papier	1,8	113,6	118,0	118,6	133,1	131,7
Produits chimiques	11,3	104,2	105,1	91,2	104,8	79,4
Matériaux de construction	3,3	103,4	95,3	93,4	92,8	92,2
Machines et équipement	4,0	106,8	113,7	97,9	110,9	108,0
Indice général, sans huileries	87,8	106,8	113,7	97,9	110,9	108,0
Indice général	100,0	98,2	110,3	90,8	99,6	103,3

Source : Direction générale de la statistique. D'une manière générale, les mauvaises conditions climatiques qui ont prévalu alors étendent leur influence à toute l'industrie agro-alimentaire (43 % de la production industrielle totale).

Tableau 23*Valeur ajoutée de la production manufacturière par branche d'activité
(prix du marché - FCFA milliard)*

Branches	1960	1974	1980
Mines	0,4	20,9	10,6
Huilleries	4,2	10,2	0,6
Energie	1,9	5,6	11,6
Autres industries	6,9	27,6	86,5
- Alimentaire	3,8	6,6	33,2
- Conserverie de poisson	0,2	1,6	5,3
- Farine	1,4	1,6	3,7
- Sucre	0,2	0,4	11,4
- Tabacs, Boissons	2,0	4,7	4,5
Autre Alimentaire		8,4	
Textiles	0,9	6,4	10,4
Chaussures	0,6	1,7	2,1
Bois, Papier, Imprimerie	0,3	1,3	4,8
Chimie	0,6	6,7	10,0
Métallurgie, Machines	0,4	2,8	5,6
Matériel de construction			4,0
Autres		13,3	12,0
Total	13,6	67,9	116,9

Source : Direction de la statistique, 1980.

Cette situation a souvent été conflictuelle et l'arbitrage de la répartition est allé dans le sens de l'exportation au détriment de la transformation industrielle. C'est ainsi que des huilleries comme la SEIB ont souvent été en situation des sous-utilisation. On peut d'ailleurs noter que les problèmes d'approvisionnement ont pesé de tout leur poids dans les «surcapacités» même si certains lient ce phénomène uniquement à l'éclatement de l'ex-AOF.

Il n'est pas théoriquement interdit aux produits industriels sénégalais de s'implanter sur les marchés extérieurs sur la base de la valorisation industrielle des ressources locales. Mais il faudrait pour cela que l'industrie fasse l'objet d'une stratégie globale de réhabilitation, depuis la rupture des goulots d'étranglement interne jusqu'à l'action marketing sur les marchés porteurs. Les progrès en matière commerciale et d'implantation d'entreprises ont démodé l'idée d'un marketing industriel passif. Les entreprises dynamiques ont tendance non seulement à modeler leur environnement mais encore, partant de là, à créer aussi leur propre marché. L'action de développement économique, par son attitude concertée dans la structuration, tend à créer le

pouvoir d'achat là où il n'existe pas. Il appartient aux entreprises de créer le «vouloir d'achat» en agissant sur la qualité des produits, quels que soient les marchés sur lesquels elles décident de s'implanter. Certes, le problème des surcapacités entraîne des coûts de maintenance élevés d'un équipement obsolète, qui restreignent la disponibilité financière des entreprises. Mais ce problème relève d'une logique de gestion et ne saurait en aucun cas accrédi-ter l'idée d'un repli absolu vers une économie constituée de petites et moyennes entreprises seulement, entreprises souvent incapables de moduler leur environnement. A moins de doter de l'extérieur, les petites et moyennes entreprises des organes essentiels à leur fonctionnement: organes qu'elles ne peuvent acquérir elles-mêmes du fait de leur taille.

Nous ne prétendons pas ici, en aucun cas, faire l'apologie des grands projets industriels. Il s'agit simplement de ramener les problèmes à leurs véritables dimensions, parce que, bien souvent, des réponses à implications multiples ont été apportées à des problèmes ponctuels relevant d'une conjoncture déterminée. Malheureusement, ces implications, parfois néfastes, étaient rarement prévisibles... et ont souvent entravé la logique des politiques d'industrialisation.

Il est cependant évident que la question de la contrainte d'un marché intérieur exigu a longtemps retenu l'attention des décideurs sur la maintenance d'un appareil productif devenu encombrant et obsolète. Par ce biais, ce qui a simplement été sacrifié c'est l'investissement en capacité et en productivité. Ce freinage des investissements réels actualise l'obsolescence des équipements existants qui se traduit par des coûts de maintenance et/ou de consommation énergétique élevés (l'énergie est rare et chère au Sénégal) et partant, par un manque de compétitivité.

Cette conjugaison de causes semble expliquer en partie et aujourd'hui, pourquoi l'expansion industrielle mesurée en termes de croissance industrielle, semble bloquée depuis les alentours de l'an 1976 (tableau 22).

Il semble d'ailleurs, qu'en dehors des scénarios d'ajustement prévus avec le concours de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire international, l'on doive s'attendre à ce que l'ensemble du secteur industriel connaisse une régression de 2% par année, conséquence du déclin des huileries, de la construction, de l'énergie et du raffinage.

8.3. Problèmes de l'industrie

L'industrie sénégalaise souffre de deux types de problèmes: des problèmes d'ordre technique découlant de sa propre gestion et des problèmes relevant d'un environnement économique et institutionnel médiocre et contraignant.

8.3.1. Problèmes d'ordre technique

D'une manière générale, l'industrie sénégalaise a fort à faire avec la maîtrise des coûts à quelques exceptions près. Parfois, ces coûts sont simplement ignorés. C'est le cas par exemple des augmentations de la consommation d'électricité due aux nombreuses périodes d'arrêt. Il faut dire que cette pratique dépend en large partie à l'organisation du travail.

L'appareil productif est en général surdimensionné et entraîne des coûts de maintenance élevés. Du reste, certains équipements sont obsolètes, voraces en énergie, à côté des frais de maintenance qu'ils occasionnent. Très peu d'efforts de recherche, à part l'Ecole Nationale Supérieure Universitaire de Technologie et l'ISRA liés à quelques entreprises. On peut aussi relever la pléthore quasi-ordinaire du personnel due en bonne partie à la rigidité excessive de la législation du travail. Cette dernière est du reste, en train d'être corrigée. Mais en attendant, elle décourage la création d'emplois là où l'investissement productif peut encore se faire.

Parce que d'une manière générale, l'environnement économique et institutionnel actuel, loin de pouvoir prétendre favoriser l'investissement et l'innovation technologique, en participant au renforcement des opportunités économiques existantes, reste plutôt un frein à la croissance.

Et d'une certaine manière, certains problèmes d'ordre technique que connaissent les entreprises industrielles prennent leur source dans l'incapacité de l'environnement économique à créer des structures de compétitivité et des structures de viabilisation.

Dire, des mécanismes tels que la subvention à l'exportation et la protection effective, hormis leurs défauts de fonctionnement ont crée une situation de «rentabilité artificielle» (rente économiquement non défendable) et une mentalité d'assistés qui n'a pas encouragé les entrepreneurs à opérer les renouvellements technologiques nécessaires à leur survie dans un univers très concurrentiel, toutes choses égales par ailleurs.

Au moment où, avec les programmes d'ajustement structurel, se pose la question d'une libéralisation plus poussée et par conséquent d'une suppres-

sion des avantages, ce n'est pas seulement les « nouveaux investissements » (?) qui aurait du mal à se faire : la survie même des entreprises existantes est en question.

8.3.2. Contraintes d'ordre général

Une véritable politique de développement consiste plutôt à créer des conditions d'exercice de l'activité économique telles que les entreprises peuvent être viables sans bénéficier d'une situation de rente extraordinaire.

Il nous semble que les masses d'argent qu'on a utilisé ici et là pour combler les déficits, les subventions à l'exportation, les subventions indirectes et les manques à gagner fiscaux auraient plutôt mieux servi en finançant des structures de viabilisation et des structures de compétitivité.

Par structures de compétitivité, nous entendons l'ensemble des éléments qui permettent de faire baisser les prix de revient de l'activité industrielle. Dans le cas du Sénégal, ces facteurs sont connus.

On peut citer en exemple l'eau industrielle, l'énergie électrique, les combustibles, les carburants, les taux d'intérêts élevés pratiqués par les banques locales, les télécommunications, le fret physique intérieur etc...

Ces facteurs sont beaucoup trop chers par rapport à la moyenne internationale. Dans le cas de l'énergie électrique par exemple, on peut noter la chose suivante : la centrale de Bel Air intègre dans ses coûts et par conséquent dans ses prix, une quote part non négligeable de frais de maintenance d'un appareil obsolète...

Il nous semble plus logique de réduire les subventions et d'affecter les montants ainsi dégagés à la rénovation de son appareil productif, ce qui permettrait d'abaisser sensiblement le coût de l'énergie facturée aux entreprises et ce, d'autant plus que l'énergie peut représenter jusqu'à 35% de la valeur ajoutée de certaines entreprises.

D'une manière générale, en agissant sur les éléments qui déterminent les coûts des facteurs, certaines entreprises peuvent devenir rentables et payer des impôts par le biais d'une fiscalité normale qui permettrait de redresser la situation compromise des finances publiques.

S'il faut être attentif au fait qu'une suppression brutale des subventions directes ou indirectes peut de suite créer des difficultés aux entreprises et alimenter une tension sociale déjà à son comble, un plan de financement de structures de compétitivité peut être trouvé avec les bailleurs de fonds institutionnels. Il n'y a aucune raison que l'on y parvienne pas : des fonds continuent encore à être mobilisés pour des objectifs moins déterminants par rapport à la survie de l'appareil industriel !

A notre avis, bien plus que des forums sur la tentative de vendre du « made in Sénégal » trop cher, beaucoup trop cher, un atelier de réflexion sur les structures de compétitivité pouvant donner lieu à une stratégie d'action immédiate serait à mettre sur pied sans délais.

Par structure de viabilisation, nous entendons des structures de compétitivité à long terme conjuguées avec la faculté de créer des externalités tangibles pouvant servir de « déclic » à l'anticipation des acteurs de la vie économique. La mise en place de telles structures interpelle la position de l'Etat et des institutions de développement dans leurs rôles d'agent de développement. Ces structures touchent aussi bien les infrastructures physiques qu'institutionnelles. Cela dit, elles ne peuvent se concevoir ex-nihilo : le voudrait-on, l'on ne saurait pas par où commencer tant il y a à faire...

Donc leur mise en place, doit procéder d'une approche structurelle selon un fil conducteur bien précis.

Comme nous le verrons, elle devra être partie intégrante des « stratégies d'interfaces » globales qui dans leur procès feront apparaître des contraintes bien déterminées : ainsi localisées et définies, il sera alors plus aisé de les faire « sauter ».

Avant d'aller dans le détail de ces « réformes » à entreprendre, il convient de relater brièvement les politiques d'industrialisation et d'en faire un rapide bilan.

CHAPITRE 9

Les politiques d'industrialisation

Les problèmes soulevés au chapitre précédent ne manqueront pas, nous l'espérons, d'éveiller la curiosité du lecteur en ce qui concerne les politiques d'industrialisation menées au Sénégal depuis l'indépendance politique.

Le présent exposé a pour but d'examiner les différents instruments mis en oeuvre pour la promotion de l'industrie au Sénégal. On pourra alors s'interroger sur les limites de tels instruments et probablement mieux comprendre les éléments déterminant le plafonnement de la croissance industrielle et de la sclérose du tissu industriel existant.

9.1. Politiques et stratégies d'industrialisation

Depuis 1960, les politiques d'industrialisation sont orientées par *les Plans quinquennaux de Développement Economique et Social*.

Les objectifs assignés à l'industrialisation dans la stratégie globale de développement peuvent être résumés comme suit :

- la consolidation de l'indépendance économique du pays;
- la satisfaction des besoins essentiels;
- la création d'emplois.

Ces trois objectifs majeurs reviennent constamment dans les quatre principales stratégies d'industrialisation que le pays a jusqu'ici connues :

- la substitution des importations;
- le développement de la petite et moyenne entreprise;
- le développement des industries d'exportation;
- l'intégration inter-sectorielle.

Ces quatre stratégies se chevauchent dans le temps, même si la substitution des importations est apparue la première. Et, jusqu'ici, bien plus que leur esprit, leur application développe des thèmes contradictoires par

rapport aux objectifs de l'industrialisation (sus-mentionnés) si elles ne se gênent pas mutuellement. Nous reviendrons sur ce problème.

Il faut noter que, jusqu'à une époque très récente, l'Etat sénégalais « s'est senti obligé » d'être à la fois concepteur et exécuteur de la politique d'industrialisation en tant que principal agent économique. Cela s'est concrétisé par la création d'un secteur industriel « fort » et diversifié (chapitre 9).

En plus des « *nécessités* » de la stratégie d'accumulation et d'intermédiation décrite dans la première section de la présente partie, on peut ajouter certains éléments pour cerner la base conceptuelle du secteur public industriel au Sénégal¹. Il s'agit :

- 1) de donner au gouvernement le contrôle des activités économiques-clés, telles que les mines (les phosphates représentaient 30 % des exportations totales en 1981), les huileries et autres industries liées à la transformation de l'arachide (45 % des exportations), les services d'utilité publique, la pétrochimie, l'énergie, l'approvisionnement en eau;
- 2) d'augmenter la part du capital domestique dans le financement du secteur industriel moderne - On en espère l'augmentation du nombre des « managers » africains dans le secteur;
- 3) promouvoir le développement de secteurs nouveaux comme le tourisme, la transformation industrielle du coton, de sucre - secteurs dans lesquels les entreprises privées brillaient par leur absence;
- 4) d'attirer le capital étranger et de faciliter le transfert de technologie;
- 5) d'obtenir plus facilement des prêts et de l'aide au niveau de la coopération bilatérale et multilatérale;
- 6) de maximiser les gains à l'exportation;
- 7) de promouvoir la petite et moyenne entreprise sénégalaise;
- 8) de donner plus de flexibilité à la gestion des entreprises publiques.

D'une manière générale, on peut écrire que l'intervention du gouvernement dans le secteur public s'est formellement orientée dans deux directions :

- un contrôle direct par la détention de la majorité ou de la totalité du capital-actions;
- des stimulants (intervention indirecte) à l'augmentation des investissements dans l'industrie.

Nous reviendrons assez largement sur les instruments de l'intervention indirecte mais on peut d'ores et déjà déterminer l'ampleur de l'intervention directe qui est, du reste, présente, quelle que soit la stratégie d'industrialisation en question.

1. ONUDI, *Expérience sénégalaise dans le domaine des entreprises publiques*, 1981.

Donc, jusqu'en 1983², le secteur public comptait 86 entités détenues entièrement ou en majorité par le gouvernement. Ce dernier détenait, dans le même temps, un portefeuille de participation minoritaire sur une centaine d'autres entreprises. Ces données concernent tous les secteurs d'activité.

Les unités du secteur parapublic peuvent être répertoriées en trois groupes :

- les établissements publics;
- les sociétés nationales;
- les sociétés d'économie mixte.

Les établissements publics sont en général à but non lucratif et ne sont pas constitués en sociétés par actions. Leur budget est déterminé et directement alimenté par le Ministère des Finances. En général, ils ne s'intéressent pas à des activités industrielles.

Les sociétés nationales sont des sociétés par actions dont le capital est détenu à 100% par le gouvernement et/ou les municipalités. La plupart d'entre elles sont reconnues d'utilité publique, qu'elles travaillent dans le secteur industriel ou non.

Les sociétés d'économie mixte sont des entités dans lesquelles le gouvernement détient au moins 50% des parts, le reste étant détenu par des investisseurs privés. On peut noter par exemple de grandes huileries telles que la SONACOS ou la SEIB et les mines (compagnies des phosphates de Taïba et de Thiès).

Cela dit, quelles sont les différentes stratégies d'industrialisation initiées, depuis l'indépendance, par les gouvernements sénégalais ?

9.1.1. La stratégie de substitution des importations

Il s'agissait clairement de fabriquer, sur le sol national, une partie des biens manufacturés traditionnellement importés, pour limiter, à terme, la dépendance du pays à l'égard des fournisseurs étrangers.

Sur le strict plan du marketing, ces produits ont passé leur test-marché. Donc, le pays pouvait faire l'économie de frais d'études de marchés qui sont non seulement très coûteuses mais qui, encore, requièrent des techniques très sophistiquées et une certaine ressource humaine que ne pouvait pas encore nécessairement fournir l'appareil de formation.

Donc, créer des emplois par ce biais ne semblait pas dépourvu de toute rationalité.

2. Le désengagement de l'Etat (privatisation) est en cours, suite au Plan de Redressement Economique et Financier (PREF) établi en conjonction avec le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale, dans le cadre des Programmes dits d'Ajustement Structurel.

La stratégie s'est donc focalisée sur l'industrie alimentaire, les textiles et l'habillement, l'industrie des machines, la métallurgie, l'électricité, l'équipement agricole, l'industrie du bois, la chimie, le raffinage du pétrole, les engrais et les matériaux de construction.

9.1.1.1. *L'intervention directe*

Dans ce contexte - la substitution des importations - l'on n'a pas assisté, de la part de l'Etat sénégalais, à la création de sociétés nationales ad hoc. L'Etat a simplement participé à la création ou a pris des parts majoritaires dans des sociétés d'économie mixte impliquées dans la stratégie. Voici quelques exemples de création d'industries de substitution d'importation :

La SIES (Société Industrielle d'Engrais du Sénégal) a été conçue en 1962 pour la production d'acide phosphorique, d'acide sulfurique, de « super-phosphates » et d'engrais. la production n'a commencé qu'en 1967.

La SIV (Société Industrielle du Vêtement) a été créée en 1961, avec une participation du gouvernement de 80%. L'objectif poursuivi était d'approvisionner le marché local à des prix compétitifs, pour limiter les importations.

La SERAS (Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal) était conçue (en 1963), comme un maillon d'intégration entre l'élevage et l'industrie du cuir (principalement). Elle avait un monopole d'achat auprès des éleveurs et devait approvisionner des industries comme BATA.

La SISCOMA a été créée en 1961 pour la production de matériel agricole. Au début, la participation du gouvernement était de 43%. Jusqu'en 1980, l'entreprise travaillait à 60% de sa capacité productive et 30% de sa production était destinée au marché de l'Afrique de l'Ouest francophone. La compagnie a été dissoute en 1980 et remplacée par la SISMAR (Société Sénégalaise de Matériel Agricole et de Représentation) dans laquelle le gouvernement ne détenait plus que 15% des parts.

On peut encore noter le cas de la SAR (Société africaine de raffinage) créée en 1963 avec 10% de parts à l'Etat et celui de BERLIET, une entreprise d'assemblage de véhicules de transport.

9.1.1.2. *Les stimulants indirects*

On peut relever trois stimulants majeurs pour la substitution des importations :

1. le premier code des investissements (22 mars 1962);
2. la protection effective;
3. le code des investissements réformé (mai 1965).

a) Le premier code des investissements

Ce code a largement été inspiré par les instruments de mise en valeur coloniale, particulièrement ceux utilisés sur la période 1953-1956.

D'une manière générale, le code offrait deux régimes fiscaux :

- le régime prioritaire ;
- le régime conventionné.

Le régime prioritaire s'adressait aux entreprises disposées à investir un minimum de 100 millions de FCFA ou de créer un minimum de 100 emplois permanents pour les Sénégalais. Le régime conventionné s'adressait plutôt à de petites entreprises investissant au minimum 1'000'000, investissement étalé sur trois ans au plus.

On peut noter deux types d'avantages distincts pour les deux régimes en général :

- Exonération d'impôt sur les bénéfices, pour les cinq premières années d'implantation. Cet avantage s'étend sur huit premières années pour les entreprises situées en dehors de la région du Cap-Vert.
- Exonération des frais administratifs (frais relatifs à l'implantation; exonération de taxes sur le chiffre d'affaires et exonération de droits de douane sur les biens d'équipement et les matières premières importés).

Il faut encore noter que les entreprises soumises au régime conventionné bénéficient de la «non-rétroactivité» des nouvelles politiques fiscales sur une période de trente années après leur création.

b) La protection effective

Il s'agit de protéger des industries naissantes. C'est ainsi que :

- sont prohibées les importations de sucre, d'allumettes, de certains types de chaussures, de ciment, de certains tissus;
- est obligatoire une autorisation préalable à l'importation de certains biens tels que les tissus en coton, le blé, les accumulateurs électriques (1,5 V), les tomates, etc.;
- sont contingentes les importations de savons et de détergents.

c) Le code des investissements réformé

En résumé, la «barre» a été abaissée pour certaines exigences. Par exemple, le minimum requis pour l'investissement en régime prioritaire est tombé à 40 millions de FCFA.

Comme nous le verrons dans le bilan de stratégies, l'industrialisation par substitution d'importation a simplement déplacé les axes de dépendance du pays.

9.1.2. Le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)

Cette stratégie a été promue pendant le troisième plan de développement (1969-1973). La plupart des stimulants opèrent encore actuellement.

9.1.2.1. L'intervention directe

L'intervention directe diffère ici sensiblement de celle qui prévaut dans la stratégie de substitution des importations. Deux structures de base ont été expressément mises en place: la SONEPI et la SOFISEDIT.

a. LA SONEPI (Société Nationale d'Etudes et de Promotion Industrielle) est une société nationale. Elle a été créée en 1968 mais n'a été opérationnelle qu'au cours du troisième plan. Ses activités peuvent être résumées ainsi:

- des études de faisabilité pour les investisseurs potentiels, qui englobent des phases diverses, depuis les études de marché jusqu'à l'organisation de l'entreprise;
- la recherche d'investisseurs potentiels et de sources de financement.
- la formation de Sénégalais dans le « management » des industries.

Ce dernier objectif a donné naissance à deux structures financières au sein de la SONEPI

1. le fonds de participation et
2. le fonds de garantie.

Le premier permet à la SONEPI de prendre des parts dans le capital de la PME. Ces parts seront normalement cédées à des investisseurs nationaux lorsque l'entreprise est reconnue viable.

Le second permet à la SONEPI de garantir des prêts contractés par la PME

b. LA SOFISEDIT (Société Financière Sénégalaise pour le Développement de l'Industrie et du Tourisme). La SOFISEDIT doit jouer un rôle important dans le financement des PME par des prêts et/ou des prises de participation dans le capital.

9.2.2.2. Les stimulants indirects

La PME est encouragée par trois stimulants majeurs; si les deux premiers sont à caractère fiscal, le troisième relève plutôt d'une base infrastructurelle.

a. Le code des Investissements de 1972

Ce code révèle les conditions suivantes:

- le nombre d'emplois dont la création est requise passe de 40 à 50;

- la durée de «non-rétroactivité» de nouvelles mesures fiscales pour les entreprises en régime conventionné tombe de 30 à 20 ans;
- des mesures sont promues, aux fins de favoriser l'utilisation des matières premières locales et des biens d'équipement locaux dans les processus industriels. L'exemption de droits de douane à l'entrée de matières premières passe de 5 à 3 ans. Cependant, les 5 ans sont maintenus pour les pièces de machines.

On peut noter (on y reviendra), que le Code des Investissements de 1972 devait corriger des distorsions induites par la stratégie de substitution des importations dont les stimulants ont rendu moins attractif le biais vers la constitution de petites et moyennes entreprises pouvant valoriser les ressources locales et soutenir l'intégration de l'économie nationale.

b. Le mini Code des Investissements

Ce code tente encore de renforcer les avantages à créer une PME. Par exemple, une PME qui investit un minimum de 5'000'000 de FCFA bénéficie des avantages suivants :

- exonération des frais administratifs lors de la création;
- exonération de droits de douane pour les biens d'équipement importés;
- exonération d'impôt sur le chiffre d'affaires et sur les bénéfices, pour une certaine période de temps;
- exonération de droits de douane sur les pièces de machines importées pour le remplacement de celles qui sont défectueuses.

c. Stimulants «stratégiques»

L'acquisition de terrains industriels est facilitée pour la PME. Des prix «spécialement bas» sont pratiqués pour l'approvisionnement en eau industrielle et en électricité. Il s'agit des éléments les plus importants.

On peut aussi noter l'importante protection effective dont jouit la petite et moyenne entreprise pour la commercialisation de ses produits.

Le Gouvernement sénégalais ne prend pas de participation directe dans le capital des PME. Mais il s'assure de leur facilité d'emprunt en prenant des parts dans le capital de certaines banques commerciales.

On ne saurait cependant être complet sur la promotion des PME sans donner quelques éléments de l'assistance technique dont elles peuvent jouir, en même temps que le secteur informel.

9.1.2.3. Assistance technique aux PME et au secteur informel

L'ONUDI et la République Fédérale d'Allemagne soutiennent largement la SONEPI qui n'est pas, du reste, la seule structure d'assistance aux PME.

D'autres institutions gouvernementales participent directement et/ou indirectement à la promotion des PME. On peut en citer quelques exemples :

- LA SOSEPRA (Société Sénégalaise de la Promotion de l'Artisanat) a remplacé l'Office sénégalais de l'Artisanat (OSA) dissout en 1976. La SOSEPRA gère le village artisanal de Soubmedionne et participe activement à la promotion de ses produits;
- LA SONAGA (Société nationale de garantie et d'assurance des crédits) a modifié ses statuts en 1980 pour étendre ses activités à toutes les opérations de crédit, y compris le financement des PME et du secteur informel. Son capital est de ce fait passé de 164 millions de FCFA à 923,5 millions de FCFA.
La SONAGA offre une garantie de 50% pour les prêts consentis par les banques commerciales aux petites et moyennes entreprises.

Les PME bénéficient, à proprement parler, d'une assistance technique essentiellement axée sur la formation professionnelle. Quelques centres de formation professionnelle peuvent être mentionnés :

- Les CEMT (Collège d'Enseignement Moyen Technique) sont orientés vers la technologie. Une structure similaire existe mais à un niveau plus élevé (Institut Universitaire de Technologie IUT). Cependant, la création de CEMT, née de la réforme de 1971, a voulu combler un vide: le Sénégal possède des gestionnaires, des ingénieurs, mais accuse une carence notoire en ouvriers spécialisés et en personnel intermédiaire qualifié.
- Les écoles supérieures techniques existent depuis longtemps au Sénégal. Cependant, elles n'étaient pas encore arrivées à apporter une réponse appropriée aux exigences du secteur industriel.

D'une manière générale, au Sénégal, il n'existe quasiment pas d'intégration entre la formation et le secteur productif.

Actuellement, la politique du gouvernement va dans le sens de renforcer ces relations: faire que les « produits » de l'éducation et de la formation correspondent aux besoins des utilisateurs. C'est un pari difficile. Par exemple, le gouvernement a créé le Centre de qualification professionnelle (C.Q.F.) mais ce dernier a échoué dans l'établissement des contacts avec des employeurs. Il semble que ces derniers sont en désaccord avec la nature et la qualité de la formation dispensée par le centre.

La question de l'intégration se pose avec acuité.

- On peut encore noter l'existence d'un centre de formation artisanale créé depuis 1963 où l'on peut apprendre divers métiers.

9.1.3. La promotion des industries d'exportation

La stratégie de promotion des industries tournées vers l'exportation occupe actuellement une place très importante dans la politique industrielle. Elle a été initiée pendant le quatrième plan de développement économique et social.

Il faut noter que certains éléments de stratégie industrielle, qui avaient été abandonnés dans le cadre des stratégies précédentes, reviennent en force.

Par exemple, toute la stratégie d'intervention publique directe repose sur des prises de participation.

9.1.3.1. L'intervention directe

Le gouvernement justifie l'intervention directe par la carence de moyens financiers nécessaires au développement de ce type d'industries. En fait, « l'absence d'épargne privée domestique oblige le gouvernement à remplacer les investisseurs privés sénégalais et étrangers ».

Cependant, le gouvernement entend revendre avec bénéfice ses parts aux investisseurs privés, dès que les entreprises deviennent viables.

Cette stratégie a conduit le gouvernement à détenir 28,5% des parts sociales de la MIFERSO, 50% de IRASENCO (Société Irano-Sénégalaise de Pétroles des Mines, détenue à 50% par le gouvernement Iranien), 50% dans les compagnies de phosphates (Thiès et Taïba). Il détient aussi des parts importantes du capital de la S.N.T.I.

9.1.3.2. Les stimulants indirects

Ces stimulants sont plutôt d'ordre fiscal. A ce titre, l'initiative la plus remarquable reste la création de la Zone Franche Industrielle de Dakar (ZFD).

La zone a été créée en 1974 et ses objectifs peuvent être sommairement résumés ainsi :

- le gouvernement souhaite attirer les investisseurs dans le domaine des industries non seulement tournées vers l'exportation mais qui présentent encore un fort taux d'utilisation de main-d'œuvre. En même temps, ces industries doivent valoriser les ressources locales du pays dans un processus de transfert de technologie.

Les objectifs ainsi définis visent naturellement des industries qui étaient implantées dans les pays développés, en important une bonne partie de leurs intrants.

Ces entreprises sont pénalisées par :

- des coûts de transport des matières premières,

- des problèmes liés au contrôle de qualité des matières premières importées,
- des coûts salariaux renchérissés par un syndicalisme de plus en plus pressant et « contraignant », pour ne citer que certains éléments pouvant inciter au redéploiement industriel.

Cependant, les « facilités » accordées par la ZFID visent pratiquement la transformation (ou « l'achèvement ») de produits semi-manufacturés (électronique, optique, etc.) qui pourrait jouir de l'utilisation de facteurs de production locaux « bon marché » tels que la main-d'œuvre, l'eau industrielle, l'électricité, la maintenance, etc.).

Certains stimulants ont été « spécialement conçus pour atteindre les objectifs de ce type d'industrialisation » :

- l'exonération de droits de douane pour une période de 25 années,
- la disponibilité de services, d'énergie, d'eau à meilleur marché que pour le reste de l'industrie,
- moyens de communication par satellite à des prix considérablement réduits (par rapport aux prix que payent d'autres utilisateurs),
- des entreprises situées dans la zone franche peuvent bénéficier des avantages offerts par l'appartenance du Sénégal à la CEAO³, en plus des facilités liées aux accords CEE-ACP⁴, des privilèges accordés par la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement) et des exceptions accordées par le GATT (Accord général sur les Tarifs de Douane et le Commerce),
- les bénéfices réalisés dans la zone et les salaires payés par les entreprises de la zone peuvent être transférés sans limite à l'étranger,
- le loyer des terrains est relativement bas : 325,75 francs par m² (on peut noter, à titre comparatif, qu'en ville de Dakar, le terrain est évalué, en moyenne, à 8000.- FCFA le m² pour les baux à 99 ans et l'achat). Il faut noter que les terrains dont dispose la ZFID peuvent accueillir en moyenne 250 entreprises.

La promotion de la ZFID, soutenue par l'ONUDI et le PNUD, a établi des bureaux à Paris, New York et Tokyo.

Les conditions requises à l'origine, pour l'implantation en ZFID peuvent être résumées comme suit :

- un investissement minimum de 250 millions de FCFA;
- la création de 150 emplois permanents (cadres et ouvriers) dans un délai maximum de 2 années.

3. CEAO : Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest.

4. Accords de Lomé, entre la Communauté Économique Européenne et les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Le point le plus connu de ces accords est la création du STABEX (stabilisation des recettes d'exportation), instrument de compensation que les pays ACP souhaitent étendre à toutes leurs exportations.

Il faut noter, comme nous le verrons, que l'échec de la ZFID a entraîné la révision de ces conditions en 1979. Aujourd'hui, il s'agit d'avoir un projet viable pour obtenir l'agrément.

9.1.4. La valorisation des ressources locales

Cette stratégie est déjà vieille (les huileries sont quasiment les premières industries connues au Sénégal). Mais l'impasse rencontrée dans la valorisation des ressources locales a conduit le gouvernement à revoir les éléments de la stratégie au cours du cinquième plan de développement (1977-1981).

Cette stratégie est aussi en cours actuellement.

9.1.4.1. L'intervention directe

Le gouvernement participe directement au capital de certaines entreprises pouvant être impliquées :

- une nouvelle huilerie a été créée à Diourbel (proximité de la production arachidière) pour remplacer PETERSEN (Dakar) et les anciennes installations de la SEIB (Diourbel). La capacité nouvelle est portée à 200'000 tonnes;
- injection de fonds publics dans la SAR (Société Africaine de Raffinage) et la SOCOCIM (cimenterie) pour augmenter la capacité de production;
- injection de fonds publics dans le textile, notamment avec la création d'une usine nouvelle: la SOTEXKA, qui doit être intégrée à la filière du coton pour un investissement de 14 milliards de FCFA et dont on attend la création de 1'600 emplois;
- création des ICS (industries chimiques du Sénégal) supposées valoriser le phosphate. Les ICS sont financées par les gouvernements sénégalais, indien, camerounais et ivoirien et ont plutôt une vocation exportatrice.

9.1.4.2. L'intervention indirecte

La relance de la stratégie intervient dans un climat de crise financière publique. Cette situation a entraîné l'intervention du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Ces programmes visent, entre autres, à réduire le train de vie d'un Etat incapable d'assurer le paiement de sa dette extérieure et à restaurer une « fiscalité plus cohérente pouvant aussi assurer à l'Etat des ressources qui lui font défaut.

Dans ce contexte, la «générosité fiscale de l'Etat doit être réduite, surtout que les «largesses» du passé n'ont pas réellement permis d'élever le niveau de l'emploi par les investissements attendus.

Ces considérations font que le nouveau code des investissements est devenu plus sévère quant aux conditions d'agrément et veut limiter les «pertes fiscales» de l'Etat.

C'est ainsi que :

- pour les entreprises en «régime prioritaire» un minimum de 200'000'000 de FCFA d'investissement est requis. Cet investissement devra être réalisé pendant les cinq premières années. Et, pendant la première année, 150 postes de travail doivent être créés;
- pour les entreprises en «régime conventionné», un investissement minimum de 1'000'000 de FCFA est requis, mais l'exemption fiscale se fait sur cinq ans pour les entreprises implantées dans la région du Cap-Vert et sur huit ans pour les entreprises désireuses de s'implanter dans les autres régions.

Le code de 1978 est donc plus préoccupé par la création d'emplois et la décentralisation.

Il faut d'ailleurs noter que ces conditions ne concernent pas seulement les entreprises industrielles.

Cependant, le code de 1978 a été modifié en 1981.

9.1.4.3. Les codes de 1981

De nouveaux codes des investissements ont vu le jour en 1981. Il s'agit du «Grand Code» et du «Petit Code». Leur objectif consiste à réduire les coûts fiscaux à long terme des stimulants indirects; améliorer l'efficacité de l'administration; et promouvoir aussi bien les grands projets que la PME. Les exonérations de droits de douane sur les matières premières, sur une large période de temps, ont été supprimées. Une prime à la valeur ajoutée de 20% sur l'augmentation du volume des salaires payés par les entreprises (durée de 9 ans) leur a été substituée.

Les codes de 1981 ont introduit la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). L'introduction de la TVA s'accommode par ailleurs de déductions «physiques et financières»: les taxes indirectes sur les biens d'équipement et les matières premières peuvent être réduites.

Une telle perspective permet l'intégration industrielle en éliminant le système des taxes en cascades qui a, jusqu'ici, notoirement affecté l'investissement industriel. L'objectif visé est aussi l'augmentation du volume des investissements.

En fait, la stratégie de valorisation des ressources locales se veut intégrante. Si la filière de l'arachide peut montrer des signes d'intégration, celle du coton est réellement très désintégréée. Cela a amené le gouver-

nement à adopter quelques mesures qui visent à consolider et à promouvoir l'intégration de l'industrie textile avec la culture du coton.

Une attention particulière est prêté à l'industrie textile, depuis que le gouvernement a compris que cette dernière pouvait favoriser la création d'emplois.

En effet, de par sa structure, l'industrie textile est plutôt fortement utilisatrice de main-d'œuvre.

Cependant, elle a jusqu'ici accusé beaucoup de problèmes. Le volume des emplois dans la branche a chuté de 40% entre 1977 et 1980, à cause (entre autres) du protectionnisme du Nigéria (très grand marché) qui s'opère en dépit des accords de la CDEAO (Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest). Cette baisse répond à celle du volume d'activité tombé à 29% pendant la même période.

Face à cette situation, le gouvernement a adopté quelques mesures pour redonner une santé nouvelle à la branche :

- les prix aux producteurs de la fibre de coton ont été augmentés de 16% pendant le 5e plan de développement;
- le gouvernement développe son assistance pour l'intégration entre SOTIBA-SIMPAFRIC, ICOTAF et STS;
- l'exportation de textile peut bénéficier de la subvention à l'exportation offerte par le gouvernement.

CHAPITRE 10

Bilan des stratégies d'industrialisation

10.1. Les transferts

L'industrie sénégalaise a bénéficié d'un important transfert de ressources au cours de ces 25 dernières années, ainsi que le montre le tableau 24.

Ces transferts de ressources proviennent de l'investissement direct, des subventions aux entreprises publiques et parapubliques industrielles, des exonérations d'impôts et de taxes.

En outre, le gouvernement sénégalais a créé, en plus de la prime à la valeur ajoutée et de la « provision pour budget d'équipement », une subvention à l'exportation dont la liste des produits éligibles figure sur le tableau 25 (1983).

Le tableau 26 donne l'ampleur de ces subventions par branche d'activité et le tableau 27 en évalue les coûts fiscaux pour le gouvernement sénégalais.

On peut retenir que les résultats obtenus ne sont pas en rapport avec les moyens engagés, même si, comme nous le verrons plus tard, la subvention à l'exportation a entraîné certaines industries dans ce créneau.

Car, d'une manière générale, l'économie sénégalaise et l'industrie en particulier, sont à la traîne par rapport aux autres nations en développement. la situation s'est graduellement détériorée, comme le montre le tableau 28.

En fait, la croissance industrielle semble bloquée depuis 1976 (tableaux 22 et 28). L'augmentation de la valeur ajoutée industrielle et les changements structurels attendus sont très largement en retard sur l'accroissement du volume des salaires qui, lui-même, ne s'explique que par la rigidité des politiques d'embauche et le maintien d'emplois (à tout prix) non productifs, dans le secteur industriel public (tableau 29).

Chapitre 10

Tableau 24

Distribution sectorielle des investissements réalisés 4e, 5e et 6e plans.

	4e plan 73-77	5e plan 77-71	82&83	84&85	6e plan 81-85
Milliards de FCFA					
Secteur primaire	37,7	62,2	48,0	69,4	117,4
Secteur secondaire	36,6	99,6	92,9	107,6	200,5
Secteur tertiaire	42,7	81,2	38,4	45,0	83,4
Autres	48,6	72,8	43,2	48,0	91,2
Total	165,6	315,6	222,5	270,0	492,5
Milliards de FCFA de 1977					
Secteur primaire	45,6	50,4	27,3	34,8	62,1
Secteur secondaire	44,4	80,6	52,6	53,8	106,7
Secteur tertiaire	52,0	65,56	21,7	22,6	44,3
Autres	58,8	58,6	24,6	24,0	48,6
Total	200,8	255,6	126,5	135,2	261,7
Structure de l'investissement					
	Pour cent				
Secteur primaire	22,7	16,7	21,6	25,7	23,7
Secteur secondaire	22,1	31,6	41,8	39,8	40,8
Secteur tertiaire	25,9	25,7	17,2	18,7	16,9
Autres	29,3	23,0	19,4	17,8	16,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Données de la direction de la Planification. République du Sénégal.

Tableau 25

Produits éligibles pour subventions à l'exportation

Produits d'origine	Code douanier
Conserves de poissons	(18. 04)
Fertilisants	(31)
Textiles et habillement	(50. 51. 53 - 63)
Chaussures	(64)
Agricole	(82 - 01, 84.24 - 84.28, 87.14.02 - 87.14.98)
Liste complémentaire (février 1983)	
Lait concentré	(4.02.29 - 4.02.39)
.....	(2.01.03)

Bilan des stratégies d'industrialisation

Conserves à base de viande	(2.06, 16.01, 18.02)
Poisson fumé ou surgelé	(3.01.01 - 3.01.90, 3.02.10 - 3.02.42)
Confitures et	(17.04)
Farines et couscous	(19.03)
Biscuits	(19.07.01, 10.08.20, 19.08.90)
Conserves de légumes	(20.01 - 20.02)
Conserves de fruits	(20.08)
Eau minérale	(22.01.12)
Nourriture pour animaux	(23.07)
Cigarettes	(24.02)
.....	(40.11)
Cuir	(40.02 - 40.05)
.....	(48.13, 48.14, 48.15, 18.18, 48.21)
....	(73.14, 73.27, 73.31)
....	(73.38, 78.15)
....	(96.01, 96.02)

Source : Banque mondiale, rapport économique sur le Sénégal, 1984.

Tableau 26
Subventions à l'exportation par branche. Nombre de dossiers (1)
(montants en millions de FCFA - Francs courants)

Branches	Années fiscales							
	1981/82(2)		1982/83		1983/84		Total	
	\$DOSS	Montant	\$DOSS	Montant	\$DOSS	Montant	\$DOSS	Montant
Poisson								
Frais(3)	--	--	--	--	581	817.96	581	817.96
Conserves	219	1'373.1	193	1'198.92	189	1'019.83	595	3'591.85
Engrais-								
Phosphates	79	612.2	43	229.14	35	241.95	157	183.29
Engrais	(27)	(433.5)	(18)	(71.03)	(18)	(88.18)	(63)	(529.71)
Textiles	239	327.6	110	217.61	83	110.17	412	655.58
Coton(4)	--	--	8	20.0	23	162.48	29	182.48
Chaussures	57	12.0	92	29.18	49	13.18	198	54.34
Fruits								
Légumes(3)	--	--	--	93	--	20.4	93	20.4
Matériel								
agricole(4)	--	--	4	13.37	2	7.04	8	20.4
Allumettes(3)	--	--	--	--	1	0.86	1	0.86
Total	588	2'325	440	1708.22	1'038	2'393.9	2'072	6'427.12
Branches à								
origine					359	1'547.6	1'435	5'580.82

1) Dossiers approuvés par le Ministère des finances.

Chapitre 10

- 2) Inklus la période 4/81 - 7/81.
 3) Poisson frais, fruits et légumes et allumettes sont éligibles à la subvention depuis 1983/84.
 4) Eligibles à la subvention mais ne l'ont pas utilisée en 1981/82.

Source : Estimation du Ministère des finances.

Tableau 27
Subventions à l'exportation
 (montant en millions de FCFA - francs courants)

Année fiscale	Montants budjetés	Montants engagés
1981/1982 1)	0,22	2,325
1982/1983	1,374	1,71
1983/1984	1,23	2,39
1984/1985	1,25	5,00 2)

- 1) durant la période avril 81-juin 81, puisqu'il n'y a pas eu d'allocation budgétaire en février 1981.
 2) estimé.

Source : Données du Ministère des finances.

Tableau 28
Taux de croissance comparés (prix constants en 1975)

	Période	Sénégal	Afrique	Pays en développement
Produits manufacturés	1965-75	4,6	6,8	7,9
	1976-81	-3,7	6,6	5,2
	1965-81	3,3	6,4	7,2
Valeur ajoutée manufacturière par tête d'hab.	1965-75	1,3	4,0	5,2
	1976-81	-6,1	3,5	2,7
	1965-81	0,3	3,5	4,6

Source : UNIDO, Statistics and Survey Unit.

10.2. Croissance et changements de la structure de l'industrie

En 1974, une étude du BIT¹ donnait une évaluation du secteur industriel au Sénégal. L'étude révéla que 250 des 1409 entreprises du secteur moderne (le compte excluait l'artisanat et les activités de maintenance) étaient plutôt classées industrielles. La diversité de l'industrie sénégalaise pouvait être appréciée comme suit:

- alimentaire: 49 entreprises totalisant 43% de la production industrielle totale;
- textile: 28 entreprises pour 10% de la production industrielle totale;
- chimie: 27 entreprises;
- métallurgie et machines: 25 entreprises pour ne citer que quelques branches.

La structure de la production industrielle a probablement été remaniée depuis. Cependant il faut remarquer que les activités minières restent très importantes (phosphates surtout) et totalisent à elles seules 16% de la production industrielle. Il en va de même pour l'eau et l'énergie (10% de la production industrielle). Ces branches (mines, eau, énergie) n'ont pas retenu notre attention. En effet si leur rôle stratégique est déterminant, leur prise en compte dans l'appréciation de changements structurels fondée sur des évaluations quantitatives (production industrielle, valeur ajoutée,...) risque de nous induire en erreur. Ce sont les manufactures proprement dites (voir classification ISIC) qui rendent effectivement compte des évolutions structurelles et de la croissance.

L'industrie sénégalaise est bien dominée par la production alimentaire comme le montre les tableaux 30 et 31. Ceci est bien le résultat des effets conjugués de la valorisation des ressources locales et de la substitution des importations. Témoins, les huileries qui revendiquent à elles seules 13% de la production industrielle totale (tous secteurs confondus) et 10,6% de la valeur ajoutée manufacturière totale. Cependant, ces dernières accusent des surcapacités notoires qui rendent difficilement compréhensibles les efforts tendant à en augmenter les capacités productives. Les problèmes de croissance rencontrés par l'huilerie et les activités connexes ne se sentent probablement pas au niveau de la dimension du capital productif. Bien plus, ils relèvent du mode d'intégration à l'économie arachidière, de l'environnement structurel du secteur et de ses problèmes techniques, de la compétitivité des facteurs de production, des contractions de la demande aussi bien

1. BIT: Politique et stratégie d'industrialisation en Afrique: Effets sur l'emploi et la distribution de revenus. - 1976.

domestique qu'internationale, du sens des arbitrages que rendent les pouvoirs publics entre l'exportation du « produit primaire » et de la valorisation industrielle ainsi que des problèmes de management pour ne citer que ceux-là.

Toujours est-il que « toutes choses égales par ailleurs » le taux de croissance projeté « sans ajustement de structures » dans la branche est nul. Des efforts d'ajustement² pourraient le porter à 2,4% (tableau 32). Il semble néanmoins que la branche ait atteint les limites de son développement. (section 1 de la présente partie).

Les jugements à porter sur l'industrie textile seraient plus nuancés. Il faut cependant reconnaître que sa part dans la production industrielle nationale a fortement baissé: 11,3% en 1975 et 9,1% en 1984. Ceci n'est nullement imputable au dynamisme des autres branches: l'industrie textile enregistre d'énormes surcapacités entraînant des frais de maintenance élevés. Ces surcapacités relèvent entre autres du freinage du pouvoir d'achat domestique, de la concurrence des appareils de production régionaux (avec forte protection) et par dessus tout, de la nette préférence du « WAX » hollandais réputé « mieux fini » à côté des limites à l'extension de la culture du coton au Sénégal et des entrées de friperie. Il faut cependant remarquer que l'industrie textile souffre moins de sa structure d'intégration avec la culture du coton que ne le fait l'huilerie avec la culture de l'arachide.

En définitive, ce sont plutôt la pêche industrielle, la transformation des produits de pêche et l'industrie chimique qui devraient bénéficier d'investissements massifs dans le contexte actuel.

L'investissement dans la pêche rencontre une rationalité évidente. Le pays dispose d'énormes ressources halieutiques jusqu'ici insuffisamment exploitées. De plus la demande de produits de la pêche est très largement au-dessus de l'offre sur le marché international. Le problème essentiel consiste à rendre le conditionnement du produit compatible avec les normes très sévères en vigueur sur les marchés des pays développés. Cela requiert un effort important de formation ainsi que la mise en place de structures adéquates pour l'exportation. Jusqu'ici, il faut reconnaître que les nationaux ne sont pas sérieusement engagés à ce niveau, dans la fabrication de produits d'excellence. Ils se contentent de pêcher et ce sont les armements étrangers qui « finissent » les produits en gardant l'exclusivité de leur marketing à moins qu'ils n'intègrent tout le processus par l'obtention du droit de pêche dans les eaux nationales moyennant le paiement de royalties au gouvernement. Par ce biais, la pêche reste une activité marginale dans le système d'intégration industrielle au Sénégal et son extraversion est encore plus remarquable compte tenu de la nature et de la structure de son espace productif. Pourtant plusieurs éléments plaident en faveur de son intégration

2. Intervention du FMI et de la Banque Mondiale dans le cadre des programmes d'ajustement structurel.

Tableau 29
SENEGAL: Indicateurs de croissance industrielle par branche
(prix courants; monnaies: Francs CFA).

Description (ISIC)	VA/Employé		Salaires et traitement par employé		Part de la VA dans la production %		Part salaires et traitement dans la VA %	
	1975	1984	1975	1984	1975	1984	1975	1984
Total des manufactures	2133814	1653410	870720	882105	28.7	18.8	31.4	53.4
Alimentation (311)	1945375	1315492	636308	679566	22.7	20.7	32.7	51.7
Boissons (313)	1686644	1315492	551370	841429	38.7	23.8	32.7	74.0
Tabacs (314)	6414894	2645436	708383	1346186	68.8	38.7	11.0	51.5
Textiles (321)	2320513	1802111	805381	1032036	40.3	22.1	34.7	57.3
Habillement (322)	1417052	1429929	581043	796356	48.8	22.1	41.0	55.7
Cuir & fourrure (323)	1054924	1362934	581439	1129253	48.9	39.3	55.1	82.9
Chaussures (324)	1409091	1831617	579545	1130561	58.8	39.3	41.1	81.7
Produits en bois et liège (331)	964413	1599953	482800	793692	41.3	15.8	50.1	49.6
Meubles et accessoires sauf métal (332)	965297	1603032	482192	798339	41.3	15.8	50.0	48.8
Papier (341)	2282313	2543516	578231	1364988	34.7	23.4	25.3	53.7
Imprimerie % édition (342)	2591346	3109886	783654	1140133	54.0	35.8	30.2	36.7
Chimie Industrielle (351)	4524871	2400980	924528	1199786	19.2	8.4	20.4	50.0
Autres produits chimiques (352)	4517588	2398995	919598	1199138	19.1	8.4	20.4	50.0
Raff. pétrolières (353)	4528443	2400518	925150	1199039	19.1	8.4	20.4	49.9
Caoutchouc (355)
Produits en plastique (356)
Grès, porcelaine et céramique (361)
Verre (362)
Autres minéraux non métalliques (369)	2265544	4697822	729275	1431738	40.9	34.0	32.2	30.5
Sidérurgie (371)
Métaux non ferreux (372)
Ouvrages en métal (381)	1959146	181154	714849	1170896	39.8	29.4	36.5	64.6
Machines non électriques (382)	1959217	1810974	715877	1171654	39.8	28.4	36.6	64.7
Machines élec. (383)	1951456	1808973	708738	1168811	39.8	29.4	36.3	64.6
Matériel de transport (384)	1959064	1811775	713450	1171201	39.8	29.4	36.4	64.6
Instruments prof. et scientifiques (385)
Autres articles manufacturés (390)

Source: Statistics and Survey Unit, UNIDO. Based on data supplied by the UN Statistical Office with estimates by the UNIDO Secretariat.

Note: Le total des manufactures ne correspond pas nécessairement à la somme des éléments ISIC pris en compte.

Tableau 30
SENEGAL: Production brute et valeur ajoutée dans les manufactures
(prix courants; monnaie = Franc FCA)

Classification (ISIC)	Production brute (en pourcentage)		Valeur ajoutée (en pourcentage)	
	1975	1984	1975	1984
TOTAL DES MANUFACTURES (300)	100.0	100.0	100.0	100.0
Alimentation (311)	48.1	36.1	38.0	40.2
Boissons (313)	2.9	3.2	3.9	4.1
Tabacs (314)	2.5	1.4	6.0	2.8
Textiles (321)	11.3	9.1	15.8	10.8
Habillement (322)	1.7	2.8	3.0	3.3
Cuir & fourrure (323)	0.6	0.9	1.1	1.9
Chaussures (324)	0.3	0.4	1.8	0.5
Produits en bois et liège (331)	1.1	0.6	1.5	0.5
Meubles et accessoires sauf métal (332)	1.5	0.8	2.1	0.7
Papier (341)	1.1	1.2	1.3	1.5
Imprimerie et édition (342)	7.8	13.0	2.1	2.5
Chimie Industrielle (351)	2.7	4.4	5.2	5.9
Autres produits chimiques (352)	9.0	14.9	1.8	2.0
Caoutchouc (355)	0.0	0.0	6.0	6.7
Produits en plastique (356)	0.0	0.0	0.0	0.0
Grès, porcelaine et faïence (361)	0.0	0.0	0.0	0.0
Verre (362)	0.0	0.0	0.0	0.0
Autres minéraux non métalliques (369)	2.4	3.4	3.5	6.2
Sidérurgie (371)	0.0	0.0	0.0	0.0
Métaux non-ferreux (372)	0.0	0.0	0.0	0.0
Ouvrages en métal (381)	3.0	3.3	4.2	5.3
Machines non-électriques (382)	1.0	1.1	1.4	1.8
Machines électriques (383)	0.3	0.3	0.4	0.5
Matériel de transport (384)	1.4	1.6	2.0	2.5
Instruments professionnels et scientifiques (385)	0.0	0.0	0.0	0.0
Autres articles manufacturés (390)	0.0	0.0	0.0	0.0

UNIDO: Statistics and Survey Unit.

Tableau 31
SENEGAL: Composition de la valeur ajoutée des manufactures
(prix constants) (pourcentages), 1975-1984

Classification (ISIC)	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total des manufactures	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alimentation (311)	47.5	56.3	54.0	39.3	52.1	41.7	32.6	46.9
Boissons (313)	4.7	4.0	4.5	6.3	6.2	6.1	6.4	4.3
Tabacs (314)	4.9	4.1	3.9	5.9	4.8	5.4	5.9	4.4
Textiles (321)	10.0	9.3	11.5	12.9	9.8	12.6	17.6	16.8
Habillage (322)	10.2	5.7	6.6	7.8	4.1	3.6	3.5	2.2
Cuir & fourrure (323)	2.7	2.0	1.6	1.7	1.2	1.4	1.7	1.5
Chaussures (324)	0.5	0.5	0.5	0.8	1.2	0.6	1.0	0.4
Produits en bois et liège (331)	1.3a/	1.0a/	1.0a/	1.4a/	1.3a/	1.6a/	2.0a/	1.5a/
Meubles et accessoires sauf métal (332)
Papier (341)	1.2	1.0	0.9	1.4	1.2	1.5	1.9	1.4
Imprimerie en % édition (347)	1.3	1.1	1.0	1.6	1.3	1.7	2.2	1.6
Chimie industrielle (351)	5.3	4.1	3.9	5.4	4.4	4.9	6.3	3.6
Autres produits chimiques (352)	1.4	1.3	1.3	1.8	1.5	1.7	2.0	1.5
Raffineries pétrolières (353)	3.6	3.7	3.5	4.7	3.8	5.6	6.7	5.3
Charbon et pétrole (354)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Produits en plastique (356)
Grès, porcelaine et taïence (361)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Verre (362)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Autres minéraux non métalliques (369)	2.7	2.6	2.2	3.4	2.5	3.2	3.6	2.6
Sidérurgie (371) —	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Métaux non ferreux (372)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ouvrages en métal (381)	2.5	3.0	3.2	5.0	4.1	4.3	3.8	3.7
Machines non électriques (382)
Machines élec. (383)	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5
Matériel de transport (384)	2.1	2.5	1.8
Instruments prof. et scientifiques (385)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Autres articles manufacturés (390)
Total des manufactures	404564	483413	515638	379193	472532	360900	325356	442478

Source : Statistics and Survey Unit, UNIDO. Based on data supplied by the UN Statistical Office with estimates by the UNIDO Secretariat.

Note : Le total des manufactures est la somme des éléments disponibles et ne correspondent pas nécessairement au total ISIC 300.

Tableau 32
Croissance estimée de l'industrie, 1985-1995
(taux de croissance annuels en pour-cent).

	Sans ajustement	Avec ajustement
Mines	2,2	3,0
Hulleries	0,0	2,4
Energie	2,1	5,2
Autre industries	2,2	5,6
Poissons	5,0	8,0
Ciment	5,0	10,0
Raffinage (pétrole)	2,0	5,0
Textiles	1,0	5,0
Chaussures	1,0	5,0
Engrais	3,0	5,0
Construction	2,1	3,6
Total secteur secondaire (avec construction)	2,0	4,9

Source: SEN/CAM Projections in: Rapport économique de la Banque Mondiale sur la Sénégal, 1984.

plus poussée à l'économie nationale. parmi ceux-ci on peut noter: le support logistique naturel de DAKAR-MARINE³; elle peut constituer un débouché important pour le « packing » et pour les industries chimiques et textiles (par exemple: les filets de pêche), pour ne citer que quelques exemples. Faut-il encore remarquer que le secteur croîtrait de toute façon (tableau 32) à 5% par année en moyenne et que des aménagements structurels porteraient probablement ce taux à 8%).

Il s'agit là d'un exemple de secteur moteur potentiel pouvant créer des revenus directs à l'exportation tout en ouvrant la voie à la structuration d'autres activités intégrées sur le sol national et valorisant des ressources locales: donc nouveaux circuits économiques dont les revenus induits peuvent sensiblement contribuer à débloquer le pouvoir d'achat pour d'autres activités. L'originalité, s'il en est, consisterait, par la réhabilitation du système productif dans la pêche inspirée par un marketing actif et volontariste, à utiliser l'énorme capacité d'absorption des marchés des pays développés pour induire l'intégration (assistés par des structures ad hoc de rentabilité et de viabilisation) de nouveaux circuits économiques cohérents sur le sol national. C'est là qu'il faut chercher à notre avis le rôle du

3. Maintenance et Réparation navale par exemple.

commerce extérieur dans le développement. Il s'agit d'un point sur lequel nous reviendrons.

L'industrie chimique a certes accompli des progrès notoires. La filière « phosphates » devrait cependant être davantage consolidée par une recherche systématique de débouchés industriels dont les produits finaux peuvent eux-mêmes satisfaire une demande élargie au marché international. Cela suppose, comme nous le verrons toute une politique intégrée et clairement inspirée par ses objectifs. L'injection publique de 300 millions de dollars US dans la création des ICS⁴ se devrait d'être valorisée par cette perspective; c'est même elle qui aurait dû l'inspirer... La question n'est donc pas de multiplier la capacité productive par quatre (comme c'est actuellement le projet) mais plutôt de finaliser cette dernière dans l'intégration des ICS à d'autres activités sur le sol national. Ceci est d'autant plus impératif qu'il ne faut pas attendre de l'industrie chimique qu'elle augmente sensiblement la valeur ajoutée des manufactures nationales. En effet, la part de la chimie dans la production industrielle totale a sensiblement augmenté ces dernières années; et pourtant, la part de la branche dans la valeur ajoutée globale manufacturière totale qui était de 5,2% en 1975, n'était encore que de 5,4% en 1984. Il s'agit probablement d'une question technique. Toujours est-il que cette branche serait plus efficace lorsque utilisée comme tremplin pour l'élévation de la valeur ajoutée dans d'autres activités intégrées en amont ou en aval. Mais, il faut convenir que malgré ses énormes difficultés, c'est dans l'industrie textile que se crée le plus de valeur ajoutée directe.

Tableau 33

*Valeur ajoutée industrielle par type de production
(pour cent de la valeur ajoutée totale à prix courants, par année)*

Catégorie de production	1960	1974	1980
Consommation finale	49	38	57
Biens intermédiaires (énergie, construction, chimie, ...)	49	58	38
Biens d'équipement	2	4	5
Total	100	100	100

Source : SONED, éléments d'intégration industrielle vol 1, 1980.

4. Industries chimiques du Sénégal.

La politique industrielle a manqué d'imagination créatrice et s'est plutôt bornée à consolider l'héritage industriel colonial au détriment des changements structurels (tableau 33) devant valablement reposer sur le potentiel d'intégration latent.

Nous discuterons, plus tard, plus à fond, du rôle de la cohérence des structures économiques dans le succès de l'industrialisation; de l'absence de politiques structurelles. N'est-ce d'ailleurs pas par elles qu'on peut véritablement promouvoir l'industrialisation en suscitant la dynamique des anticipations? Pour l'heure attachons-nous à faire le bilan des politiques industrielles menées au Sénégal en termes d'objectifs immédiats. C'est important, d'autant que les schémas d'incitation ont été très onéreux et ne laissent probablement pas les structures invariantes.

10.3. Bilan-Objectifs

Nous apprécions ici l'impact des politiques industrielles sur l'emploi et les équilibres commerciaux⁵. Nous donnerons aussi une appréciation de l'efficacité de l'intervention directe, qui reste l'un des éléments les plus importants développés pour atteindre ces deux objectifs.

10.3.1. L'emploi

Le tableau 34 montre la comparaison entre la création d'entreprises et la création d'emplois pour certaines périodes. Le tableau 35 donne le niveau de l'emploi industriel entre 1975 et 1984. On remarquera que dans l'agro-industrie et la chimie, la croissance de l'emploi est presque nulle.

Le tableau 34 montre, outre le « retard » des emplois sur les entreprises, que la création d'emplois a été plus significative pendant la période 1973-1975, après l'entrée en vigueur du code des investissements de 1972. Pour 1976-1980, 106 projets industriels ont été adoptés: 18 en régime conventionné, 45 en régime prioritaire et 43 en mini-code. Le gouvernement en attendait 6873 nouveaux emplois. Le secteur n'enregistra que 4251 emplois nouveaux car six projets ont été abandonnés et près de trente autres projets n'ont pu voir le jour.

5. Vle plan de développement économique et social (document-Bilan du 5e plan). Ministère du plan. République du Sénégal.

Tableau 34
Entreprises et créations d'emplois

Périodes	Création d'emplois	Nombre d'entreprises
1962-1965	480	5
1966-1968	1066	11
1969-1972	2186	35
1973-1975	2741	73
Total	6473	124

Source: Vle plan de développement économique et social (document-Bilan du 5e plan).
Ministère du plan. République du Sénégal.

La petite et moyenne entreprise régie en partie par le mini-code se révèle beaucoup plus créatrice d'emplois - par exemple il faut un investissement de 1'000'000 de Fr CFA pour créer un poste de travail dans une PME; il en faut trois fois plus dans le cadre d'une entreprise en régime prioritaire.

Pourtant les investissements réalisés s'orientent pour la plupart vers les industries capital-intensif. Les investissements publics eux-mêmes n'échappent pas à cette règle. La fait s'explique assez facilement.

En effet, les statistiques révèlent (voir tableaux 29 à 35) que la part des salaires dans la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier est passée de 31,4% en 1975 à 53,4% en 1984. Ceci est spécialement imputable aux cuirs (présence de la SERAS, société nationale), aux boissons, à la métallurgie, à l'industrie des machines, au matériel de transport, à la chaussure, au textile, à l'agro-alimentaire... Ceci s'observe plus particulièrement dans l'industrie textile. Il faut aussi noter que l'entrepreneurship public domine largement les branches susmentionnées. Et fait paradoxal, l'indice de la production est en déclin dans toutes ces branches. Il apparaît notoire que l'augmentation des salaires n'est pas du tout suivie par l'augmentation de la productivité industrielle qui peut être enregistrée pendant la même période. La baisse du rapport production/salaires explique le peu d'enthousiasme des industriels quant à l'engagement d'employés - elle explique aussi la nouvelle orientation capital-intensif des nouveaux investissements.

On peut retenir que la politique de l'emploi par l'industrialisation a échoué. La ville continue d'attirer les sujets de la nouvelle pauvreté rurale mais le secteur formel de l'économie s'avère incapable d'absorber ce surplus de main-d'oeuvre. Le tableau 37 montre que le secteur informel se révèle plus performant à cet égard.

Tableau 35
SENEGAL : Emplois, salaires et traitements dans les manufactures
(prix courants; monnaie = Franc CFA)

Classification (ISIC)	Emplois				Salaires et traitements			
	1975	1984	Part relative (en %)	1984	1975	1984	Part relative (en %)	1984
TOTAL DES MANUFACTURES	23600	40410	100.0	100.0	15829	35646	100.0	100.0
Alimentation (311)	9849	20427	41.7	50.7	6267	13881	39.6	38.6
Boissons (313)	1168	2422	4.9	6.0	644	2038	4.1	5.7
Tobacs (314)	470	723	2.0	1.8	332	973	2.1	2.7
Textiles (321)	3432	4013	14.5	9.9	2764	4142	17.5	11.6
Habillement (322)	1055	1545	4.5	3.8	613	1230	3.9	3.5
Cuir & fourrure (323)	528	610	2.2	2.3	307	1026	1.9	2.9
Chaussures (324)	176	303	0.7	0.7	102	343	0.6	1.0
Produits en bois et liège (331)	843	214	3.6	0.5	407	170	2.6	0.5
Meubles et accessoires sauf métal (332)	1095	277	4.8	0.7	528	221	3.3	0.8
Papier (341)	294	401	1.2	1.0	170	547	1.1	1.5
Imprimerie % édition (342)	416	528	1.8	1.3	326	602	2.1	1.7
Chimie Indus. (351)	583	1633	2.5	4.0	539	1959	3.4	5.5
Autres produits chimiques (352)	199	557	0.8	1.4	183	668	1.2	1.9
Raffineries pétrolières (353)	868	1873	2.8	4.8	618	2246	3.9	6.3
Caoutchouc (355)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Produits en plastique (356)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Grès, porcelaine et faïence (361)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Verre (362)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Autres minéraux non métalliques (369)	772	886	3.3	2.2	563	1296	3.6	3.6
Sidéurgie (371)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Métaux non-ferreux (372)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Ouvrages en métal (361)	1077	1941	4.6	4.8	770	2273	4.8	6.4
Machines non-électriques (382)	359	647	1.5	1.6	257	758	1.6	2.1
Machines électriques (383)	103	185	0.4	0.5	73	216	0.5	0.6
Matériel de transport (384)	513	924	2.2	2.3	366	1082	2.3	3.0
Instruments professionnels et scientifiques (385)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0
Autres articles manufacturés (390)	0	0	0.0	0.0	0	0	0.0	0.0

Source : Statistics and Survey Unit, UNIDO. Based on data supplied by the UN Statistical Office with estimates by the UNIDO Secretariat.

Note : Le total des manufactures ne correspond pas nécessairement à la somme des éléments ISIC pris en compte.

Tableau 36
Production industrielle - Emplois et salaires 1976, 1980 (indices différents)

	1976	1980
Nombre de travailleurs a)	42,576	40,976
Salaires du secteur industriel b)	26,26	41,62
Indice des salaires	100	158
Indice de la production industrielle	100	90,0

a) secteur industriel moderne seulement : sont exclus la construction, l'artisanat et tout ce qui est classé « non industriel ». b) en milliards de FCFA.

Source : Ministère des Finances, Direction de la statistique.

Tableau 37
Force de travail urbaine

Nombre d'employés (000)	1960	1976	1980
<i>A. Secteur formel</i>	88,3	158,7	195,6
Entreprises privées	42,2	87,0	107,2
Entreprises publiques	46,1	71,7	88,4
<i>B. Secteur informel</i>	147,0	241,1	275,7
<i>C. Sans emplois</i>	17,2	69,8	98,9
en % de la force de travail urbaine	6,6	14,9	17,3
<i>Total force de travail urbaine</i>	252,5	469,6	570,2

Source : direction de la statistique, Ministère des Finances République du Sénégal.

Il est d'ailleurs à craindre que les nouveaux processus d'ajustement structurel avec le désengagement public des entreprises non rentables alimentent sévèrement le chômage urbain.

En fait, il faut convenir que créer des industries pour soutenir l'emploi n'est possible que si les industries sont viables. Le piège consiste à laisser la rigidité des politiques pour l'emploi étouffer l'industrie. Il faudrait plutôt qu'une industrie développée sur une base d'opportunités saines et librement

anticipées puisse avoir besoin d'embaucher un personnel à productivité raisonnable. Or parmi les raisons qui expliquent l'échec de l'industrialisation et partant de la politique de l'emploi, on peut noter :

- la faible productivité du travail
- la rigidité de la législation sur l'embauche et les licenciements
- la non-pertinence des politiques d'implantation
- un climat d'incertitude planant à long terme sur les entrepreneurs : par exemple la proposition de personnel minimum et l'exigence de réserver certaines activités exclusivement pour des entrepreneurs sénégalais
- les déficits publics excessifs largement financés par l'accumulation des arriérés de paiements aussi bien aux entreprises publiques qu'aux entreprises parapubliques qui ont sérieusement mis en difficulté le système bancaire domestique et réduit ses concours
- le taux prohibitif du crédit
- le manque de flexibilité du taux de change
- en plus de l'absence de « structures de viabilité ».

L'Etat sénégalais a voulu élever le niveau de l'emploi en opérant des politiques laxistes en matière de personnel dans les entreprises qu'il contrôle. Ce phénomène a joué un rôle important sans le déclin de l'industrie.

10.3.2. L'objectif d'équilibres commerciaux

Le tableau 38 montre une évolution synthétique de la balance commerciale du Sénégal entre 1977 et 1984.

Tableau 38
Balance commerciale réduite : 1977-84 (milliards de FCFA)

Années	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Import.	243,0	230,6	244,7	280,4	371,0	392,3	435,8	464,4
Export.	213,6	154,9	185,2	180,2	221,4	272,7	296,2	335,0
Déficit	29,4	75,7	59,5	100,2	149,6	119,6	139,6	129,4

Source : Tiré des tableaux exportation et importation publiées par la Direction de la Prévision (Sénégal) Sept. 1984.

Comme on peut le constater, le déficit commercial s'est régulièrement aggravé jusqu'en 1981 pour commencer à fluctuer entre des niveaux élevés. Il est clair que la politique industrielle n'est pas parvenue à atténuer les déséquilibres. Evidemment, l'arachide et les produits d'huileries occupent encore une part très importante dans les exportations et les revenus que l'on peut attendre de ces produits dépendent non seulement des aléas climatiques mais aussi des prix pratiqués sur le marché international. mais ils est tout aussi clair qu'en donnant à l'industrialisation la mission de limiter les déficits commerciaux, le lien étroit de dépendance des exportations avec l'arachide - huileries et les phosphates se devrait d'être progressivement rompu par des changements structurels induits par la politique industrielle.

Or il semble difficile d'arriver à ce résultat comme le montre le tableau 39.

Tableau 39
Sénégal exportations (1982) (en %)

Produits d'arachide	26,2%
Produits de la pêche	28,3%
Phosphates	12,8%
Produits pétroliers	12,2%
Engrais	0,6%
Sel	2,5%
Coton	3,1%
Autres	12,0%
Entrepôt	2,1%

Source : Direction de la statistique, Rép. du Sénégal.

En fait la pêche est devenue le porte-drapeau des exportations sénégalaise sans drainer d'importantes ressources publiques ni jouir de stimulants aussi importants que dans les autres branches.

Il faut se rendre compte que la production manufacturière reste assez largement orientée vers un marché domestique essoufflé : les exportations autres que les produits de l'arachide, la pêche et les phosphates représentent moins de 20% des ventes totales du secteur industriel - les produits primaires industriellement « travaillé (à faible valeur ajoutée industrielle) sont exportés en Europe, particulièrement en France. Les produits de l'industrie légère (en particulier le textile, la chimie, le tabac et la papeterie) sont exclusivement (presque) exportés vers la CEA0.

En dépit des accords instituant la CEAO et les systèmes de préférence obtenus des accords de Lomé⁶, la production industrielle exportable ne s'est pas réellement diversifiée, pas plus qu'elle n'a augmenté dans des proportions significatives. Mis à part les produits arachidières, les exportations ont, en termes réels, baissé d'à peu près 20% entre 1977 et 1984. La seule croissance enregistrée à ce niveau l'a été dans le domaine de la pêche. C'est que si le potentiel d'exportation vers la CEAO est réel, la demande même à l'intérieur de la région a fortement régressé en réponse à sa mauvaise conjoncture économique.

Entre 1977 et 1983, les exportations d'engrais, de textiles, de produits chimiques et d'autres produits manufacturiers vers le marché régional, sont passés de 16% à 13% des exportations totales. En ce qui concerne l'Europe et les pays développés, la qualité et l'adaptation des produits sont en cause, si ce n'est leur compétitivité malgré l'illusion de la force de travail bon marché⁷. D'une manière générale, les exportations vers les pays développés et hors CEAO (à l'exception des produits de la pêche) risquent de baisser dans des proportions inquiétantes à cause des contraintes à l'approvisionnement des industries intégrées en aval de la culture d'arachides et de la tendance défavorable des prix internationaux pour les biens traditionnellement exportés par le pays.

On ne peut soutenir l'idée d'un changement structurel des exportations. Encore en 1983, les produits primaires à faible valeur ajoutée industrielle représentaient 2/3 des exportations totales du pays et 90% des exportations vers les marchés des pays développés malgré les stimulants à l'exportation.

En fait l'échec de la stratégie d'exportation peut être lié à deux éléments extrêmement contraignants. D'une part, la forte protection effective garantit des profits non économiques (situation de rente) qui fait que l'exportation s'avère beaucoup moins compétitive que la substitution des importations tournée vers le marché domestique. L'essentiel des investissements va de facto vers la substitution des importations. La subvention à l'exportation a certes été introduite en août 1980 et correspondait à 10% de la valeur FOB des produits exportés. Elle ne concernait alors que cinq produits : conserves de poissons, textiles, chaussures, engrais et matériel agricole. En 1983, la liste des produits éligibles à la subvention a atteint le chiffre de 25. En plus, la subvention était plutôt liée à la valeur ajoutée créée par les biens exportés - la valeur de la subvention a même été portée à 15% - cependant, pour les

-
6. La Convention de Lomé (CEE-ACP) donne au Sénégal la possibilité d'exporter des biens manufacturés dans la CEE sans limitation de quantité et en franchise de douane ce qui est loin d'être le cas pour les pays du Sud-Est Asiatique. En ce qui concerne le CEAO, le Sénégal paie un droit spécial d'entrée (taxe de coopération régionale) qui est en général moins important de 40 à 60% que les droits acquittés pour les produits venant du dehors de la zone.
 7. Les effets de la main-d'oeuvre bon marché sont annihilés par le manque de qualification, l'absentéisme et le faible taux de productivité en plus du coût des autres facteurs de production.

exportations qui bénéficient de l'« admission temporaire » pour les matières premières et les biens intermédiaires importés, le gouvernement déduit, de manière rétroactive les 15 % des droits de douane de base. En définitive, la subvention nette est réduite pour les exportateurs important plus de matières premières et de biens intermédiaires.

Il faut en outre apprécier la subvention à sa juste valeur; en effet, comme la subvention est accordée sous forme de « titres à la subvention », ces derniers sont transférables et peuvent être encaissés auprès du Trésor public ou bien être partiellement utilisés pour régler les frais de douane. Et il faut encore ajouter que certaines entreprises peuvent attendre six mois pour encaisser la subvention ce qui peut gravement affecter leurs ressources.

D'autre part, les facteurs de production très peu compétitifs au Sénégal, ajoutés à des différentiels d'inflation échappant à l'ajustement depuis 1962 ont sérieusement détérioré la compétitivité de produits sénégalais sur les marchés internationaux.

Evidemment, le Sénégal étant membre de l'Union Monétaire Ouest Africaine ne peut à lui seul ajuster le taux de change du FCFA. Néanmoins, l'effet d'une dévaluation a été simulé par l'augmentation de droits de douane conjuguée avec la subvention à l'exportation: en 1981, augmentation des droits d'entrée de 5 % et subvention à l'exportation de 10 %. Cela ne s'est pas traduit par des résultats probants d'autant que les 5 % de droits ne sont pas réellement collectés (inefficacité du système de collecte douanière).

C'est que le problème est loin d'être seulement un problème d'ajustement ex-post et de stimulants opérant en univers « toutes choses égales par ailleurs ». Les mécanismes de stimulation fiscale ne peuvent efficacement opérer que dans un univers économique propice à l'entrepreneuriat. Or à ce niveau, les choses ne sont pas égales par ailleurs. Cet univers doit être construit de manière cohérente par des politiques moins ambiguës et sérieusement orientées vers l'intégration de l'espace économique qui seule peut donner une quelconque viabilité à l'activité économique en général et à l'industrie en particulier.

Le mépris de ce paramètre explique en bonne partie l'échec de la zone franche industrielle de Dakar (tableau 40).

Au niveau de la réduction des importations, deux éléments majeurs peuvent être relevés. Un rapport du Ministère des Finances intitulé « Rapport (no 14/83) sur les exonérations douanières » et paru en 1983 révèle que plus de 40 % des importations sénégalaises jouissent d'exemptions douanières; 30 à 40 % des importations paient des droits réduits; et seulement 20 à 30 % des importations paient entièrement les taux nominaux. Théoriquement, les taux nominaux dépendent des biens importés et vont de 33 à 140 % de leurs valeurs CIF. C'est parce qu'on peut relever une pléthore

d'exemptions de toutes sortes. Ce qui fait que la protection effective théorique n'opère que de manière restreinte.

Tableau 40
Les investissements en Zone Franche (1984)

Nom	Propriété	Activité	Marché d'export. (mic. FCFA)	Invest. initial	Emplois
SAFCAC	Hollande/ Burkina- Faso	Pneus	Afrique de l'Ouest	1'116	115
SOFAM	Afrique/ France	Chaudron- nerie	Afrique de l'Ouest	420	36
SEMAIL	Corée	Articles d'habita- tion	Afrique de l'Ouest	1'007	390
TAMARO	Sénégal	Sucre	Afrique de l'Ouest	1'400	115
PARKE DAVIS	Warner/ Lambert	Produits pharma- ceutiques	Afrique de l'Ouest	1'400	115
SECO 1981	Angleterre	Jeans	Europe	30	50
SSS	France	Poissons	Europe	550	120
Total:				4843	1042

Source : Direction de la Zone Franche Industrielle de Dakar (Sénégal).

Face à cet échec, le gouvernement a davantage poussé dans la direction des restrictions quantitatives au lieu de revoir le système douanier. Ces restrictions touchent actuellement quelques 160 produits et induisent fatalement de sérieuses distorsions au niveau des prix pratiqués dans certaines branches. De plus, elle instaurent un système de rente pour certains producteurs en induisant un système de prix non économiques sans rapport avec la qualité; les quotas sont imposés de but en blanc sans tenir compte de l'allocation des ressources; le système produit beaucoup d'abus et manque d'équité dans son application, si ce n'est de transparence; et enfin cela incite de nouveaux importateurs à requérir le monopole exclusif de l'importation de certains biens. Il faut aussi remarquer, que certains exportateurs étrangers peuvent aussi bénéficier d'une rente de situation qui leur permet d'écouler leur production sur le sol sénégalais, leurs produits étant « agréés » et protégés par le fait que des importateurs sénégalais jouissent de mono-

poles exclusifs de l'introduction sur le sol national. Avec ce système, un quota d'importation est déterminé et attribué à un ou quelques importateurs seulement.

Il faut ensuite relever que si les droits d'entrée sont très élevés pour les produits finis, ils sont relativement bas pour les biens intermédiaires. Résultat, la politique menée a sensiblement freiné les importations de biens finaux. Cependant, on assiste dans le même temps à l'augmentation des importations de biens de consommation intermédiaires, ce qui ne résout en rien le problème de la limitation des importations (tableau 41).

Tableau 41
Importations 1960, 1974, 1980, 1982 (pour-cent)

	1960	1974	1980	1982
Alimentaire	36	34	20	21
Biens de consommation	33	15	14	17
Pétrole	4	13	26	27
Biens intermédiaires	12	20	24	22
Biens d'équipement	15	18	18	13
	100	100	100	100

Source : Direction de la statistique, République du Sénégal.

Evidemment, l'augmentation des importations de biens d'équipement paraît normale. Mais le freinage qu'elles accusent vers 1975 montre l'essoufflement de la politique de substitution des importations. De fait, la structure de l'industrie ainsi mise en place, induit une dépendance constante vis à vis des biens intermédiaires importés. Cette observation renvoie au faible degré d'intégration de l'économie sénégalaise telle que le montre le tableau 42. La vulnérabilité verticale de l'économie est ainsi stimulée (voir aussi tableau 38).

En effet, en dehors des arachides, des phosphates et du textile, la plupart des entreprises sénégalaises transforment des produits semi finis importés. Le système de protection y est pour beaucoup; les investisseurs préfèrent en bénéficier, au lieu d'occuper le terrain des emballages, de la machine outil, des matériaux de construction etc.

Tableau 42
Origine des inputs pour quelques branches industrielles

	1962 Inputs locaux	Inputs importés	1974 Inputs locaux	Inputs importés
Mines	59	41	72	28
Sucre et confiserie	18	82	13	87
Huileries	34	66	87	13
Textiles	96	4	98	2
Chimie	37	63	62	38
Machines-outillage	25	75	13	87
Habillement-chaussure	40	60	37	63

Source : SONED/SEDES : éléments d'intégration industrielle, Avril 1977.

En fait, les politiques de substitution des importations et de promotion des exportations ne sont pas toujours en phase avec celle de la valorisation des ressources locales. Le tableau 47 montre une valorisation appréciable des ressources locales dans le cas des phosphates et des huileries, mais pour l'essentiel, il s'agit là de l'héritage colonial. Des progrès notables ont été effectués dans le cadre du textile et évidemment dans celui de la pêche (conserverie de poissons). Pour les autres branches en général, le recul est assez net. Et il est à craindre que les nouvelles industries ne valorisent de plus en plus que des produits semi-finis importés, au regard des limites actuelles de la valorisation des ressources locales et du manque de stimulants aptes à la promouvoir.

Comme nous l'avons souligné, l'entreprise publique et parapublique a été l'un des principaux artisans de la politique d'industrialisation. Il s'avère opportun d'apporter sommairement, une appréciation de leur efficacité par ses résultats mêmes.

10.3.3. L'efficacité de l'entreprise publique

Le tableau 15 montre l'évolution du secteur public sénégalais. Jusqu'à une époque récente, l'Etat s'occupait de 30% des activités industrielles du pays. Cette politique n'a pas été couronnée de succès comme le montrent les tableaux 43, 44, 45.

Tableau 43

Sénégal : Résultats financiers et financement des investissements dans les secteurs public et privé. 1974 (millions de FCFA)*

	Secteur public	Secteur privé**
1. Revenu	42'208	95'029
2. Coûts		
a) coûts salariaux	13'873	30'369
b) taxes indirectes	13'778	35'588
c) autres	4'381	6'472
d) total	31'832	72'429
3. Paiement de taxes directes	3'634	2'065
4. Excédent après taxes	6'742	20'535
5. Amortissements	4'810	5'357
6. Dividendes	6'651	2'036
7. Excédent net	- 4'719	13'142
8. Investissement	8'887	10'022
9. Excédent de ressources	- 13'606	3'120
10. Moins subventions du gouvernement***	- 3'869	- 1'569
11. Solde des ressources	- 17'475	1'551

* secteur moderne y compris mines de phosphates

** dérivé comme un résidu

*** estimation brute et incomplète

Source : UNIDO - The changing role of public industrial sector in development, 1983.

En terme de profitabilité, le secteur public se révèle beaucoup moins compétitif que le secteur privé; mais il est plus important en volume.

Le secteur parapublique sénégalais s'est montré très performant pendant la première décennie d'indépendance. Ce phénomène est cependant largement dû aux performances de l'économie arachidière soutenue par des prix internationaux élevés, à celles de l'extraction minière, notamment les phosphates. Comme nous l'avons dit dans la première section de cette présente partie, cette situation heureuse ne tenait qu'à la conjoncture favorable qui bénéficiait de l'existence de ressources exceptionnelles.

Croissance fugitive et donc rapidement mise en péril par une série de sécheresses et par le dysfonctionnement de la lourde structure publique d'intermédiation qu'était l'ONCAD. Les problèmes financiers et de gestion ont radicalement changé la situation macro-économique du Sénégal pendant les années 70. Aux excédents budgétaires des entreprises publiques de 1977/78 et 1978/79 succédèrent des déficits et les pertes s'accumulèrent pour atteindre 28 milliards de FCFA en 1981/82.

Les subventions aux entreprises publiques financées par le budget public courant passèrent de 7 milliards de FCFA en 1977/78 à 19.8

milliards de FCFA en 1981/82. Il faut noter qu'en 1981/82, ces subventions étaient évaluées à 13% du budget de l'Etat et à 40% du déficit du secteur public.

Tableau 44
Sénégal: Contribution du secteur public au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée, 1974.

	Manufactures	Tous secteurs
CA (milliards de FCFA)		
1. Secteur public	37,5	169,4
2. Secteur privé	107,5	305,7
3. (1) comme % de (2)	34,9 %	55,4 %
Valeur ajoutée (CFA)		
4. Secteur public	8,4	67,6
5. Secteur privé	31,4	90,7
6. (4) comme % de (5)	26,8 %	74,5 %

Source: UNIDO, the changing role of public industrial sector in Development, 1983.

Tableau 45
Secteur parapublic: bénéfices consolidés et subventions du gouvernement (en milliards FCFA)

	1977/78	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82
Excédents	+ 16,91	+ 18,51	+ 4,00	+ 5,49	+ 11,04
Déficits	- 10,76	- 10,94	- 17,05	- 25,23	- 28,18
Position nette	6,15	7,75	- 3,05	- 19,74	- 17,14
Subventions du gouvernement	6,99	7,65	8,48	15,39	19,71
Rappel:					
Nombre d'entités	35	31	35	40	37

a) La CPSP et la CSS, toutes les « institutions de transfert » sont exclues des données

Source: Ministère du Plan, repris par le rapport économique de la Banque Mondiale, Washington 1984.

Il faut remarquer que la part du secteur public dans le PIB n'a pas cessé de décroître depuis 1978 (pas à cause de l'efficiencia relative du secteur privé). En 1982 l'«output» par employé dans ce secteur tournait autour de 2,7 millions représentant seulement 70% de la moyenne du secteur moderne. Alors que dans le même temps, l'emploi augmentait considérablement dans le secteur public qui «pratiquait un salaire moyen de 20% supérieur à celui payé par le secteur privé». Une étude officielle, réalisée par la commission de vérification des comptes (CVCCEP) a montré que les salaires et traitements payés par un échantillon significatif d'entreprises publiques ont augmenté de 70% entre 1977 et 1981 et qu'en moyenne, la moitié de cette augmentation était due à l'augmentation du nombre d'employés (pressions politiques).

En dépit de ses performances économiques très peu flatteuses, le secteur public n'en a pas moins continué d'absorber l'investissement national dans des proportions considérables. Cette absorption s'évaluait à 30% de la formation brute de capital fixe en 1977. Elle atteint déjà les 40% en 1981 - chose inquiétante encore: si quelques entreprises peuvent prendre en charge une bonne partie de leurs nouveaux investissements, il faut noter que les 3/4 des investissements totaux réalisés dans le secteur parapublic sont financés par l'aide extérieure et l'endettement au travers du budget public de développement. Comment ne pas alors comprendre que la crise financière publique ne rende le service la dette problématique et n'appelle des mesures d'ajustement?

Surtout que les impasses fiscales du gouvernement ont aussi aggravé la situation de liquidité dans le pays: les arriérés accumulés ont non seulement contraint la liquidité des entreprises d'utilité publique, mais encore celle d'entreprises privées fournissant des biens et services au secteur public. De plus, la crise financière publique limitant les possibilités du gouvernement de subventionner les entreprises publiques non rentables, le relais a été pris par les découverts consentis par les banques commerciales et garantis par le gouvernement et les prêts à court et moyens termes souvent jamais remboursés. Cette situation a fini par étouffer toute la structure d'intermédiation financière traditionnelle. Celle-ci n'arrive plus à financer les investissements productifs par des prêts à long terme en utilisant les dépôts à court et moyen terme.

Cette situation dramatique était d'autant plus possible que le gouvernement contrôle au moins directement ou indirectement 50% du système bancaire et agit directement ou indirectement sur l'orientation des prêts consentis. Par exemple, la structure des taux d'intérêts est caractérisée par des «taux de base» pour les prêts (9-15,5% en termes nominaux). Ces derniers sont cependant fonction de l'utilisation des prêts plutôt que de la rentabilité des opérations d'investissement.

D'une manière générale, le secteur public n'a pas seulement été inefficace en soi pour promouvoir l'industrialisation et l'emploi. En étant soumis à des pressions politiques excessives, il a considérablement augmenté le volume de l'emploi sans que cela corresponde à des niveaux de performances économiques corrects. Ce phénomène a longuement contribué à des déficits publics chroniques, lesquels financés par les dépôts des entreprises privées performantes ont généralisé la crise de liquidités à l'ensemble de l'économie et bloqué son potentiel de croissance.

La structure publique interventionniste qui se voulait intégrante a totalement désintégrée l'économie sénégalaise - il faudrait en tout cas à court terme trouver une solution aux problèmes suivants :

- 1) Les sureffectifs de fait dans les entreprises publiques et indirectement imposés dans les entreprises privées.
- 2) Les objectifs et priorités contradictoires et souvent pas clairement définis dans leurs schémas d'exécution.
- 3) Le manque de qualification technique du personnel intermédiaire.
- 4) Le coût excessif d'investissements non rentables directement ou indirectement.
- 5) Les problèmes de cash-flow des entreprises dus en partie à un trop grand volume de créances irrécouvrables ainsi qu'à des tarifs et prix trop contrôlés.
- 6) Le poids de l'administration et son inefficacité à contrôler les opérations financières des entreprises publiques et parapubliques.

C'est un premier pas. Il reste que l'industrialisation doit être orientée par une perspective intégrée car les schémas actuels sont largement sujets à caution. Nous en débattons dans ce qui va suivre.

Troisième partie

Prolégomènes à l'intégration des structures socio-économiques

CHAPITRE 11

Poser les vrais problèmes

11.1. Un sommaire état-des-lieux

L'on ne peut penser à une stratégie de développement, *ceteris paribus*. On peut encore lire dans certains ouvrages récents, la référence à l'accumulation de capital, à l'industrie industrialisante, au développement par le bas, à l'intégration économique... comme base d'une stratégie de développement. Toutes ces stratégies méritent cependant d'être révisées puisque de leur conception à nos jours, la situation structurelle des pays en développement a beaucoup changé. Des nouveaux éléments induits, il faut globalement tenir compte pour apprécier les problèmes dans toutes leurs dimensions. Pas de solutions simples. Pas de stratégie unique.

L'économie sénégalaise est exemplaire en ce sens qu'elle usa de la quasi totalité des stratégies « en vogue » pour le développement. Des stimulants traditionnels aussi. La léthargie qu'elle affiche menace d'autres pays dont on a pu faire croire au développement en se référant à la croissance spectaculaire de leur produit national brut. Car, la plupart de ces pays ont adopté le même schéma de développement que le Sénégal même si des différences entre pays sont perceptibles. Pour la plupart du reste elles tiennent au potentiel agricole et/ou minier même si le « socialisme africain du Sénégal aurait fait fuir nombre d'investisseurs pendant que d'autres pays jouaient la carte du libéralisme ».

Un autre fait tout aussi troublant reste qu'à la suite du Sénégal, ces pays marquent aussi le pas dans la croissance - question de délais; ces types de croissance spectaculaire du genre feu de paille finissent par atteindre leurs limites dans la logique interne des modèles qui les inspirent.

Elles aboutissent à des impasses qui laissent les responsables du développement sans véritables alternatives dans l'immédiat. Cette situation est souvent improprement qualifiée de crise conjoncturelle. Pour une raison simple: la situation économique est si fragile, les économies si verticalement vulnérables qu'une modification d'éléments conjoncturels (par exemple chute du cours de cacao ou de l'arachide) ébranle assez sérieusement l'édifice. Et l'on entre dans le fameux cycle des rémissions et des rechutes suite aux replâtrages effectués ça et là. Mais il faut bien convenir qu'un édifice solidement basé n'est point mis en danger par la première secousse. C'est donc sur cette vulnérabilité qu'il convient aussi de s'interroger. Cette problématique interpelle les structures mêmes.

D'une manière générale, les systèmes productifs en Afrique sont en crise. Les économies n'offrent plus véritablement d'opportunités économiques même dans des pays qui présentent encore des dispositions agricoles et/ou minières.

Phénomène a priori paradoxal, tous ces pays continuent de réclamer l'assistance financière internationale pour le développement. Or, le capital financier en mal de placement existe et continue désespérément à rechercher des débouchés. De ce point de vue, l'Europe n'a plus grand chose à offrir et l'Afrique dans laquelle « tout est à faire » n'inspire point confiance. Elle a du mal à présenter des opportunités viables. Cette situation relève de la conjugaison de divers facteurs parmi lesquels l'environnement économique joue un rôle prépondérant.

C'est donc bien d'environnement et de structures économiques qu'il s'agit de discuter. L'exemple du Sénégal et tant d'autres exemples montrent bien qu'il n'y a point d'automatismes dans le cadre des économies africaines. la nature des structures économiques et leur degré de cohérence ne permettent pas de telles performances.

Les économies africaines laissent en général une violente impression de désordre, de désorganisation et de désintégration. Elles laissent le sentiment qu'elles sont nées de mouvances « non-concertées », étrangères les unes aux autres et que tous les éléments constitutifs « sont là par hasard ». En fait ces éléments naissent aussi et souvent de manière non désirée (induction, effets de rémanence) par le biais de politiques menées par à coups pour résoudre un ou des problèmes particuliers en dehors de toutes considérations d'effets induits et/ou de modifications structurelles. C'est ce qui laisse l'impression que des politiques de développement ont installé des structures de sous-développement qui s'expriment par un chaos indescriptible. Si l'esprit lucide réalise que dans cette situation, aucune variable classique d'action (stimulant) ne suscite à elle seule de réaction positive durable, c'est parce qu'il lui est en revanche difficile de trouver une quelconque cohérence ou rationalité à l'ensemble des structures. C'est aussi cela le sous-développement et c'est aussi pourquoi il n'y a pas de solutions simples.

Différentes stratégies ont échoué. Des masses de capitaux étrangers investis dans ces pays n'ont souvent fait qu'alourdir le fardeau d'une dette qui s'accumule et qui ne sera probablement jamais remboursée¹. C'est que la disponibilité du capital n'est pas le seul problème du sous-développement; l'injection de capital financier ne signifie pas nécessairement création et dynamisation de capital productif et s'avère stérile si les structures ne sont pas capables de le reproduire. Les Etats ont forcé la création d'industries avec force prises de participation, protection effective et stimulants fiscaux de toutes sortes. Ces entreprises périssent. Certaines, publiques ou parapubliques, sont à la recherche de repreneurs introuvables parce qu'elles ne passionnent aucun investisseur motivé par la rentabilité. Les industries de substitution d'importations sont les seules à justifier une cohérence et encore, par rapport au redéploiement industriel mondial en même temps qu'elles renforcent la dépendance extérieure si elles ne butent pas déjà sur le rétrécissement du pouvoir d'achat local lorsqu'elles sont essentiellement tournées vers le marché intérieur. L'illusion de la main-d'oeuvre bon marché a vécu et ne suscite plus d'implantations industrielles dans les pays pauvres qui plus est, les procès technologiques modernes économisent largement le travail et les matières premières naturelles. Du reste, si certaines industries continuent à rayonner sur leur marché local, c'est souvent grâce à des mesures de protection à la limite de l'acceptable. Autrement elles auraient déposé leur bilan. Les industries d'exportation ont de plus en plus de mal à vendre à l'extérieur du fait de facteurs de production dont les coûts restent prohibitifs.

En Afrique l'agriculture cherche un second souffle après avoir tout donné à un processus d'accumulation étatisé sans même pouvoir asseoir les bases de son propre développement. Dans certains pays, elle est même condamnée par des déséquilibres écologiques durables, pour des dizaines d'années encore. Les zones rurales se dépeuplent systématiquement et les bidonvilles poussent comme des champignons à la périphérie des grandes villes.

Le secteur tertiaire, hypertrophié à l'origine, et ayant partout connu une formidable expansion pendant les quinze premières années d'indépendance, subit aujourd'hui les conséquences d'une économie morte qui reste son principal client. A cela il faut ajouter la « mort » du système bancaire résultat d'une mauvaise allocation de ressources sur laquelle les états ont beaucoup pesé. Cette situation appelle certainement des « ajustements. » Mais quels ajustements ?

1. Le schéma de l'endettement est lui-même sujet à discussion pour de nombreuses raisons. Mais ce n'est pas ici notre propos.

11.2. La question des ajustements structurels

Les ajustements auxquels nous allons faire référence, sont les politiques courantes initiées par le Fonds Monétaire International avec le concours de la Banque Mondiale et des Etats Africains².

Sans relater ici le détail des programmes d'ajustement, qu'ils touchent la gestion de la demande ou les politiques structurelles, on peut noter que loin de donner aux structures une rationalité nouvelle, il s'agit plutôt de les adapter aux contextes de la « crise ».

C'est ainsi que les Etats se voient recommander de réduire leurs engagements financiers, de restreindre leurs prestations et de liquider les entreprises non productives qu'ils contrôlent. Une fiscalité « plus cohérente » devrait arriver à mieux structurer les ponctions fiscales afin d'augmenter les ressources budgétaires des Etats. Ces derniers devraient arriver ainsi à accroître le potentiel de remboursement de leurs dettes.

La question de la demande globale, relève d'un « besoin impérieux de limiter la demande globale au niveau des ressources disponibles »³. Il faudrait donc contenir le taux d'expansion du crédit, limiter l'expansion de la masse monétaire, limiter les emprunts nets des Etats auprès des banques, freiner les dépenses. Cette politique d'austérité ne devrait permettre aux Etats que de maintenir les « services publics essentiels ». L'austérité ne devrait pas être le seul fait des Etats puisque les dépenses privées doivent être freinées pour deux raisons au moins : réduire les importations de biens finis et réduire le taux d'inflation. Ces mesures seraient relevantes de déséquilibres causés par une demande intérieure excessive par rapport aux ressources disponibles...

Quant aux politiques structurelles, réponse aux déséquilibres dus à des « insuffisances structurelles », elles sont plutôt axées sur l'offre. Elles obéissent à la volonté « d'améliorer l'affectation des ressources et d'accroître la production destinée à la consommation intérieure et aux exportations ». En fait, comme l'écrit Jacques de Larosière⁴, cette affectation de ressources est dictée par les raisons suivantes :

- « en favorisant la production de biens pouvant faire l'objet d'échanges destinés à l'exportation ou à la substitution des importations, elles (les politiques) permettent de ramener le déficit courant à un niveau tolérable.

- ces politiques renforcent la capacité des pays à assurer le service de leur dette extérieure et de fait, atténuent les problèmes que pose à court

2. Thiam Papa Demba : Intégration Economique et Ajustement structurel in : Le développement de l'Afrique confronté aux politiques d'ajustement structurel, CRD, Jean-Pierre Gem (Ed), Université de Neuchâtel EDES Neuchâtel 1987.

3. Jacques de Larosière, *Economica* 85.

4. Jacques de Larosière, *Economica* 85. Op. cit.

terme le service la dette et améliorent les perspectives de nouveaux apports de capitaux».

Il faut noter que le freinage de la demande et les politiques structurelles sont en général menés de manière conjointe dans la quasi totalité des pays sous ajustement. Ajoutons que ces deux politiques sont « complétées » par des mesures d'accompagnement du genre : relèvement des prix aux producteurs, réforme de la fiscalité et abaissement des niveaux de protection effective des entreprises nationales.

A la lumière des quelques éléments sommairement relatés, il convient de remarquer que l'ajustement structurel procède plutôt d'une démarche macro-économico-mécaniste. Il s'agit plutôt de rendre plus cohérents les éléments qui jusqu'ici ont déterminé la politique des Etats face à la nouvelle donne que constitue la crise financière publique.

Chose paradoxale et contraignant toute nouvelle politique, le relèvement des prix aux producteurs des biens de subsistance (céréales par exemple) peut motiver l'orientation vers la production vivrière, mais elle vise surtout à limiter les importations de produits vivriers⁵. Cependant l'abandon de créneaux d'exportations de biens primaires ne saurait être conjointement envisagé avec l'objectif de rétablissement d'une position viable de la balance des paiements. De plus, les Etats africains principaux débiteurs ne sauraient se passer des fiscalités directes et indirectes, pas plus que de celles des sociétés d'intervention, s'ils souhaitent acquérir les moyens nécessaires au remboursement des dettes contractées. En conséquence, la structure d'intervention est allégée pour des raisons d'assainissement, mais la recherche de l'efficacité de leur fiscalité n'est pas abandonnée puisque l'objectif d'accumulation financière étatique est toujours présent, même s'il sert d'autres priorités (solvabilité des Etats par exemple).

L'ajustement structurel apparaît finalement comme la remise en ordre d'un système établi mais pêchant sérieusement par incohérence dans son fonctionnement. Les animateurs de ces programmes soutiennent d'ailleurs qu'ils ne réélaborent pas des politiques de développement, mais restaurent d'abord les équilibres pour donner sa chance au démarrage d'une croissance saine et durable.

Cette vision linéaire du processus ajustement-croissance-développement repose sur l'hypothèse non vérifiée de la cohérence des structures économiques et de leur orientation sans équivoque vers la conception de modules de croissance et de développement.

De tels ajustements seraient sans doute appropriés dans des économies développées, souffrant seulement « d'insuffisances » et dont les structures permettent la diffusion, l'expansion et la progression spatiale et temporelle

5. De Larosière, *Economica* 85: « L'objectif fixé pour les paiements extérieurs qui est souvent le plus crucial, c'est la réalisation d'un déficit des transactions courantes soutenable, qui puisse être financé par des capitaux à long terme, sans que la capacité des pays à assurer le service de leur dette soit soumise à des pressions excessives ».

de l'activité économique. Du reste, il faut convenir que les seuls pays dans lesquels ces programmes donnent l'impression de réussir (le Ghana par exemple) présentaient, avant l'ajustement, un potentiel élevé de structuration de circuits économiques et de décloisonnement du processus d'expansion en ce qu'il n'y a pas eu vraiment l'application poussée des modèles que nous dénonçons. Leurs problèmes relevaient plutôt d'une cohérence au niveau des modules de gestion de leur modèle de développement. Les déséquilibres macro-économiques constatés n'étaient pas fondamentalement le résultat d'une conformation structurelle déterminée, du moins à certains égards.

A l'opposé et pour l'essentiel, les programmes d'ajustement structurel ont échoué dans l'essentiel des PMA (Pays les moins avancés) d'Afrique sub-saharienne. La raison n'est pas seulement que les ajustements macro-économiques (gestion de la demande) n'ont pu initier le développement. Bien plus, ces mêmes équilibres économiques recherchés, sont « normalement » contraints par l'inadéquation des structures (fondamentalement des structures de sous-développement) et plus gravement, les politiques structurelles (relance de l'offre) rencontrent difficilement des opportunités dans un environnement structurellement impropre à l'activité économique (absence de structures de viabilisation). Dans un tel contexte, les attitudes institutionnelles les plus volontaristes (fiscalité incitative des zones franches industrielles) ne peuvent trouver de réponses au niveau de l'investissement productif.

Il faut finir par admettre que les déséquilibres macro-économiques constatés dans les pays en développement d'Afrique sont plutôt le résultat direct de leur modèle de développement. Traiter des déséquilibres macro-économiques sous l'hypothèse d'une « crise » sans fondements structurels n'est pas seulement une erreur d'approche; la thérapeutique d'ajustement rationalise alors des structures objectivement et obstinément impliquées dans le plafonnement des activités productives.

11.3. Ajustement structurel et prégnance des structures de sous-développement

Rien ne permet de penser que l'on puisse, avec les schémas connus d'ajustement structurel, parvenir à repousser les limites du plafonnement des activités productives en univers de sous-développement. Parce que l'hypothèse que l'ajustement macro-économique puisse, de manière mécaniste,

relancer les automatismes de l'anticipation ne peut s'avérer pertinente que si les espaces économiques d'exercice présentent des motifs d'anticipation et ce, de manière durable. Tel n'est pas le cas et les programmes connus sont loin de pouvoir féconder une telle perspective s'ils ne la contraignent pas.

L'efficacité allocative des ressources répond ici de la volonté de mobiliser les ressources financières rares vers les activités qui présentent les plus bas coefficients de capital. En d'autres termes, les dépenses en structures de viabilisation de l'activité économique (coefficient de capital élevé) doivent être différées, de telles dépenses ne représentant pas de potentiels de génération « immédiate » de revenus monétaires directs. Or, les structures de viabilisation suscitent des opportunités et raccourcissent les distances techno-économiques au sein des filières potentielles. Donc, à terme, il n'est pas prévu d'établir des activités économiques sur l'ensemble des espaces nationaux, mais plutôt de renforcer les activités économiques dans les « centres d'attraction »⁶, seuls espaces économiques à présenter des opportunités concrètes.

De la même manière, les dépenses en structures de compétitivité (structures tendant à faire baisser les prix de revient en réduisant le coût des facteurs de production) sont différées, ce qui empêche davantage la présence des produits manufacturés en provenance d'Afrique sub-saharienne sur les marchés internationaux. La commercialisation même de ces produits manufacturés sur les marchés locaux africains ne doit alors son salut qu'à des situations de rente (forte protection) qui assèchent les pouvoirs d'achat domestiques bloquant ainsi le développement de l'épargne en même temps qu'elles entretiennent l'inflation.

Il faut réaliser que l'absence de « structures de viabilisation » (structures créatrices d'externalités pour une saine anticipation des opportunités) nationales réduit l'expansion dans le temps et dans l'espace, des activités productives. L'absence de « structures de compétitivité » nationales accentue quant à elle, la sclérose des industries existantes sur les sols nationaux. Ces industries, souvent similaires dans le voisinage régional, ne sauraient finalement survivre qu'avec des niveaux de protection effective élevée, ce qui diffère d'autant la participation à des unions régionales.

La conjonction de ces deux carences structurelles installe partout des structures de sous-développement industriel et l'absence d'une politique intégrée de mise en valeur des espaces nationaux rend caduque tout velléité d'intégration régionale. Dans un tel contexte, les mécanismes d'auto-défense et d'égoïsmes nationaux prennent le pas sur les volontés politiques d'unions régionales. La viabilisation des espaces nationaux est un préalable. Nous y reviendrons dans ce qui va suivre.

6. Dans un centre d'attraction, les relations entre les unités du centre sont suscitées au détriment des relations avec les unités hors-centre. Ces dernières sont vidées de leur substance et tout leur potentiel est attiré par le centre. Un centre d'attraction ne diffuse pas.

Notons que de toute manière, remédier à cette situation suppose le volontarisme de dépenses publiques ad hoc, à « fonds perdus », impossible à réaliser avec l'objectif « d'efficacité allocative stricto-sensu » dans un univers de rareté de ressources.

L'investissement étranger continuera de reculer, étant exposé aux mêmes risques de non rentabilité. L'on pourrait penser à recourir aux emprunts extérieurs pour financer de telles structures de développement (viabilisation et compétitivité). Cela s'avère difficile dans le contexte financier international actuel.

11.4. Quelles perspectives?

La situation économique des pays en développement d'Afrique si grossièrement évoquée, révèle la présence de structures et de politiques notoirement contradictoires avec l'objectif de développement. Il s'agit donc avant tout de sérier les problèmes pour dégager une ligne d'action cohérente. Première remarque: la croissance, nerf du développement ne se produit plus et/ou n'a pas les moyens de se produire et se diffuser sur l'ensemble des espaces nationaux. Elle manque certes de moyens financiers propres à la soutenir. Mais elle manque plus cruellement encore d'objet, les occasions d'investir n'existant quasiment pas. C'est là-dessus qu'il faut commencer à réfléchir. Que faire pour relancer la croissance? Réponse incontournable: relancer la production... Mais par qui? Dans quel intérêt? Où? Comment? Dans quel cadre?

La première question est actuellement à l'ordre du jour dans toutes les capitales africaines. Comment intéresser l'investisseur national et/ou étranger à s'impliquer dans les activités productives? C'est l'un des problèmes sur lesquels butent actuellement les programmes de « désengagement public » improprement appelés « politiques de privatisation ». Ces programmes rencontrent très peu de succès parce que leur promotion repose entre autres sur des arguments non économiques et non motivants pour l'investisseur privé: faire vibrer la corde sensible de la conscience nationale pour opérer la rétention de capitaux en fuite vers une « rentabilité plus sûre ». Il faut reconnaître que l'investissement privé est plutôt mû par la rationalité de l'intérêt et l'espoir d'un rendement convenable. Or, les perspectives de rentabilité proposées par des codes d'investissement laxistes instaurent des situations de rente non-économique dont l'investisseur avisé réalise de suite le caractère non durable et très peu sécurisant.

Il découle que tout appel à l'investissement privé doit essentiellement reposer sur l'existence d'opportunités économiques rentables porteuses de profit. Ceci implique la notion classique de « faisabilité » qui elle-même répond :

- de la possibilité d'identifier les dites opportunités économiques.
- du caractère favorable et conciliant de l'environnement économique tel que la disponibilité et l'accessibilité de tout élément nécessaire à consolider l'activité productive sur des bases avantageuses. On y mettra par exemple l'existence de structures d'approvisionnement et de commercialisation; la mobilité des facteurs de production; le coût des facteurs de production; le caractère adapté de la recherche et du progrès technique; le caractère non contraignant des législations du travail; la productivité du travail; l'accessibilité au crédit à court et moyen terme; la possibilité de mobiliser et/ou de reproduire le capital etc.
- de l'existence et/ou de l'accessibilité à des marchés suffisamment dimensionnés et solvables, capables de poser des défis, lesquels défis relevés permettent d'innover et d'affiner la division interne du travail.

Tant que le développement économique reste l'objectif prioritaire, cette démarche de motivation de l'entrepreneurship doit s'inscrire dans le cadre d'une politique globalement intégrée visant la participation du plus grand nombre dans le cadre d'un espace économique élargi. La promotion de cet objectif de croissance diffuse, étalée dans l'espace et devant se reproduire continuellement appelle nécessairement l'intégration économique, structurelle et sociale au vu des conditions requises ci-dessus évoquées.

La suite de ce travail va consister à dégager les prolégomènes à l'intégration de structures socio-économiques pour repousser les limites du plafonnement des activités productives.

Questions d'intégration

12.1. La question du mimétisme

Notre attitude par rapport à l'intégration économique (que nous défendons contre toute apparence) peut sembler déroutante, tellement elle s'écarte du discours commun et orthodoxe en la matière. D'une manière générale, les auteurs s'accordent à penser qu'un petit pays n'a pas de chances de développement. Quand on évoque le cas de la Suisse, l'on répond que les conditions historiques et géographiques sont différentes. Soit ! Cependant on établit rarement la corrélation entre l'étendue de l'espace, l'importance de la population d'une part, et ne serait-ce que le développement des forces productives d'autre part. On pense de nouveau, automatismes et c'est scientifiquement gênant pour le besoin de clarté intellectuelle. En fait, des étapes de la réflexion sont encore brûlées.

En effet, comme ce fut le cas pour les autres « variables stratégiques » qui ont vécu, on essaie de reproduire ex-nihilo, une phase précise de l'histoire des pays développés. Cette phase est cependant chargée d'histoire de mutations technologiques, de transformations spatio-structurelles, de changement de mentalités et surtout de temps forts successifs d'une dialectique éprouvée, structurée par une rationalité de la marche vers le progrès. Prosaïquement parlant, l'intégration économique, en univers développé, telle qu'elle se systématisait par l'élargissement des marchés et l'uniformisation des législations de toutes sortes, se pose comme une nécessité au sens hegelien du terme. C'est le temps fort d'une dialectique préparée et rendue incontournable par toute une série de mutations. Les pays développés y sont pour ainsi dire préparés et les succès attendus demeurent raisonnables au regard de leurs structures socio-économiques propres, et surtout de la

capacité fondamentale de ces dernières à valoriser heureusement les variables d'intégration. Du reste, si la question de l'élargissement et de l'uniformisation des législations reste acquise à la quasi-totalité des sensibilités politiques (css de la CEE), l'enjeu des discussions reste l'arbitrage sur le sens des nécessaires transversalités, gages de cohérence, « d'homogénéité » et d'équité d'un processus d'intégration réussi (Europe sociale opposée à l'Europe de l'argent par exemple...). Ces discussions peuvent durer longtemps malgré la motivation et la frénésie qu'inspire par exemple « l'idéologie » de l'Europe de 1992. La dialectique n'est pas achevée à ce niveau.

Cela mesure le chemin qu'aurait à accomplir les pays sous-développés pour arriver au stade de l'intégration au sens C.E.E. De plus, ces pays donnent l'impression de croire que leur processus d'intégration part au même niveau que celui des pays développés. Exemple: les textes constitutifs des unions régionales en Afrique de l'Ouest ressemblent à s'y méprendre à celui instituant la Communauté Economique Européenne. Ils posent les mêmes problématiques et chose plus grave, dans les mêmes termes. Or convient-il de remarquer, si les objectifs à long terme peuvent légitimement être similaires, les procès, modèles et « solutions » doivent tenir compte de la spécificité des structures économiques. Devant une même « variable d'entraînement » la réponse de l'économie désarticulée va considérablement différer de celle de l'économie intégrée. Car faut-il l'écrire, la plupart des économies de la CEE présentaient déjà un certain degré de cohérence et d'intégration avant d'aspirer l'intégration dans le sens de l'élargissement de leurs espaces économiques avec tout ce que cela peut comporter comme mesures d'accompagnement, de soutien qui sont autant d'instruments de rationalisation de la politique globale poursuivie (fiscalité, discrimination, mobilité des facteurs, etc.). La marche vers l'intégration est elle-même une sorte de restructuration, la réponse (probablement la plus adaptée) aux nouveaux déséquilibres (défis) introduits par le processus de développement des économies de la CEE, dans leur nouvel environnement économique international, lui-même mouvant et contradictoire.

Ainsi donc, prendrons-nous le risque d'écrire que posée dans les mêmes termes que celle des pays développés, la problématique de l'intégration en Afrique reste posée à l'envers. Et les résultats jusqu'ici obtenus, n'étonnent pas. 5% seulement des échanges des Pays de la CDEAO¹ sont réalisés dans la communauté et concernent essentiellement des produits pétroliers. La CDEAO² a déjà du mal à fonctionner comme une zone d'échanges organisée malgré l'existence d'une chambre de compensation. Ces économies ne témoignent d'aucune complémentarité en général et se livrent plus couramment une sévère concurrence devant une même clientèle: les pays riches. Ce constat vaut surtout pour les produits primaires (agricultures et mines)

1. Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
2. Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest.

car en ce qui concerne les produits manufacturés, ils produisent assez souvent les mêmes biens (politique de substitution des importations) souvent non exportables parce que non compétitifs et qu'ils écoulent sur leurs marchés domestiques exsangues par le truchement de niveaux de protection effective très élevés. Face à cette situation, la protection «s'impose» davantage que l'intégration et les diverses unions régionales restent plutôt des corps creux. Dans un contexte dominé par la crise financière publique, la prépondérance des appareils administratifs et l'absence d'opportunités réellement économiques, les égoïsmes nationaux prennent le pas sur les programmes régionaux et tel Etat aurait plutôt avantage dans l'immédiat à écouler les produits primaires (dont il contrôle la commercialisation) vers les marchés des pays riches afin de ne pas rompre la perfusion à laquelle est soumise son économie et d'entretenir l'emploi dans la fonction publique (seule création d'emplois) et assurer un minimum de pouvoir d'achat domestique. Il s'agit là d'un engrenage infernal. Qui plus est, rien ne permet de penser qu'il s'agit là seulement d'une phase transitoire. Comment peut-on alors penser que des unions régionales sur modèle CEE, peuvent relancer le développement en Afrique, quand des obstacles structurels les empêchent même de se réaliser? La problématique de l'intégration devra d'abord et aussi s'interroger sur cette question.

12.2. Idéologies d'intégration

Nous l'avons déjà dit, l'intégration économique dans le cadre de la CEE se pose aujourd'hui en termes de nécessité: il s'agit d'une restructuration, d'une réponse apportée aux contraintes du nouvel ordre économique international. L'URSS et les pays de l'Est en général, jadis repliés sur eux-mêmes, aujourd'hui portés par les vents de «Glasnost» et «Perestroïka», tentent de sortir de leur isolement tant politique qu'économique, au travers de la construction de la fameuse «Maison Commune Européenne». Ces attitudes sont dictées par des faits socio-économiques nouveaux. Les velléités d'intégration existent cependant en Afrique depuis la veille des indépendances.

Nul n'ignore la façon dont se sont créés les Etats Africains. Bien que l'OUA (Organisation de l'Unité Africaine) ait, pour des raisons évidentes, soutenu le principe de l'intangibilité des frontières héritées de la colonisation, la «Balkanisation» de l'Afrique (Léopold Sedar Senghor) a été

maintes fois dénoncée par les « politiques » africains. Le mouvement pan-africaniste, dont l'une des figures de proue les plus remarquables fut le ghanéen Kwame Nkrumah compte aujourd'hui encore de nombreux nostalgiques. C'est ainsi que l'idée d'intégration a d'abord été spontanément vécue sous l'aspect pluraliste de la question. Par delà la tentative volontariste de la défunte Fédération du Mali (Sénégal-Mali), des conflits armés ont régulièrement surgi, qui pour contester une frontière, qui pour revendiquer un territoire, etc. Qu'elle tente de procéder par consensus ou par les armes, l'intégration est devenue un réflexe en Afrique bien avant de se poser en terme de nécessité socio-économique. Aujourd'hui, le discours a seulement changé d'arguments. Intégration toujours, mais pour quels motifs? Connaître les raisons objectives ou supposées de l'intégration oriente nécessairement le choix de variables d'intégration et permet certainement de s'interroger sur leur pertinence. Finalement la pertinence des variables d'intégration et leur cohérence par rapport aux motifs de l'intégration pousse tout autant à se demander si c'est cette intégration là (même réussie) qui permet d'engager une politique de développement.

Pourquoi faut-il vraiment intégrer pour soutenir croissance et développement? Quels liens objectifs l'intégration économique entretient-elle avec la croissance et le développement tout court? Une réponse satisfaisante et scientifiquement acceptable est rarement apportée à cette question, dans le cadre des économies africaines sous-développées.

On peut seulement lire des discours du genre: « l'expérience a tendance à établir que la dimension misérable des pays ne permet ni le déploiement et la réussite des politiques de développement appropriées et cohérentes, ni l'atténuation ou l'annulation des effets négatifs de l'environnement économique et monétaire international »³. Ici, la question-clé est la « dimension misérable » des pays. Il est vrai qu'il existe des micro-états en Afrique. Mais que dire de pays de la dimension du Nigéria, du Zaïre, de la Mauritanie, du Mali, de l'Algérie etc.? Si l'on prend le cas du Zaïre, l'absence d'infrastructures entre régions et le cloisonnement de ces dernières fait immédiatement penser qu'il faut intégrer ce pays! Du Kasaï au Kivu, du Shaba au Bas Zaïre en passant par l'Equateur, on a justement le sentiment d'avoir à faire à des pays qui n'ont rien à voir entre eux et qui souvent ont peu ou pas de liaisons terrestres. D'une manière générale, ces régions n'échangent quasiment rien entre elles. Si l'on prend le cas du Shaba, à part les minerais que la région sert à l'étranger par le truchement des administrations de Kinshasa, l'essentiel du commerce se fait avec la Zambie voisine. La région importe beaucoup de denrées alimentaires et de produits manufacturés (beaucoup de produits étiquetés en anglais et parfois venant d'Afrique du Sud) et corrélativement, n'offre quasiment rien au reste du

3. Moustapha Kasse « Ordre Economique Régional en Afrique de l'Ouest ». Centre de Recherches économiques appliquées, Université de Dakar 1986.

pays de ce que pourrait lui permettre son formidable potentiel. « Travailler le Shaba » pour en faire un « ensemble économique » est en soit tout un programme ! Dans le cas du Zaïre, la « dimension misérable » du pays n'explique certainement pas tout. On aurait plutôt tendance à penser ici que la centralisation excessive du pouvoir de décision sur Kinshasa, alliée à la grande dimension du pays contraint la politique globale du développement face à la faiblesse des moyens de l'Etat zaïrois. On serait plutôt séduit par la décentralisation du pouvoir de décision et de la politique de développement dans le cadre d'une « Confédération » ne serait-ce qu'économique ! Une telle intégration procéderait du mouvement simultané de décentralisation et de coordination. Car au moment où tout le monde s'accorde à penser que le poids des Etats Africains sur leurs économies est excessif et justifie largement leur sous-développement, il serait incongru de reprendre des systèmes de décision centraux et lourds pour gérer des réponses immédiates et multiples.

Encore faut-il donc convaincre de la corrélation positive entre dimension des Etats et croissance-développement économique. Les grands territoires, les populations nombreuses, peuvent être avantageux à condition que s'y développent des échanges, un pouvoir d'achat; que s'y opèrent des investissements productifs créateurs d'emplois et de pouvoir d'achat. C'est là le sens de l'extension du marché. Un grand pays, un ensemble de pays ne sont pas nécessairement de grands espaces économiques. Or c'est bien le concept d'espace économique qu'il faut retenir: il est déterminant.

Car l'espace économique est lui-même un espace parmi d'autres types d'espaces⁴. Boudeville le définit comme un « espace concret, à la fois matériel et humain ». C'est une réalité technique, commerciale, monétaire et politique localisée. Cet espace particulier est à différencier de l'espace géographique qui représente le sol, le climat, le paysage dans lequel nous vivons, le lieu où se situent nos outils et nos actes ». La différence est encore à faire, sur le plan conceptuel, avec l'espace mathématique, lieu abstrait qui permet la formalisation (saisie) des relations pouvant exister entre des variables dépendant les unes des autres, en dehors de toute référence géographique. La caractéristique essentielle de l'espace économique est qu'il compte à la fois une dimension géographique et mathématique (localisation géographique des actions économiques et relations d'interdépendance économiques, techniques et de comportements humains précis, définis et localisés).

Les recherches de J.R. Boudeville nous font d'ailleurs bénéficier de concepts déterminants dans l'analyse et la compréhension de l'espace économique. Sa trilogie de l'espace économique permet d'éviter les

4. M. Penoul: « l'espace et le développement économique: des apports de J.R. Boudeville aux interrogations contemporaines » in: « Espace et localisation ». *Economica* 1983. Textes réunis et présentés par Jean H.P. Paelinck et Alain Sallez.

amalgames et le flou artistique qui entoure aujourd'hui la notion même d'intégration économique et les procès qui permettent d'y arriver. Donc trois notions d'espace⁵.

1. L'espace homogène régi par la contiguïté, la similarité des éléments constitutants (caractéristiques assez proches les unes, les autres) et surtout l'isotropie qui permet aux structures de cet espace de produire les mêmes réactions (réponses) aux variables motrices.
2. L'espace polarisé est quant à lui, anisotrope par définition. Ses parties constituantes ne présentent pas les mêmes caractéristiques, n'ont pas les mêmes réponses. Par contre, cette hétérogénéité suscite la complémentarité et l'interdépendance des activités économiques, de telle sorte que l'espace évoque l'intégration.
 - L'intensité des échanges économiques (surtout avec le pôle) y est en tout point supérieure à ceux des unités de l'espace avec l'extérieur (la région voisine) sans que l'espace polarisé puisse être qualifié d'autarcique. Boudeville⁶ définit d'ailleurs « une hiérarchie des espaces polarisés: polarisation nationale, régionale ou locale en fonction de l'aire de distribution des biens »⁷.
3. Enfin, J.R. Boudeville définit l'espace plan comme « un espace dont les diverses parties relèvent d'une même décision. C'est un instrument placé entre les mains d'une autorité, localisée ou non dans la région, pour atteindre un but économique donné. Le but recherché est le maximum d'efficacité dans la mise en oeuvre des programmes régionaux, eux-mêmes inclus dans le plan de développement national ».
 - La réflexion sur l'intégration économique, et partant les politiques d'intégration économique doivent donc tenir compte de ce qui existe déjà. De la même manière qu'elles peuvent concevoir des « espaces-plan », ces conceptions doivent tenir compte de la nature des espaces concernés: de leur degré d'intégration, de leurs forces et leurs faiblesses. Difficile donc de dire seulement qu'il faut intégrer: qu'est-ce qu'il faut intégrer? Pourquoi? Comment?

Le discours sur l'intégration a encore le rebutant défaut d'être idéologique et spontané. Par son caractère idéologique, il a tendance à concevoir des théories pour justifier des opinions acquises et par là reste a-scientifique. C'est le lot des politiciens circonstanciellement déguisés en scientifiques. Par son caractère spontané, il a tendance à « brûler » les étapes de la réflexion. Ces deux obstacles épistémologiques ont, malheureusement présidé à la création d'unions régionales en Afrique et ailleurs (dans le monde sous-développé)

5. M. Penouil, Espace et localisation, *Economica*, 1983, op. cit.

6. Op. cit.

7. M. Penouil, op. cit.

qui loin de résoudre les problèmes de développement, ont davantage suscité de tensions politiques.

12.3. Les cas africains

Comme nous l'avons déjà dit, la plupart des dirigeants africains d'aujourd'hui, ex-militants indépendantistes restent nostalgiques du Panafricanisme. Le Panafricanisme est né au début du siècle dans la « Diaspora »⁸. « Diaspora » signifie en grec « l'environnement politico-culturel constitué par les sujets de race noire, originaires plus ou moins lointains de l'Afrique et qui ont été dispersés aux quatre coins du monde (Amérique et Antilles surtout) par les vicissitudes de l'histoire comme la traite négrière »⁹. Ce mouvement préconisait la libération de l'Afrique du joug colonial d'abord, pour opérer son unification ou sa réunification par la suite. Parmi les initiateurs du mouvement panafricaniste, on peut noter les noms de Sylvester Williams (Caraïbes) de Garvey Marcus (Prêtre jamaïcain) et de Burghart Dubois (métis). Marcus Garvey a beaucoup milité pour « l'Exodus » (retour massif des noirs en Afrique) qui s'est du reste matérialisé par la création en 1877, de l'Etat du Liberia (Noirs américains venus de Caroline du Sud). Plus près de nous, on peut mentionner le nom de Kwame N'Krumah qui déjà en 1945, lors du sixième Congrès du Panafricanisme à Manchester, lança l'idée de la création des « Etats-Unis d'Afrique ». Le rêve de l'Afrique réunifiée est encore aujourd'hui très souvent caressé sur les tribunes de l'OUA (Organisation de l'Unité Africaine) qui elle-même, reste régulièrement menacée d'éclatement à propos de toute question politique ou de contentieux entre pays africains.

A défaut de la création des « Etats-Unis Afrique », plusieurs expériences d'intégration ont vécu en Afrique. Certaines sont encore en cours sans véritablement être opérationnelles. Elles sont souvent réalisées sur une « base géographique »¹⁰. Quelques expériences vont être sommairement étudiées de manière chronologique.

8. Makhtar Diouf, Economie politique, Tome 1, Economie descriptive, Nouvelles Editions Africaines, Dakar, Abidjan, Lomé.

9. Op. cit. 1979.

10. Bien que dans le cas de la CEAO (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest), le critère de la communauté de langue se soit substitué à celui de la géographie (Anciennes possessions françaises).

12.3.1. La Communauté Economique de l'Afrique de l'Est (CEAE).

L'Union des trois pays de la CEAE (Kenya, Ouganda, actuelle Tanzanie¹¹) remonte un peu avant la fin de la première guerre mondiale (1917) donc en pleine période coloniale. La communauté regroupait à l'origine environ 35 millions d'habitants (pays à peu près d'égale importance démographique et revenu par tête d'habitant relativement similaire) et sa mise en oeuvre intégrait deux facteurs de politique économique et fiscale :

- mise en place de l'union douanière (1917-1922);
 - création de services communs installés dans un pays et desservant l'ensemble de la communauté : transports maritimes, chemin de fer, PTT, Services de transports et douanes...
- a) avec l'union douanière (tarif extérieur commun) la répartition des recettes se faisait suivant le lieu de destination des marchandises;
 - b) avec la ponction fiscale commune, la répartition des recettes se faisait selon le lieu de résidence des contribuables.

Que ce soit pendant la période coloniale ou après les indépendances des années 60, le Kenya tira meilleur parti de l'expérience communautaire. Cela s'explique par le fait que ce pays était déjà beaucoup plus « infrastructure » avant la création de la communauté, et que cet avantage lui permit non seulement de drainer à lui l'essentiel des investissements productifs mais encore, de bénéficier d'autres infrastructures complémentaires et naturellement d'abriter le siège de plusieurs services.

L'arbitrage en matière de localisation s'est ici fait selon une logique économique pure et simple qui conforta la position du Kenya dans un marché de plus de 35 millions d'habitants. L'économie kenyane connut alors une croissance soutenue mais les déséquilibres engendrés dans la communauté appelèrent vite la fronde de ses partenaires; ses échanges bilatéraux avec ses deux partenaires s'intensifièrent tandis que le commerce entre la Tanzanie et l'Ouganda était quasi nul. Fait plus marquant encore, la désagrégation de l'économie tanzanienne se fit à un rythme assez élevé tandis que l'Ouganda connaissait une relative stagnation. Cette situation appela des mesures de correction bien que la « commission Raisman » (1960) établit que le désavantage des deux partenaires du Kenya n'était que relatif et qu'en l'occurrence leur situation économique eût été pire sans leur appartenance à la CEAE. En substance, un nouveau système de compensation financière fut mis en place : nouveau système de redistribution budgétaire qui fit du Kenya le principal contributeur et la Tanzanie le principal bénéficiaire. Cependant, comme nous l'avons souligné dans ce travail, la compensation financière (transfert de ressources) ne suffit pas à elle seule à dynamiser une économie. Pour l'exemple, ces mécanismes furent quasiment sans effet sur le développement industriel de l'Ouganda et

11. Fusion entre Tanganyika et Zanzibar.

de la Tanzanie. C'est ainsi que les accords de Kampala (Ouganda) de 1964 tentèrent une nouvelle redistribution des activités industrielles: production de postes radio, voitures, pneus à la Tanzanie et celle de bicyclettes et d'engrais chimiques à l'Ouganda. Cependant, comme nous l'avons également souligné plus haut, l'investissement privé est plutôt mû par la rationalité du rendement. Celle-ci dépend pour une large part de l'existence d'externalités. En l'espèce, investir au Kenya restait économiquement plus cohérent et l'essentiel des investissements étrangers et intra-communautaires privés se réalisa au Kenya. Cette situation amena finalement le gouvernement tanzanien à contingenter les importations en provenance des deux pays de la CEAE et la signature en 1967 de nouveaux accords de Kampala pour instituer officiellement la création de la CEAE. Ces nouveaux accords allaient plutôt dans le sens d'atténuer les disparités entre les trois pays plutôt que de relancer véritablement la machine du développement communautaire: nouvelle répartition des sièges des services, instauration d'une taxe de transfert qui permet au pays enregistrant un déficit dans ses transactions de biens manufacturés avec les deux autres, de lever un droit de douane dont le taux ne devra pas excéder la moitié du tarif extérieur commun; création d'une Banque de Développement (capital souscrit à parts égales) mais dont les crédits seront affectés de la manière suivante: 38,75% à la Tanzanie et à l'Ouganda contre 22,5% au Kenya. Il faut retenir finalement que de l'objectif de stimuler la croissance dans l'espace communautaire, la CEAE a vécu ses dernières années pour gérer les déséquilibres induits. C'est le démembrement des services communs qui aura accéléré l'éclatement de la CEAE.

12.3.2. L'union douanière des Etats de l'Afrique centrale (UDEAC)

L'ancienne fédération de l'Afrique Equatoriale Française a inspiré en 1959, la création de l'UDEAC. A l'origine, l'union douanière (UDE) concernant quatre pays: Moyen-Congo, Centre Afrique (ancienne Oubangui-chari devenue République Centrafricaine deux fois en passant par l'Empire Centrafricain de Jean Bedel), le Gabon et le Tchad qui quitta l'union en 1968. A l'indépendance, l'adhésion du Cameroun en fit l'UDEAC. L'UDEAC avait plutôt des allures de Marché Commun avec monnaie commune (FCFA, parité fixe avec le franc français) et institut d'émission commun (Banque Centrale des Etats de l'Afrique Centrale). Les gouvernements n'avaient aucune souveraineté en matière de politique douanière, les prérogatives relevant du «Comité de Direction». La question des déséquilibres passait pour une durée de dix ans (traité de 1964) par la mise en place de Codes des Investissements étrangers dont on voulait faire profiter

les pays les plus pauvres de l'union. A l'instar des services communs de la défunte CEAE, l'expérience des entreprises communes à deux pays fut aussi tentée au sein de l'UDEAC.

Cependant, comme dans le cas de la CEAE, la question du développement déséquilibré à secoué l'UDEAC. Nous parlions plus haut de l'importance d'apprécier correctement la nature des espaces économiques. L'investisseur bien informé ne s'y trompe pas et dans le cas de l'UDEAC, cela a posé d'énormes problèmes. Ce fut le cas, dans les premières années de l'implantation d'une raffinerie de pétrole par un groupe d'investisseurs étrangers. l'arbitrage a «choisi» le Gabon industriellement en retard au mépris du calcul économique qui désignait le Congo déjà solidement doté en infrastructures et en « expérience industrielle ». Remous...

Les arbitrages hors calcul économique n'ont pas toujours pris le dessus. Bien généralement, la nature et la richesse en externalités de tel ou tel pays a prévalu dans la localisation des unités industrielles. C'est ainsi qu'aux alentours de 1963, les principales industries légères de substitution d'importation soumises à la «taxe unique» (savon, tabac, vêtements, chaussures, bière, sucre, bicyclettes, radios etc.) au nombre de 30 dans l'union se répartissaient ainsi: 8 au Congo, 6 en RCA et 6 au Tchad. En 1966, le nombre d'entreprises soumises à la taxe unique était de 95; le Cameroun en abritait à elle seule 47.

La structure polarisée de l'industrie dans l'UDEAC s'est bien sûr profondément modifiée avec l'entrée du Cameroun qui vint donner la réplique au Congo qui faisait, selon les termes de Makhtar Diouf¹², figure de «soleil industriel» à côté du Tchad et de la RCA «réduits au rang de satellites agricoles». Cette situation avait du reste poussé le Tchad et la RCA à quitter l'Union des Etats de l'Afrique Centrale. Cependant, moins d'une année plus tard, la RCA revenait dans l'union en se consolant d'en abriter le siège.

Il faut remarquer l'épineux problème des ressources budgétaires et le faible niveau des échanges entre les pays de l'Union qui comptait essentiellement la France comme principal partenaire commercial, malgré l'avènement d'industries de substitution d'importation du reste souvent concurrentes. Le premier problème s'est du reste singulièrement posé dans le cadre de l'affectation des recettes douanières, souvent problématiques dans une union douanière. En effet, lorsque les industries de substitution d'importation se multiplient en situation d'union douanière, les pays qui, antérieurement importaient ces produits hors union douanière «perdent» des droits de porte souvent très importants dans les ressources budgétaires des Etats. Le principe d'affectation qui prévalait dans l'UDE était le suivant: collecte commune mais affectation à 80% dans le pays où la consommation était réalisée et à 20% au «Fonds de solidarité». Naturellement, les

12. Makhtar Diouf, op. cit.

ressources du «Fonds de solidarité» bénéficiaient plutôt au Tchad et à la RCA (75% des recettes budgétaires totales entre 1968 et 1964). En fait il s'agissait, prosaïquement parlant d'une compensation versée par les pays côtiers (Gabon, Congo) bénéficiant des activités de transit, aux pays enclavés sans façade maritime. Cette règle n'a pas toujours joué, surtout dans les nombreux cas où les pays «compensateurs» ont eux-mêmes connus d'énormes problèmes budgétaires. C'est aussi pour cela qu'a été imaginé, au sein de l'UDEAC, le principe de la «Taxe Unique» frappant les industries de substitution d'importation vendant sur le marché de l'Union. Cette taxe était perçue pour les pays de consommation avec cependant des taux variables selon le pays et les produits.

Comme dans le cas de la CEAE, l'UDEAC vit encore pour gérer son «développement inégal» plutôt que pour féconder l'expansion économique. Le «boom» industriel a vécu avec les limites de l'industrialisation par substitution d'importation qui s'est davantage opérée dans les espaces économiques les mieux structurés (polarisation et externalités) au détriment des pays incapables d'offrir des opportunités économiques réelles malgré les arbitrages et compensations «institutionnels». Certaines implantations industrielles nées d'arbitrages plutôt institutionnels qu'économiques ont vécu non sans s'être débattues dans de sérieux problèmes de compétitivité. Certaines compensations financières ont juste permis aux états récipiendaires de maintenir leur train de vie sans financer le développement économique, faute de gestion rigoureuse et d'opportunités économiques réelles.

12.3.3. UDAO, CEAO et CDEAO en Afrique de l'Ouest

Décidément, la question des ressources budgétaires aura fait «capoter» plus d'une expérience d'intégration en Afrique. Le rôle des anciennes structures coloniales est tout aussi remarquable dans les premières tentatives de regroupement malgré l'existence des courants panafricanistes affirmés avant et après les indépendances africaines. Ces deux éléments ont tantôt fonctionné de manière collusoire, tantôt de manière antagoniste, suivant les idéologies et surtout la manière dont l'indépendance aura été acquise. La Guinée de Sekou Touré n'a pas fait partie de l'UDEAO (Union Douanière de l'Afrique Occidentale), émanant de l'ancienne structure administrative coloniale qu'était la Fédération de l'Afrique Occidentale Française.

L'UDEAO est née la même année (1959) que la Guinée a opposé une fin de non recevoir au modèle d'accession à l'indépendance «proposée» par la France de Charles De Gaulle. Elle regroupait aussi sept pays: Côte d'Ivoire, Dahomey (actuel Bénin), Haute Volta (actuel Burkina Faso) Mali

(ex République du Soudan), Mauritanie, Niger et Sénégal. En 1966 elle devint l'UDEAO (Union Douanière des Etats de l'Afrique Occidentale).

L'UDEAO resta jusqu'au début des années 70 une structure sans objet, la coopération commerciale qu'elle était censée promouvoir n'ayant jamais fonctionné, les Etats continuaient à se protéger (taxe) mutuellement des importations en provenance des pays de l'union comme s'il n'y avait pas union. Les textes ne furent quasiment jamais appliqués. Il faut dire que le Sénégal, seul pays à avoir été relativement industrialisé et ayant préalablement abrité l'essentiel des centres de décision du pouvoir colonial se trouva «héritier» d'un marché de près de 30 millions d'âmes. Ses partenaires réagirent en implantant les mêmes industries qu'ils se «devaient» aussi de «protéger». Le traité d'Abidjan (1973), instituant la CEAO (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest) prévoyait d'aller plus loin dans le cadre commercial inerte de l'UDEAO en proposant d'inspirer un développement économique solidaire et harmonieux. La CEAO regroupe encore aujourd'hui les mêmes membres que l'UDEAO à l'exception du Bénin (Dahomey).

En 1974 déjà, la Côte d'Ivoire avait rattrapé et dépassé le Sénégal en termes de revenu par tête d'habitant. Il faut dire d'ailleurs que beaucoup d'entreprises étrangères avaient entre-temps quitté le Sénégal pour la Côte d'Ivoire (d'aucuns diront «à cause du Socialisme Africain» de l'Union Progressiste Sénégalaise - UPS au pouvoir alors- au moment où la Côte d'Ivoire clamait haut et fort les vertus du libéralisme économique), malgré l'expérience industrielle et les infrastructures «accueillantes» de la région de Dakar (région administrative du Cap-Vert). Il faut écrire que les deux pays ont continué leur développement sur le modèle d'exploitation coloniale de ressources exceptionnelles et à ce jeu la Côte d'Ivoire semblait mieux partie, le modèle sénégalais arrivant au bout de sa logique interne. La Côte d'Ivoire pourrait aujourd'hui subir le même sort. Toujours est-il que ces deux pays font encore aujourd'hui figure de «parents riches» au sein de la CEAO conçue pour évoluer jusqu'au stade de marché commun. A la différence de la CDEAO (dont nous parlerons sous peu), la CEAO n'accuse pas de «géant» comme le Nigéria; les pays y sont à une exception près, également peuplés.

12.3.3.1. CEAO: programme et modalités de fonctionnement

La CEAO est prévue pour fonctionner comme un Marché Commun en passant par l'Union Douanière. La monnaie commune existe déjà (le FCFA). Le programme de base était litigieux à l'origine: instauration du tarif extérieur commun pour une période de douze années à partir de la signature du traité; abolition de toute restriction quantitative au niveau des

échanges intra-communautaires; abolition graduelle des restrictions qui prévalent sur les prestations de services.

Bien qu'ambitieux (délai de 12 ans irréaliste aux regards de la qualité des économies de la communauté), le programme de la CEAO est prévu pour se réaliser par étapes. C'est ainsi que « pour commencer » le « libre échange intégral » ne concerne que les « produits du cru », donc d'origine animale, végétale ou minérale n'ayant subi aucune transformation industrielle. Comme dans le cas des organisations qui précèdent, la précarité des ressources budgétaires des Etats, largement financées par « les droits de porte » perçus sur les importations commande de différer le libre échange sur les produits manufacturés. Cependant, à terme, le libre-échange doit prévaloir, étant entendu qu'entre temps, de « meilleures dispositions structurelles » des pays devraient y aider. Ainsi, toute entorse au libre-échange intégral ne devrait être que transitoire, le temps que les économies se renforcent, que les Etats puissent se passer de cette forme de recette budgétaire. D'une certaine manière, cela devrait logiquement se traduire par la transformation même de l'Etat qui de principal agent économique deviendrait seulement le gérant de la contrainte publique organisée.

Pour gérer cette situation, il a été mis en plan (en attendant) le système de la « Taxe de Coopération Régionale » (TCR). Grosso modo, les produits industriels continuent d'être normalement frappés de droits et taxes à part certains qui bénéficient d'un régime préférentiel. En théorie, on peut ainsi définir les produits industriels régis par la TCR : produits fabriqués avec des matières premières locales ou produits fabriqués avec des matières premières importées (totalement ou à plus de 40%) et pour lesquels la valeur ajoutée locale représente au moins 35% du prix de revient sortie d'usine. Cette limite devrait plus tard être portée à 40%. Les taux prévus pour le régime de la TCR sont naturellement inférieurs à ceux des droits de porte et des taxes normaux.

Il faut dire que conceptuellement, en toute théorie, l'admission au régime de la TCR devrait inciter les entreprises locales à valoriser le travail et les matières premières locales pour assurer une meilleure intégration entre les activités industrielles et les ressources locales. Il faut aussi ajouter ceci : n'est motivée par la TCR que l'entreprise intéressée à vendre sur le marché communautaire. Or, pour cela, il faut que la communauté représente un pouvoir d'achat valable. Ce qui est loin d'être le cas; l'emploi y régresse faute d'investissements productifs eux-mêmes contraints par l'absence d'opportunités économiques réelles. Même si ces dernières existent potentiellement, les distances techno-économiques sont tellement longues que le prix de revient du produit reste exorbitant: produits invendables sur un marché « protégé » mais objectivement exsangue. Or sous cette perspective, la TCR reste un instrument de politique conjoncturelle ne pouvant guère

pertinemment s'exprimer en l'absence de « structures de compétitivité » et de « structures de viabilisation ».

Or, si la coopération économique (faisant l'objet d'un protocole annexe ou traité d'Abidjan) préconise les développements communautaires de l'agriculture, de la production et de la commercialisation du bétail et de la viande, des produits de pêche pour le secteur primaire; la gestion communautaire de la promotion des échanges commerciaux, la création d'une société d'approvisionnement et de distribution de produits pétroliers, la création d'une compagnie de navigation maritime etc.; sur le plan secondaire, une division industrielle communautaire du travail par des arbitrages en matière de spécialisation industrielle, elle ignore totalement la coopération économique, la « viabilisation » de l'espace communautaire. Tout au moins, ne s'exprime-t-elle pas clairement sur cette question fondamentale.

La recherche de stratégies de viabilisation est peut-être en œuvre dans les structures de la CEA0; en tout cas nul ne connaît actuellement ses résultats car rien n'est proposé à ce sujet.

Bien sûr, la coopération économique prévoit la gestion des déséquilibres régionaux (qui existent bien avant la signature du Traité d'Abidjan) en proposant que la « répartition » des activités industrielles profite davantage aux pays enclavés tels que le Mali, le Niger, le Burkina Faso (ex Haute Volta). Mais ici encore, il faut remarquer que ce sont des activités industrielles (ou plutôt des unités industrielles) qu'on se propose de distribuer au lieu de distribuer des structures économiques viables desquelles émergeront nécessairement les activités industrielles visées par le biais d'une saine (et véritablement économique) anticipation des investisseurs nationaux ou étrangers. Naturellement, même si l'on arrive à distribuer des « unités industrielles » (pour parler juste), celles-ci ne devront probablement tenir leur place qu'avec l'aide de la communauté et non parce qu'elles sont viables. C'est du reste probablement cette arrière pensée inconsciente qui suggère de facto la création d'entreprises industrielles plurinationales.

Point d'imagination créatrice ! A l'instar de la malheureuse politique de ponction monétaire sur les activités qui marchent (fiscalité des sociétés d'intervention dont nous avons déjà discuté), il est par exemple question de créer une société communautaire d'exploitation de la pêche (secteur qui marche et exporte beaucoup vers les pays développés grâce à l'initiative privée). Si le but inavoué d'une telle initiative reste avec fards la recherche de ressources budgétaires pour les Etats de la communauté (ou la Communauté) au mépris des leçons (pourtant nombreuses) à tirer de nombreux échecs de politiques similaires aux échelons nationaux (sociétés d'intervention), il est tout aussi à craindre qu'une telle initiative ne livre une concurrence « déloyale » aux entreprises privées qui existent déjà dans ce secteur et qui marchent sans implication publique. Les faits montrent du

reste que les sociétés de pêche qui marchent le mieux, sont celles qui « ignorent » la subvention à l'exportation qui existe dans certains pays pour le secteur. Un industriel de la pêche nous signifiait il y a peu de temps que non seulement la subvention (les mécanismes) marche très mal au Sénégal, mais de plus, elle fausse la logique économique des entreprises du secteur.

Bien sûr, à la fin des années 70, il a été créé un Fonds de Solidarité et de Garantie des Emprunts (capital d'origine de 5 milliards de FCFA dont Sénégal 1,5 milliards, Côte d'Ivoire 2,5 milliards, et les autres Etats chacun 250 millions) mais pour financer quels genres d'investissements? Toute la question est là encore faut-il que ce fonds opère normalement. En tout cas chaque pays paraît aujourd'hui faire cavalier seul dans sa stratégie de surendettement! Même les négociation avec les créanciers ne sont pas organisées au sein de la CEAO: chaque malade est individuellement examiné par les docteurs du Fonds Monétaire International.

Naturellement, comme dans le cas des unions régionales brièvement étudiées, la CEAO semble avoir plus à faire dans la gestion des ressources budgétaires des Etats, gestion rendue nécessaire par la volonté communautaire d'accroître les échanges intra-communautaires! Aucun pays n'étant disposé à se passer de ses recettes traditionnelles à cause du libre échange recherché; la différence entre le montant des droits et taxes antérieures (produits de substitution d'importation) et la Taxe de Coopération Régionale (TCR) est remboursée (au pays d'importation) au 2/3 par le Fonds Communautaire de développement (FCD); le 1/3 représentant la contribution du pays importateur au financement « d'actions communautaires » prévu par le Fonds. L'alimentation du Fonds lui-même devrait être assurée par les Etats membres en fonction de l'importance de leurs exportations de produits manufacturés (et industriels au sens large) dans la communauté. La Côte d'Ivoire et le Sénégal devraient être les principaux contributeurs en tout cas au début. La faiblesse des échanges intra-communautaires permet de mesurer l'importance du Fonds.

Naturellement, on peut constater qu'aucun des objectifs du Traité d'Abidjan n'aura été pleinement atteint en 16 années d'existence de la CEAO. Au contraire, les échanges intra-communautaires reculent et les égoïsmes nationaux s'expriment davantage face à la situation économique unanimement désastreuse des Etats-Membres. Cependant, la jeunesse de la CEAO lui permet de bénéficier d'un délai de grâce.

12.3.3.2. La CDEAO: Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

La CDEAO est encore plus jeune que la CEAO. Le traité ne date que de 1975 (le 28 mai à Lomé, Togo). Le projet de la CDEAO recommandé depuis 1963 par l'OUA (Organisation de l'Unité Africaine) a été concrétisé

par les six membres fondateurs de la CEAO en plus de la Guinée Bissau (d'expression portugaise) et des anciennes colonies anglaises que sont la Gambie, le Ghana, le Libéria, le Nigeria et la Sierra Leone.

Contrairement à la CEAO, le déséquilibre démographique (pour autant qu'il soit fondamentalement significatif) y est notoire avec le « géant Nigerian » dont la population représente à elle seule plus de la moitié de celle de la communauté. Cependant, le revenu par tête d'habitant de ce pays se situe encore à peu de choses près dans la moyenne d'ensemble malgré la manne pétrolière. Cependant, au milieu des années 70, la valeur de la production nationale de ce pays égalait environ 1,3 fois celle de l'ensemble de ses partenaires de la communauté.

Les pays de la CDEAO commerçaient traditionnellement peu entre eux. Les perspectives ne semblent pas inverser la tendance même si la communauté est prévue d'arriver au stade de marché commun dans un délai de 15 ans.

Pour l'heure, elle a déjà du mal à assurer la libre circulation des personnes (expulsions récentes au Nigéria de ressortissants de la CDEAO, déportés sénégalais et mauritaniens etc.) et redoute à terme un important déséquilibre en faveur du Nigeria. Le traité anticipe du reste la gestion de ce déséquilibre en prévoyant des mesures de compensations financières (!) par le biais d'un Fonds de « Coopération et de Compensation ». Ce fonds devra être financé par les Etats membres, naturellement en proportion de leurs richesses relatives.

Stratégie d'intégration: idéologies et pragmatisme

13.1. Clarifier la problématique de l'intégration économique

Le développement économique repose (entre autres) sur une dynamique de croissance¹. Tout le monde semble d'accord là-dessus. Mais alors, cette dynamique de croissance pour le développement suppose (conditions non exhaustives) au moins :

1. l'existence ou la création régulière d'opportunités économiques
2. la possibilité d'identifier ces opportunités économiques
3. la disponibilité et/ou la formation de moyens financiers
4. l'allocation efficiente des ressources
5. l'accessibilité à des marchés suffisamment dimensionnés pour permettre de pousser plus loin la division interne du travail et repousser les limites du plafonnement des activités productives.
6. cette accessibilité repose (aussi) sur la compétitivité des entreprises
7. cette compétitivité repose (aussi) sur des structures adéquates
8. la recherche en matière technologique (technologie adaptée et/ou compétitive) et/ou l'accès à la technologie la plus adéquate.

Si de plus, on admet que le développement économique repose davantage sur une croissance économique qui sollicite la participation du plus grand nombre possible et qui se réalise sur l'ensemble de l'espace socio-économique considéré, l'intégration spatiale (9) revêt alors un caractère déterminant.

1. Thiam Papa Demba, *Intégration économique et ajustement structurel*, op. cit.

Autrement dit, la cohérence des structures, mue par une *dynamique de transversalités* aux échelles de l'espace et de temps, complète la matrice des conditions nécessaires à un développement reposant sur une croissance économique pluridimensionnelle, multiforme et continue.

Il s'agit d'insister sur le caractère nécessairement systémique de cette matrice de conditions (qui peut être complétée du reste). Toute politique menée par une variable d'action inspirée par l'une ou l'autre des conditions au mépris de ce « système de conditions » risque d'échouer : de l'eau répandue sur le sable ! De plus elle a largement des chances de ne pas laisser le problème invariant, mais de le poser en d'autres termes, peut-être plus graves.

Au regard de ce qui précède, *l'intégration économique* semble être le nerf du développement économique. Il semble difficile d'arriver au stade du développement économique, sans économie intégrée. Cette intégration peut se faire « d'elle-même » à l'intérieur d'un espace économique donné parce qu'elle rencontre les conditions objectives à sa réalisation ; elle peut aussi être le *résultat d'une politique volontariste délibérée*.

La collusion entre le développement économique et l'intégration économique est évidente si l'on admet que l'intégration doit viser à créer et/ou élargir un espace économique porteur de germes de croissance ; qu'elle doit permettre aux « éléments de croissance » de *s'exprimer* dans les meilleurs termes. La recherche d'un espace économique toujours plus grand (densité de relations économiques) doit permettre d'innover et de repousser les limites de plafonnement des activités productives. Il est évident qu'à un moment donné, la dimension de l'espace économique peut revêtir un caractère géographique. En revanche, tout espace géographique, n'est pas nécessairement un espace économique. Par conséquent, la création de grands espaces géographiques en eux-mêmes, n'est pas déterminante du développement.

En définitive, la question de l'intégration reste celle de la construction d'un espace économique (tissu économique) dense en relations d'interdépendance ; riche en opportunités économiques et *renfermant* les éléments matériels, institutionnels et humains pouvant permettre aux opérateurs économiques d'anticiper valablement les dites opportunités. Ces éléments nous amènent à donner une définition de l'intégration économique. Cette définition devra donner leur cohérence aux variables d'intégration que nous privilégions dans le processus de développement économique.

« Simplement », nous définirons l'intégration économique par la structuration cohérente de l'activité économique au sein d'un *espace donné*. Cet espace peut être la nation, la sous-région, la région. Il peut être très large.

L'intégration économique procède alors d'une triple démarche :

1. L'étalement du champ de rayonnement des activités économiques par un processus de désenclavement à la fois géographique et économique;
2. La mise en place de réseaux diffus de relations économiques de type « emboîtement » à l'image de filières qui se développent horizontalement et verticalement (au sein de l'espace économique de référence) de manière à faire reculer les limites du plafonnement des activités productives;
3. La possibilité de « juxtaposer » les sphères de rayonnement des pôles (coeur de filières) dans toutes les directions de l'espace économique de manière à l'investir quasi totalement (le plus possible) par des choix à trois niveaux:
 - choix des activités ayant un potentiel de structuration de filières;
 - choix cohérent de localisation;
 - choix délibéré de soutien de la viabilité de l'espace économique concerné. Cette attitude de viabilisation au sens large touche aussi bien la mise en place de « structures de viabilisation » que celle de « structures de compétitivité ». Ces éléments appellent des définitions.

Les « structures de viabilisation » suscitent des opportunités économiques et raccourcissent les distances techno-économiques au sens des filières potentielles. Elles intègrent les « poids-morts »² au sens large. Leur existence garantit des externalités et conditionne la faisabilité des projets dans la mesure où elle qualifie l'environnement économique, institutionnel et social. De par leur nature, les « structures de viabilisation » doivent en général être créés et entretenues par les pouvoirs publics quoique dans certains cas, elles peuvent être induites par l'activité économique même ou « rallongées » par l'initiative privée si elles représentent un maillon déterminant (et non excessivement coûteux) à l'interface de la structuration d'un réseau.

L'absence de « structures de viabilisation » réduit l'expansion spatiale et temporelle de l'activité économique dans un espace géographique donné. La mise en place de telles structures et/ou leur extension conditionne non seulement le processus de croissance au sein d'un espace donné mais de plus, elle s'avère déterminante dans le processus d'intégration économique telle que nous l'avons définie. Croissance et intégration orientées par l'extension et la gestion de « structures de viabilisation » fécondent les chances d'un développement d'ensemble qui finit par nécessairement s'auto-centrer : densités des flux économiques internes à l'espace qui deviennent plus importants que les flux extérieurs à ce même espace même si à l'origine du processus, les flux extérieurs (accessibilité à des marchés extérieurs solvables) peuvent permettre la structuration interne du tissu économique.

2. Partie I de ce travail

Les « structures de compétitivité » quant à elles, tendent à faire baisser les prix de revient des biens produits. Au plan micro-économique, l'entreprise peut, elle-même, susciter en son sein de telles structures qui alors pour l'essentiel, tiendront d'une saine gestion. Cependant, il est des situations (cas du Sénégal et de tant d'autres pays africains) où la compétitivité est essentiellement contrainte par le coût des facteurs de production (coûts contrôlés). Précisément dans bien des cas, la compétitivité est nulle (à négative) à cause :

- a) de législations contraignantes (rigidité des salaires à la baisse et rigidité des lois sur l'embauche et le licenciement);
- b) de politiques conjoncturelles poursuivant des objectifs précis (régimes douaniers, fiscalité et taxes sur les intrants) sans se soucier des contraintes de compétitivité induites ailleurs.
- c) de la mauvaise gestion et/ou de l'entretien des « structures de viabilisation » existantes (cas de l'obsolescence qui induit des coûts de maintenance élevé finalement répercutés sur le prix du service : électricité au Sénégal).

A l'intérieur de structures viables, un ajustement (conjoncturel) des « structures de compétitivité » peut cependant fouetter l'économie dans une dynamique macro-économico-mécaniciste...

Vue sous cette perspective, la question de l'intégration économique cesse d'être posée en termes idéologico-folkloriques. Elle peut saisir la chance qui lui est offerte de se débarrasser du flou artistique qui l'envahit depuis des décennies, surtout en Afrique. La vision pragmatique de l'intégration économique pour le développement permet alors de définir des problématiques concrètement objectives, problématiques auxquelles des éléments de réponse peuvent être apportés. Car l'ennui est que jusqu'ici, cette question de l'intégration économique en Afrique a été traitée sous l'éclairage du spontanéisme de slogans : « pas de développement avec petits pays ». Cela a précipité la création d'ensembles régionaux non fonctionnels.

Un autre aspect du problème renvoie à la conséquence politique de la définition de « l'espace plan ». L'intégration économique ainsi définie, s'accommode de « déséquilibres », souhaités passagers, mais foncièrement « nécessaires » dans la dynamique spatiale dans la mesure où elle « tire profit » de certaines complémentarités sous l'impulsion de forces motrices (polarisation). Elle ne distribue donc pas nécessairement et dans l'immédiat, les mêmes avantages en tout point de l'espace économique de référence. Les incidences politiques sont moindres et certainement mieux gérées si l'espace plan coïncide avec la région (dans un même pays) ou encore la nation, malgré les « réflexes régionaux ».

Dans le cadre d'une union régionale (entre plusieurs pays), les problèmes politiques posés sont plus aigus surtout en l'absence de supra-

nationalité objective (abandons de souveraineté politique). Et encore, en considérant les «tissus économiques» nationaux existants avant le processus, la logique de l'intégration induira très probablement des motifs de discordance: transferts, mutations, fermetures d'entreprise, reconversion, polarisation, etc. peuvent être «arbitrés» par une dynamique économique saine et des avantages comparatifs. Des rectifications (pilotages) à caractère politique peuvent s'opérer sans être prépondérantes dans la «distribution des cartes», ni contraindre gravement la logique économique pure.

Nous prendrons le parti d'écrire que la division régionale du travail quel que soit «l'espace plan» doit, en tout cas, être un «processus naturel» plutôt qu'arbitraire. Car tout processus arbitraire induit nécessairement des situations non économiques et donc non viables à long terme. Il faudrait que les décisions de localisation des unités productives sur l'espace économique de référence (quel qu'il soit) obéissent purement et simplement à une rationalité économique; que les investissements eux-mêmes en présentent l'intérêt.

Notre position prend le risque d'être «idéologiquement cataloguée», ce qui à notre avis serait une appréciation *subjective*. Ce sera, à n'en point douter, le fait des prisonniers du faux débat «intégration des marchés ou intégration de la production». Il nous faut cependant ajouter que non seulement notre démarche n'est pas bridée par l'obsession de grands espaces géographiques (parodie des grands marchés solvables) mais qu'elle repose encore sur une intégration de la production. Cette intégration ne suppose pas la distribution des unités dans l'espace, mais celle des externalités, ou plutôt, des éléments qui fécondent ces externalités.

Cette «distribution» (spécialisation) ne sera pas elle-même arbitraire, elle devra tenir compte de contingences géographiques, économiques, sociales et politiques bien précises. Nous y reviendrons dans ce qui va suivre. Cependant, nous n'achèverons d'arracher les «mauvaises herbes» sans dénoncer la fausse querelle qu'entretiennent les défenseurs de l'intégration des marchés et ceux de l'intégration de la production.

13.2. Intégration des marchés ou intégration de la production: fausse querelle idéologique et confusion théorique

Sur le plan théorique, le débat sur l'intégration en Afrique piétine, parce que posé en des termes non pertinents. Les économistes africains (surtout) en général propose deux stratégies alternatives: intégration de la production

ou intégration des marchés. Dans leur esprit, ces deux attitudes envers l'intégration s'excluent mutuellement. A vrai dire, il ne s'agit là que de la transversalité d'une bipolarisation idéologique qui du reste commence à faire long feu mais dont tarde à se débarrasser l'intelligentsia africaine. Pas surprenant donc de penser intégration de la production quand on est partisan d'un système économique dirigiste, et intégration des marchés quand on est partisan du libéralisme. Les Africains ont tendance à se définir idéologiquement avant d'entreprendre la résolution de problèmes économiques précis, dans le cadre de paradigmes politico-idéologiques précis: il s'agit là d'un obstacle épistémologique fondamental car les solutions sont seulement à chercher à l'intérieur du paradigme de base. Toute autre attitude serait qualifiée de «révisionnisme» et pourrait valoir «l'excommunication» à son auteur.

Ainsi les théories sont cohérentes et suscitent des adhésions car les postulats ne sont pas discutables. Qui plus est, les théories sont concoctées pour donner une consistance scientifique à des attitudes idéologiques déterminées. Il s'agit là d'une mathématique, presque... d'une poésie déterministe! Hélas! elle sert très peu ou négativement la marche vers le développement en Afrique, car le spectacle de la misère interpelle les spécialistes sur des problèmes concrets. Qu'importe pour celui qui a faim de manger sur un plat communiste ou bourgeois? Il est bien vrai que «l'idéologie projette la réalité la tête en bas».

Car les faits sont têtus. L'Etat africain, qu'il soit d'obédience marxiste-léniniste («progressiste») ou libérale («réactionnaire») s'est montré extrêmement interventionniste depuis les indépendances. Cette constante s'est pleinement exprimée dans le cadre des unions régionales qui ont vécu et encore de celles qui sont en cours. La répartition d'activités industrielles (un pendant de l'intégration de la production) n'a motivé ni les échanges, ni la croissance communautaire pour un développement harmonieux. Aussi, sans tenter de suite la distribution autoritaire d'activités économiques dans le cadre des unions régionales, certaines expériences ont privilégié la fusion des marchés dans l'espoir de susciter le dynamisme des échanges et partant celui des investissements. Faut-il croire que ces expériences ont échoué faute d'option pour un choix idéologique préalable et tranché devant conduire sans équivoque à l'un ou l'autre des modes d'intégration? Beaucoup d'économistes africains continuent de le penser. C'est gênant car c'est un faux problème.

Dans un espace économique intégré, on assiste forcément à ces deux types d'intégration. La division du travail (intégration de la production), qu'elle soit régionale, nationale ou sous-régionale s'impose par la complémentarité et la spécialisation. Complémentarité et spécialisation procèdent simplement de la rationalisation du tissu économique. Ce dernier s'autostructure à plusieurs degrés de libertés sous l'impulsion d'un

environnement politique et institutionnel autant que socio-économique cohérent et transversaliste au niveau de valeurs partagées (même si les conflits et les rectifications persistent) qui fécondent la communauté d'intérêt et la dialectique de sa gestion. Difficile aussi de pousser plus loin la division du travail (quel que soit l'espace économique de référence) sans l'élargissement des marchés. Il faut retenir ici la notion de marché réel : ensemble d'agents économiques ayant vouloir et pouvoir d'achat. Cette notion d'élargissement des marchés ne se superpose pas toujours objectivement et sans conditions à celui de l'élargissement géographique, tant il est vrai que, sans tomber dans les travers de la « loi des débouchés », le pouvoir d'achat est fécondé plus heureusement par l'investissement productif créateur d'emplois. Cercle vicieux diront certains et les plus radicaux trancheront pour l'entrée par une boucle : commencer par l'intégration de la production pour construire le marché ou avancer d'un pas dans la création du marché par la suppression des barrières commerciales afin de susciter le dynamisme des investissements et partant la croissance.

Même si posé dans ces termes, le débat semble gagner en indépendance idéologique³, il ne s'accorde pas moins d'hypothèses d'automatismes implicites difficilement vérifiables. Dans le cas des économies africaines par exemple, comme nous l'avons déjà souligné, il ne suffit pas de décréter qu'une production se fera dans un espace E pour que cette dernière s'opère dans les meilleurs termes économiques. On peut « forcer » par le dirigisme en produisant et en vendant à des surcoûts et prix non économiques. Seulement, cette perspective étouffe les possibilités d'épargne et d'accumulation et partant d'investissements et d'innovation. Sans compter l'absence de stimulation que procurerait la libre concurrence. Cette situation se vérifie malheureusement dans beaucoup de pays du bloc socialiste où des entreprises industrielles sont gérées comme des administrations. Dans ces mêmes économies africaines, des expériences d'intégration basées sur l'ouverture préalable de marchés ont du mal à réussir tant les carences structurelles ont tendance à renforcer les égoïsmes nationaux. Même dans le cas des produits à commercialisation libre dans l'espace régional, on enregistre très peu de progression des ventes tant le pouvoir d'achat régional est déjà faible et régresse encore ! De plus l'expérience l'a montré, aucun pays n'est prêt dans le cadre d'une unification de marchés, à voir certaines de ces industries fermées (suppression d'emplois et mécontentement social) comme ce fut le cas de la fermeture en Belgique d'industries électroménagères face à la concurrence italienne dans le cadre de la CEE.

Il faut écrire que tant que les économies africaines seront aussi vulnérables, l'imminence des mécontentements sociaux fera reculer l'appli-

3. Certains condamnent l'approche « intégration des marchés » en ce qu'elle accepte les disparités et inégalités. D'autres condamnent l'intégration de la production en ce qu'elle « bride » la liberté d'entreprendre.

cation de thérapeutiques économiques les plus raisonnablement nécessaires. Or pour l'essentiel, la vulnérabilité des économies africaines tient à l'incohérence de leurs structures économiques, donc de la carence d'opportunités réelles et finalement de la faiblesse des investissements productifs.

L'union fait certainement la force nécessaire à initier des solutions à la crise des économies africaines. Mais comment parvenir à l'union? Beaucoup d'écrits nous rappellent les bénéfices et avantages de l'intégration, mais nous disent rarement comment y parvenir dans le cadre des contraintes structurelles actuelles. Pour l'essentiel, économistes et politiques africains ne trouvent de cause principale à la paupérisation progressive du continent que dans son mode d'insertion à la division internationale du travail. C'est vrai. Mais ce mode d'insertion était-il la seule alternative? Très discutable. Il y a certes les effets de la colonisation. Mais il y a eu aussi les orientations des gouvernements post-coloniaux qui, comme nous l'avons déjà montré, ont plutôt mis en place (probablement sans le vouloir) des structures qui catalysent le plafonnement de la croissance. Et puis la qualité d'une économie détermine certainement assez largement la nature de son insertion dans la division internationale du travail. Bref, toujours est-il que, loin de remettre en cause les orientations structurelles impropres à assurer une croissance saine et durable, la plupart des économistes travaillent encore avec les variables classiques de développement (variables macro-économico-mécanistes) mais dans l'hypothèse d'une rupture progressive avec la division internationale du travail actuelle.

On peut lire par exemple chez M. Kassé⁴, qui après avoir pertinemment dénoncé les « modèles de développement dépendant » soutenu par les modèles d'accumulation fondés sur la rente agricole et minière⁵, pose que les pays africains ont le choix entre un développement dépendant et la recherche d'une « autonomie collective » et l'organisation d'une coopération sud-sud qui permettront d'envisager une modification des rapports inégaux avec la division internationale du travail. Tout en dénonçant le modèle d'accumulation fondé sur la rente agricole et minière, qui pour l'essentiel et comme nous l'avons montré, a fait vivre les entreprises publiques et parapubliques, régulièrement incriminées dans la crise financière publique des Etats africains, M. Kassé écrit cependant, « que les Etats doivent non seulement coordonner les forces en présence, mais réaliser une partie de cette croissance par leurs instruments que sont les entreprises publiques et parapubliques »⁶. Tout passe de nouveau par l'Etat entrepreneur. Mais l'auteur ne nous dit pas comment le budget de l'Etat est financé. Par l'endettement? On en connaît la

4. Op. cit.

5. D'après Moustapha Kassé, selon un schéma qu'il n'explique pas, ces modèles d'accumulation aboutissent à un double déficit des finances publiques et de la balance des paiements et freinent toute amorce d'un processus de croissance. Il faut noter ici que l'auteur confie quasi exclusivement la responsabilité de la croissance à l'Etat.

6. M. Kassé, op. cit.

limite et les problèmes. Par l'accumulation à partir de la rente agricole et/ou minière ? Il ne le pense certainement pas !

Encore un acquis implicite de la pensée qui, sous forme de «*deus ex machina*» arrange tout. Mais en tout cas rien sur la dynamique structurelle que nous évoquions. L'auteur ajoute : «*le taux de croissance étant une fonction du taux d'accumulation (le traditionnel automatisme non vérifié surtout comme c'est le cas dans le cadre de structures non-coopérantes !)* donc d'investissement, la problématique de la croissance se réduit, en dernière analyse, à une politique d'épargne. Il s'agit de trouver *des ressources excédentaires* au niveau interne et externe pour financer les *investissements productifs*». Sans aller jusqu'à nous dire comment réaliser l'épargne dans le cadre d'économies en récession rongées par l'inflation, l'auteur serait tout de même plus suggestif en donnant, dans le cadre des économies africaines actuelles, les domaines dans lesquelles les entreprises publiques et parapubliques pourraient opérer des investissements productifs. L'Afrique connaît une crise d'opportunités économiques et cela semble lui échapper même s'il écrit que «*l'intégration en rendant possible une gestion commune des ressources et la réalisation de vastes programmes communautaires d'investissements, devient une variable clef dans le développement économique*». Parce que l'auteur, en raisonnant en termes «*d'unités communautaires issues d'une coproduction*» pouvant accroître le potentiel productif, ne pose la question du développement économique qu'en termes primordiaux de capacité financière. Dommage ! La confusion entre les facultés d'une politique d'intégration réussie se confondent dans l'esprit de beaucoup d'auteurs avec les modalités qui permettent d'y arriver. Doublement dommage, la plupart des auteurs en économie du développement dénoncent le mode de fonctionnement de l'économie mondiale et la division internationale du travail, préconisent la rupture avec cette dernière dans le cadre d'une coopération entre pays pauvres, mais continuent en même temps de tableer sur les variables de croissance en vigueur dans les pays riches ! On se trompe là de problème. Et la problématique récurrente demeure sans pertinence dans le cadre d'une politique de développement. Nous prenons le parti d'écrire qu'avec des structures cohérentes et un environnement économique sain et prometteur en termes d'opportunités, les pays africains peuvent valablement, à l'instar des «*pays nouvellement industrialisés*» tirer un fabuleux profit de l'insertion dans la division internationale du travail. Seulement, cette insertion, face à leur nouvelle donne structurelle, se posera en des termes nouveaux. L'intégration économique pourra susciter le développement dans le cadre des contraintes actuelles si et seulement si elle participe aux nécessaires reconversions structurelles des espaces économiques nationaux. L'union en faisant la force, sous condition de la solution des épineux problèmes politiques que cela ne manquera pas de poser, devra aller dans le sens de la viabilisation de

l'espace communautaire afin de libérer les opportunités économiques nécessaires à motiver n'importe quel genre d'investisseur (privé ou public). Le marché communautaire peut être un soutien de première importance à la croissance économique dans l'espace communautaire et la distribution des éléments parvient à féconder les structures de viabilisation et de compétitivité. Il s'affranchit alors des protections actuelles rendues nécessaires par l'absence de perspectives économiques nouvelles. Tant que les économies ne se sentiront pas un potentiel de dynamisme, les Etats ne pourront pas jouer le jeu, malgré les velléités politiques. C'est sur ces deux problèmes que la réflexion doit s'articuler. Comment, dans le cadre d'une union régionale, motiver tous les participants par des perspectives économiques durables pour qu'ils trouvent un intérêt à se soutenir mutuellement par l'ouverture des frontières et l'harmonisation des politiques de toutes sortes? Telle est la question. Difficile de l'aborder sans tenir compte des possibilités et des contraintes que présentent et l'économie mondiale et les pays en développement d'Afrique.

Cela nous amène à travailler avec un postulat fondamental: une structuration même partielle des tissus économiques nationaux (intégration partielle) est un préalable à tout recul possible des égoïsmes nationaux. Or toute structuration devant féconder un progrès sur la division interne du travail ne peut ignorer l'incapacité structurelle des marchés africains (quelle que soit leur taille) à soutenir la production. Rompre avec le marché international est donc une erreur. Au contraire, en tant que marché solvable, compte non tenu des protectionnismes possibles, son intégration sur des bases nouvelles peut féconder, par des stratégies appropriées, l'avènement de tissus économiques internes denses et solidaires. C'est un pas vers l'intégration. Ces stratégies, que nous qualifions de stratégies d'interface pour l'intégration économique ne peuvent partir que de secteurs déterminés. Cependant, bien menées, elles peuvent susciter les complémentarités intersectorielles. Mais elles ne seront naturellement que partiellement intégrantes au regard d'un espace économique donné. Elles ont quand même le mérite de créer des sous-espaces économiques fortement intégrés. C'est pourtant de là que partira notre modèle d'intégration.

Nous allons donc voir dans un premier temps, comment créer un sous-espace intégré par une stratégie d'interface promue par la demande spécifique d'un marché porteur extérieur à l'espace. Ensuite nous étendrons la perspective à plusieurs produits-plusieurs secteurs. Mais il faut bien noter qu'au départ, la stratégie ne valorise que des possibilités que définissent les contraintes structurelles pour permettre et une meilleure viabilisation de l'espace et une meilleure compétitivité des activités économiques. Ensuite, nous verrons comment élargir l'espace intégré de référence pour finir par entrer dans le cadre d'unions régionales.

Stratégies d'Interface et intégration économique

14.1. Commerce extérieur : une nécessité

Les différents développements qui précèdent n'ont pas seulement soulevé les problèmes posés à l'intégration économique, mais plus simplement encore, ceux posés à la survie des économies en général. Nous avons beaucoup insisté sur l'absence conjointe de structures de viabilisation et de structures de compétitivité. C'est pourtant d'elles que naissent les fameux facteurs co-opérants dont parle Adam Smith lorsqu'il postule que le commerce extérieur permet de pousser la division interne du travail dans ses limites extrêmes. Sans facteurs co-opérants, nul doute que toute politique fondée sur une variable stratégique isolée laisse un goût d'inachevé.

Comme nous l'avons vu, le discours sur l'intégration articule souvent la dimension marché comme contrainte fondamentale. Force est cependant de constater qu'en l'absence de facteurs coopérants, le marché, même s'il existe, peut difficilement être satisfait de manière optimale. C'est du reste cette absence de facteurs coopérants qui bloque finalement le développement des marchés africains en ce sens que la pénurie d'opportunités économiques réelles bloque l'investissement, la création d'emplois et donc de pouvoir d'achat.

Vu sous la perspective d'un espace africain d'échanges fermé à l'extérieur, que ce soit dans le cadre d'une nation ou d'une sous-région, le problème de l'initiation de la croissance qui nous est posé reste sans solution. Pas de facteurs co-opérants; pas de marché. Pas de marché, pas d'initiative et surtout nul intérêt à débloquer les inerties structurelles.

D'ailleurs comment les débloquerait-on? Dans quelle direction? Une équation sans solution. Un cercle vicieux.

C'est pourquoi l'accès aux marchés extérieurs reste une nécessité. Du reste, c'est pourquoi, malgré les vellétés d'intégration, les pays africains continuent de réaliser l'essentiel de leur commerce extérieur avec les pays développés. Seulement, leur forme actuelle d'intégration à l'économie mondiale accentue la vulnérabilité des économies africaines et ne présente aucune perspective de réorientation de leurs structures économiques vers la croissance. Elles posent déjà des problèmes de gestion quotidienne. Et n'eussent été les aides et l'existence des mécanismes compensatoires nul ne pourrait prédire l'ampleur des désastres et l'explosion sociale dans les pays africains.

Le commerce extérieur reste donc une nécessité pour les pays africains. Mais il faut en repenser les termes. Se disant, il ne s'agit pas de discuter les modifications des termes de l'échange pour la négociation. C'est la matière de moult forums internationaux. Une modification des termes de l'échange peut s'autostructurer autour d'une réorientation des structures de production en Afrique.

Prosaïquement parlant, il s'agit de trouver des stratégies propres à s'appuyer sur l'existence de marchés extérieurs pour structurer des réseaux économiques internes et solidaires. C'est la base de la création d'un tissu économique, voire d'un espace économique tout court, si l'on en retient la définition donnée plus haut. Cela ne va pas de soi.

14.2. Le potentiel organique de l'entreprise en univers sous-développé

Nous en conviendrons, une entreprise est une structure conséquemment constituée par une rationalité globale déterminée. Cette dernière définit des fonctions pour l'exécution desquelles la mise en place d'organes ad hoc s'avère nécessaire. Autant dire que quelle que soit sa taille, une entreprise a besoin de tous ses organes. Comme le corps humain a besoin, pour la survie de l'homme, de ses fonctions vitales. Autrement dit, toute entreprise a besoin de comptabilité, de gestion financière, de gestion des ressources humaines, de gestion marketing, etc. et s'appuie sur autant d'organes pour assurer ces fonctions. Elle a aussi besoin de saisir rapidement et précisément les éléments qui dans son environnement déterminent son action.

Dans le cadre d'une grande entreprise, en univers développé, les organes nécessaires appartiennent à l'entreprise même. Elle a les moyens de s'en doter et fonctionne aussi comme un système cohérent sans ruptures fonctionnelles. La grande entreprise en univers sous-développé peut aussi présenter les mêmes dispositions si elle « contrôle » les contraintes potentielles de son environnement économique et social. Ce n'est pas le cas de la petite et moyenne entreprise en général. Encore moins celle qui opère en univers de sous-développement.

Pourtant, ces dernières années, la petite et moyenne entreprise se présente comme une sérieuse alternative pour les responsables de la politique de développement en Afrique. Il est vrai que la mode des grandes entreprises a vécu suite aux difficultés de toutes sortes. Et d'une manière générale, ces entreprises relèvent d'une gestion publique et parapublique dans un univers de crise financière publique aiguë. Non seulement, on s'est rendu compte de leur inefficacité mais en plus, la plupart des Etats n'ont plus les moyens d'être entrepreneurs, qui plus est, pour soutenir des emplois dans le cadre de déficits cumulatifs et d'une croissance qui ne se produit plus. On parle donc beaucoup de petite et moyenne entreprise. Mais qui se soucie de leur apporter les fonctions essentielles à comprendre leur rationalité dans leurs modes opératoires? Les petites et moyennes entreprises ont l'air d'être davantage prisées parce que la grande entreprise a simplement échoué en univers sous-développé. Vu sous cette perspective, les faillites des petites et moyennes entreprises n'étonnent pas: la transition vers ces dernières s'est bien souvent faite ex nihilo, sans mettre en place les structures à même d'assurer leur viabilité.

14.2.1. Les problèmes organiques de la PME en univers sous-développé

Une structure sous-développée ne se définit pas exclusivement par l'absence d'opportunités physiques. La carence de facteurs coopérants implique aussi l'absence d'informations entre les acteurs socio-économiques potentiels d'une part, et entre ces acteurs et leur environnement socio-économique d'autre part. Difficile d'identifier les éléments pouvant déterminer une faisabilité objective. D'une manière générale aussi, un acteur déterminé ne sait pas exactement quel genre de service il pourrait attendre d'un autre acteur. En conséquence il lui est impossible de susciter une offre de services qui potentiellement peut valablement exister. Prenons un cas.

Considérons la situation où un exportateur potentiel se voit exiger (information que lui-même ne maîtrise pas nécessairement d'ailleurs) un type d'emballage déterminé. Si l'activité des acteurs n'est pas transparente, il ne sait pas à qui s'adresser pour obtenir satisfaction. Quand bien même

trouve-t-il un fabricant d'emballage qui, pour répondre à sa demande doit opérer un investissement, ce dernier ne pourra se déterminer que s'il lui est acquis la certitude de pouvoir régulièrement faire absorber ses produits. Ce qui suppose que notre exportateur soit lui-même régulièrement performant dans son service à l'extérieur. Ces performances elles-mêmes dépendent d'une multitude de facteurs que notre exportateur ne maîtrise pas nécessairement lui-même pour autant qu'il en ait connaissance. En conséquence, notre producteur d'emballage n'est pas intéressé.

En inversant le problème, on comprend que notre producteur d'emballage peut ne point soupçonner que de son offre de types d'emballages nouveaux peut découler (si « les autres » conditions sont réunies) un regain d'intérêt de marchés extérieurs pour un ou des produits donnés. Mais pour qu'il puisse anticiper son offre d'emballage, il lui faudrait lui-même comprendre les « liens » indispensables dans la chaîne de l'exportation d'un produit donné, situer sa place et opérer en élément d'impulsion. Pourquoi pas du reste expliquer à l'industrie client potentiel, l'intérêt en aval que son emballage présente en amont pour le développement de ses ventes ? Il faudrait lui-même qu'il en ait connaissance ! L'absence d'information on le voit crée un « ghetto » de velléités d'activismes économiques qui n'aboutissent pas. Comment pallier à cette déficience ?

Dans le cas d'une économie développée, cette transparence a l'air d'aller de soi. La compréhension d'intérêts mutuels conjugables force l'allure de la prise de décision. Les acteurs comprennent leur économie et situent ainsi le rôle opportun qu'ils pourraient être amenés à y jouer. L'information devient ici part constituante de ce que nous appelons les structures de viabilisation. Elle est obtainable par diverses sources : analyse de perspectives, études de secteurs d'activités, presse spécialisée, etc. Tout cela existe rarement dans une économie sous-développée où l'intelligentsia oeuvre dans le sens de consolider des opinions acquises ce qui fausse le caractère opératoire de l'information et désintéresse, tant c'est teinté de politique politicienne. Si l'entreprise et l'initiative doivent survivre, elles le devront à une attitude volontariste d'apport d'information objective. Pour être efficace, cet apport ne peut être global. Il doit cibler et être lié à une chaîne ou filière d'activités déterminée. Par exemple, dans le cadre d'une stratégie d'interface visant à réunir les conditions objectives du succès d'une activité déterminée. Travail de fourmis qui peut lentement mais sûrement s'étendre à plusieurs activités. Nous y reviendrons.

La plupart de ceux qui parlent de PME succombent assez facilement à la tentation de rendre formelles des activités existantes qui donnent l'air de pouvoir mieux se porter. Seulement, la plupart des dirigeants de PME informelles n'ont pas, par exemple de notions de gestion ou sont simplement incapables de tirer profit de nouvelles méthodes de gestion disponibles. Il est bien entendu que ce n'est pas au sein de telles entreprises que l'on peut

trouver pareils modules de gestion. Pourtant, ils peuvent s'avérer indispensables à un stade de croissance déterminé. Or dans quels pays d'Afrique existent fiduciaires et organes privés de contrôle comptable capables d'apporter pareils soutiens logistiques? C'est rare!

Or, même en prenant le cas d'une PME formelle, bien souvent la dimension de ses moyens ne lui permet pas de disposer de services financiers efficaces mais aussi onéreux. Le financement d'une telle structure demande souvent des moyens qu'il faut trouver dans un endettement que la faiblesse des banques locales mais aussi le «black-out» sur les perspectives économiques ne peuvent assurer. Tel petit entrepreneur serait plutôt efficace en concentrant l'essentiel de ses moyens sur la mise en place d'un appareil de production. Pourtant, les services financiers lui sont indispensables. Reste donc la solution de les sous-traiter. Auprès de qui? L'absence de réponse à cette question vitale peut lui faire abandonner son projet. L'histoire de la poule et de l'oeuf! Comme dans le cas de notre fabricant d'emballages, *l'information* pourrait permettre d'envisager la mise en place d'un centre-serveur, mais encore une fois, il faut être convaincu que les entreprises clientes vont survivre ce qui dépend aussi et finalement d'autres facteurs sur lesquels notre expert comptable, notre analyste financier ou encore notre informaticien se doivent d'être informés.

Dans un univers où l'Etat intervient avec force, l'on pourrait penser à l'engagement de ce dernier dans ce type d'activités d'assistance à la gestion. Une telle perspective serait assurément plus opportune que l'ingérence dans la production de biens qui s'est souvent soldée par des échecs. Elle permettrait en tout cas de débloquer une des nombreuses inerties qu'accuse l'expansion économique. Mais elle ne semble pas être à l'ordre du jour dans la situation actuelle de crise financière publique.

Un autre problème relève de la possibilité que peuvent avoir les entreprises demandeurs de capacité de financement de présenter des projets bancables. Une telle fonction pourrait être prise en charge par les centres-serveurs que nous évoquions nonobstant l'incapacité relative dans laquelle les banques se trouvent d'apporter leur concours à l'économie productive: manque de liquidités et directives de programmes d'ajustement structurel.

Mais avant tout, une question plus cruciale encore se pose à la PME: le marketing actif qui constitue un des éléments moteurs de la politique d'entreprise. «Vendre avant de produire» paraît quasi-impossible au regard de l'absence de transparence que nous évoquions. Cela est d'autant plus difficile que l'on s'adresse à des marchés extérieurs. Beaucoup de PME, y compris déjà celles opérant en univers développé ont du mal à réunir les moyens nécessaires à une telle activité. Or, dans le cadre de la compétition internationale actuelle, à défaut de pouvoir éveiller une demande inconsciente ou latente, il convient non seulement d'identifier les biens désirables, mais encore de les fabriquer comme le consommateur les veut. Des mis-

sions commerciales existent dans le cadre de beaucoup de représentations diplomatiques, mais elles ont du mal à remplir ce rôle qui demande une formation, une technicité remarquables. Nos ministres des affaires étrangères n'ont pas encore pensé intégrer dans les missions commerciales, des hommes de terrain spécialisés dans le marketing par secteur, par branche d'activité, bref toute une armée de spécialistes à l'assaut des marchés étrangers. Et encore ne s'agit-il point d'essayer de placer des produits déjà faits; diverses tentatives de vendre des produits africains tels que les Africains les veulent et les consomment ont échoué et souvent définitivement dégoûté l'importateur européen ou américain. Car le marketing des produits africains ne s'assimile point à la vente stricto-sensu. Il suppose l'identification du besoin exprimé sous la forme des fiches techniques dont la mise en oeuvre pour la satisfaction du client exige une attitude volontariste en matière d'interface pouvant requérir des compétences de tous ordres à divers stades de la structuration.

14.3. Stratégies d'interface

14.3.1. But général et définition

Le but recherché par les stratégies d'interface, c'est d'arriver, au niveau d'une activité déterminée, à réunir et conjuguer les compétences objectivement nécessaires à lui assurer le succès. Il s'agit de partir d'une activité productive déterminée pour structurer tout un réseau économique à la fois dense et interdépendant.

Au vu de ce qui précède, la stratégie d'interface doit procéder de manière volontariste puisqu'il n'y a ni automatismes, ni transparence de facultés, ni moyens suffisants: elle doit quasiment toujours partir de la conquête d'un marché extérieur pour un ou plusieurs produits étant donné la faiblesse des marchés nationaux en univers sous-développé. Le point de départ de la stratégie reste donc le marketing. Quel marketing? Nous y viendrons sous peu. Pour résumer, il s'agit de s'appuyer sur les possibilités du commerce extérieur pour structurer des réseaux économiques internes et pousser le plus possible la division interne du travail. L'avantage est que non seulement on arrive à consolider une «chaîne d'exportation donnée» mais de plus, on crée un potentiel d'offre dont peuvent bénéficier des

activités jusqu'ici freinées par cette carence. A la limite, l'activité motrice (exportation d'un produit déterminé) peut ne pas être rentable en elle-même, mais les activités récurrentes elles peuvent l'être et surtout la naissance de circuits économiques nouveaux crée emplois et pouvoir d'achat nécessaires à désigner un marché solvable pour d'autres produits. Notre préférence ira nécessairement à l'activité productive motrice rentable ce qui aurait pour avantage de ne point dépendre de subventions publiques. De telles dispositions financières si elles existent, peuvent permettre la mise en place d'une logistique de soutien.

Naturellement, il s'agit là d'une approche sectorielle, l'intérêt, c'est qu'elle peut déteindre sur d'autres secteurs et que surtout, elle peut se globaliser à terme, à l'ensemble de l'économie et susciter le renforcement des structures de viabilisation et de compétitivité. C'est un point sur lequel nous allons revenir.

Il s'agira donc pour nous de partir d'une stratégie marketing déterminée. Ensuite nous définirons l'allure des produits qui peuvent être concernés par cette stratégie. Et enfin, dans le cadre de la stratégie globale d'interface, nous tenterons de définir le rôle des différents acteurs.

14.3.2. Marketing actif et interface

Les pays africains se trouvent confrontés à un épineux problème de marketing. Les produits qu'ils commercialisent actuellement sur le marché international accusent deux contraintes majeures :

1. Ils n'incorporent pas (ou très peu) de valeur ajoutée, ce qui en fait des produits ordinaires sans spécificité. De plus, ces matières premières souffrent d'une demande qui se restreint davantage suite aux nouveaux procès technologiques : l'industrie moderne économise davantage les matières premières.
2. Les pays africains ne contrôlent point les prix des matières premières qui pour l'essentiel sont fixés au niveau des bourses de commerce étrangères. Cette situation expose gravement les performances du commerce extérieur en Afrique et partant le budget des Etats qui s'alimente en grande partie par des « courtages » sur l'exportation de biens primaires. De plus elle dénie toute pertinence à l'arbitrage désastreux qui a consisté à privilégier l'exportation de matières brutes au détriment de l'approvisionnement des industries locales.

C'est hélas dans l'exportation de matières premières brutes que les pays africains assurent le plus de performances et d'expérience ! Des tentatives sur d'autres produits ont été faites sans succès et pour l'essentiel, ont

contribué à fabriquer une mauvaise image de marque aux produits africains. Image donc à restaurer dans le respect des normes en vigueur dans le pays d'exportation. Et il n'est pas du tout certain que les Africains soient techniquement et humainement outillés pour répondre à ces exigences. La stratégie d'interface devra trouver une solution à ces problèmes.

14.3.2.1. Choix des produits et Marketing actif

Choix des produits

Comme nous l'avons vu dans ce qui précède, le choix de plusieurs produits manufacturés exportables est très limité dans le cadre d'une économie sous-développée comme c'est le cas en Afrique. Une des raisons en est la déstructuration et l'absence de transversabilité et de transparence. Pour cette dernière et dans le cadre de ce qui est structurellement possible, il appartient à la stratégie d'interface d'oeuvrer dans le sens d'une correction qui ne peut être que « locale ». Une autre raison limitant le choix, c'est l'absence de structures de viabilisation et compétitivité. Face à ces contraintes avec lesquelles il faut compter, il convient de ne s'intéresser d'abord qu'aux produits qui peuvent s'affranchir de l'importance prohibitive du coût des facteurs de production. Naturellement, ce choix tiendra compte de la faisabilité que permet la relative disponibilité de facteurs co-opérants (structures de viabilisation).

Marketing actif

Il faut rétablir une image de marque largement compromise. La moindre des difficultés n'est-elle pas de se faire écouter, car les produits manufacturés d'Afrique n'intéressent pas grand-monde. Non pas que le continent n'ait rien à offrir; bien plus, il semble ne pas comprendre ce que le marché veut. De sorte qu'il ne s'agit pas ici de manipuler un groupe de consommateurs pour créer un besoin (trop ambitieux au regard des moyens limités dont dispose l'entreprise en univers sous-développé), encore moins de « placer » des produits déjà conçus sur un marché déterminé. Plus « simplement », il s'agit de définir avec précision le « produit global » qui intéresse le client potentiel, et cela avec lui.

« Simplement », c'est trop dire puisque l'importateur européen en général dispose de peu de temps pour « parlementer de produits d'Afrique mauvais et qui ne suivent pas ». D'une manière générale, vous parlez de produits, il demande une offre et des échantillons. Après « c'est oui à condition » ou non. Parce qu'il part du principe que l'exportateur connaît ses critères de qualité, les normes en vigueur dans le pays d'importation, bref toute la

culture relative au marketing dans le pays en question. Or comme nous le soulignons plus haut, par inexpérience et faute de moyens, l'entreprise africaine appréhende mal cet aspect des choses.

Le point de départ du marketing d'interface consiste donc, en instaurant d'abord le dialogue avec l'importateur, à définir globalement le produit. Ce concept de produit global intègre aussi bien la nature même du produit que sa préparation, son calibrage, son conditionnement, son emballage, l'étiquetage, le mode de transport le plus approprié etc. C'est la phase dite de conception de la fiche technique et commerciale du produit. Naturellement est tenu compte des normes chimiques et bactériologiques (seuils de tolérance) en vigueur dans le pays d'importation. Naturellement, il faudrait que le produit présente un grand intérêt sur le plan du volume (tonnages planchers). La disponibilité d'une fiche technique et commerciale ouvre alors la porte à tout un programme de travail qui interpelle les structures de production mêmes, dans le pays d'exportation. A ce niveau d'interface, compte tenu des ruptures de séquences structurelles évoquées, le marketing actif ne pourra pas, pour être efficace, se limiter à mettre à la disposition de l'exportateur pressenti, la seule fiche technique et commerciale: il devra aller plus loin dans la structuration du réseau nécessaire à mettre le produit sur le marché d'importation.

14.3.2.2. Mise en application de la fiche technique et transfert de savoir-faire

La fiche technique et commerciale du « produit global », en montrant le caractère sévère des exigences du marché visé, met objectivement l'accent sur les insuffisances techniques des unités de production et le manque de savoir-faire du personnel. Deux points sur lesquels la stratégie d'interface devra opérer des corrections. Donc correction par l'assistance technique et correction par l'adaptation du potentiel technologique. Le financement de ces corrections se posera sans doute comme nous le verrons; la stratégie d'interface intègre sa solution.

Une assistance technique orientée

En mettant l'accent sur un ou des problèmes précis, on délimite assez précisément le domaine dans lequel l'assistance technique peut se faire. Il est possible en outre de planifier dans le temps, le cadre de son intervention.

Prenons un cas concret. L'importation en Suisse de produits alimentaires est soumise à beaucoup d'exigences sur le plan chimique et bactériologique. Neuf fois sur dix, un produit alimentaire en provenance d'Afrique, des Iles Canaries ou encore d'Amérique Latine est rejeté par les services vétérinaires de frontières. De guerre lasse, les exportateurs en question se détournent du marché suisse pour « impraticabilité ». Dans d'autres cas, les services vétérinaires fédéraux saisissent après coup (suite à des analyses chimiques

et bactériologiques) le stock de produit chez l'importateur pour des raisons d'hygiène et de salubrité. Enfin dans bien des cas, la transaction finit par un procès entre l'exportateur et l'importateur..., ce qui casse définitivement le potentiel de marché impliqué.

Parce qu'en dehors des «spécifications commerciales» du produit (calibrage, emballage, étiquetage, etc.) se pose très souvent pour les produits alimentaires, le respect des normes chimiques et bactériologiques. Du point de vue chimique, l'usage des agents conservateurs, par exemple, est très scrupuleusement réglementé en Suisse et dans les pays développés en général. Se posent en général à l'Africain, des problèmes de dosage (l'Africain en général travaille au jugé et ignore la «cuisine avec la petite balance»...) Comment par exemple, pour la crevette entière crue surgelée, arriver à ne pas dépasser les 40ppm maximum imposés par l'Office Vétérinaire Fédéral dans l'utilisation de bisulfites? Dans bien des cas, la précarité des moyens et l'insuffisance de la formation des hommes aux méthodes laissent la place à l'improvisation au petit-bohneur la chance... S'il y a trop de bisulfites, le produit est réputé toxique. S'il y en a trop eu, il devient impropre à la consommation en ce qu'il noircit témoin de la présence de mélanose.

Dans ce cas précis, le problème de l'assistance technique va consister à «apprendre» à reconnaître le produit susceptible de recevoir le traitement avec des bisulfites (selon son état de fraîcheur, sa composition organique, sa réactivité chimique, etc.) et selon les cas, effectuer les dosages adéquats qui tiennent compte des volumes et des poids à traiter, des disparités dans les tailles, du temps de traitement, etc. C'est un exemple.

Du point de vue bactériologique, les problèmes posés sont multiples. Dans le cas des produits alimentaires fragiles (poissons par exemple), la contagion bactérienne est très facile. D'une manière générale, l'élimination totale des bactéries est quasiment impossible, à moins d'opérer des bombardements de neutrons (techniques assez souvent utilisée malheureusement!) qui ne laisse ni de traces de bactéries ni de radioactivité. Mais à terme, nul ne connaît encore les dégâts probables sur l'organisme à part l'affaiblissement évident des fonctions immunitaires qui ne sont plus activées. Mais enfin, la législation n'interdit pas encore l'importation de produits alimentaires exempts d'un minimum de bactéries! Cependant, la reproduction bactérienne se développe en fonction de l'échelle positive des températures ambiantes. Cela le personnel bon marché et sans formation des usines de traitement des produits alimentaires de Dakar, Abidjan, Lomé, Brazzaville l'ignore. Pas plus qu'il n'est au courant des précautions d'hygiène à prendre lors du traitement et de la manipulation des produits. Des expériences nous révèlent qu'un filet de poisson peut-être bactériologiquement acceptable à la sortie d'une salle de traitement et devenir extrêmement toxique après emballage!

Dans beaucoup de pays africains existent des programmes de vulgarisation des normes d'hygiène en général. Seulement, sans remettre en cause l'efficacité de tels programmes, il convient de remarquer qu'on se trouve dans une situation spécifique lors du traitement de produit alimentaire. Tout peut être incident: la température, la nature des uniformes des ouvriers, les poussières et particules ambiantes, la désinfection des outils opératoires, la disposition des lieux, l'inutilisation de masques buccaux, les conversations entre ouvriers au travail, etc.

Vu sous cette perspective, l'assistance technique orientée par une activité bien précise s'avère extrêmement importante qui plus est, elle permet, en s'adressant à un auditoire réduit et mu par une même rationalité, d'expliquer sans brutalement imposer; d'associer sans contraindre et de satisfaire le besoin de clarté intellectuelle nécessaire à l'adhésion. Il nous semble beaucoup plus facile d'éduquer sur les lieux de travail même, des ouvriers en pratique que de s'adresser à une masse d'individus qui ne sont pas tous objectivement impliqués dans une action productive déterminée. L'information n'est alors ni vécue, ni valorisée dans l'application. De plus l'éducation sur les lieux de travail permet aussi de mesurer son efficacité.

En résumé, l'assistance technique doit permettre une meilleure organisation de la production afin de répondre aux exigences de qualité en agissant sur les lacunes constatées sur le plan technique; elle doit désigner l'« agencement des structures » nécessaires à permettre à l'entreprise d'opérer dans des conditions optimales. Elle peut aussi donner le catalogue des acquisitions technologiques nécessaires à sécuriser le traitement du produit, le conditionnement, la nature des emballages nécessaires, etc.

Bref, l'assistance technique devra aussi en plus de la formation des hommes, comparer les exigences de la fiche technique avec les moyens et services extérieurs disponibles afin de recommander des modifications et l'accès aux compétences extérieures nécessaires. Dans bien des cas, le succès de la création du « produit global optimal » suppose des fournitures d'intrants qui dépendent d'autres producteurs et/ou prestataires extérieurs de services. Si le financement en général reste une question ouverte, il y en a une qui mérite d'être débattue sans délais. Comment intéresser les producteurs et prestataires de services ?

14.3.3. La conception de la filière

Il y a des services que l'on ne peut pas mettre en place immédiatement pas plus qu'on ne peut aller les chercher en dehors d'un espace économique donné. L'existence de tels services fait partie des données de faisabilité dans le cadre d'une activité d'interface (domaine du structurellement possible).

Ces services font partie des structures de viabilisation minimum. Le coût de ces services fait partie des structures de compétitivité minimum. Ce ne sont donc pas ces services qui font l'objet de notre discussion puisqu'ils doivent exister.

Pendant, les structures de viabilisation et de compétitivité minimum peuvent exister sans offrir un large éventail de possibilités fautes :

- d'un manque d'information sur les possibilités du marché
- d'une absence de demande importante
- ou encore de moyens financiers.

De la même manière que l'entreprise exportatrice du « produit moteur » peut être motivée par la perspective d'une demande séduisante, cette dernière peut se réfléchir en amont sur les entreprises prestataires de services ou fournisseur d'intrants. Il s'agira de les en informer et aussi dans certains cas de leur donner les moyens nécessaires à accéder à la production des biens et/ou services recherchés. Là aussi, l'assistance technique orientée peut valablement opérer pour affiner le « design » type du service ou produit recherché. Dans bien des cas, le financement de la production de ce bien ou service peut se poser dans le cadre d'une situation où les banques locales sont incapables d'apporter de manière raisonnable les concours nécessaires à l'économie. La solution d'un tel problème, comme nous le verrons plus tard, fait partie intégrante de la stratégie d'interface. Cette stratégie devra donc définir les acteurs, la matrice de leur co-opération, leur mode d'insertion dans la filière et l'assistance de faisabilité technico-financière qui leur est nécessaire. Notons que dans le cadre de la stratégie d'interface, il s'agit d'abord de concevoir le circuit économique nécessaire à la réalisation de l'objectif final : vendre un ou des produits déterminés sur des marchés déterminés. C'est le plan, l'architecture. Par exemple, dans le cadre de l'exportation des filets de poisson en emballage sous vide pour vente en supermarché, le circuit peut se présenter comme suit :

1. le producteur : définition des ressources humaines, techniques et financières nécessaires à ses performances. Une approche algorithmique intégrée et inspirée par la(es) fiche(s) technique(s) permet de dresser le schéma des compétences indispensables.
2. Les structures d'assistance technique : les études préalables permettent de définir les compétences requises et leur mode d'insertion dans la filière de production. Ces structures (diverses compétences réunies par l'activité d'interface) peuvent intervenir à tous les niveaux de la filière globale intégrée pour le service du produit sur les marchés d'exportation.
3. Le fournisseur d'emballage chez qui une étude de faisabilité peut donner les éléments technico-financiers nécessaires à l'intégration de la nouvelle activité dans la structure de production du « produit global ».

4. Les fournisseurs de matières premières (les poissons et les crustacés) qui peuvent, par l'activité d'interface être organisés de manière à livrer leur produit dans des conditions optimales. Ces derniers peuvent aussi avoir besoin d'assistance technico-financière. Il peut leur manquer les éléments nécessaires à des performances suivies tels que moteurs de bateaux, filets de pêche, etc. Peuvent aussi se poser à eux des problèmes de stockage et de transport (posés pas les dangers de la rupture de la chaîne du froid). Il appartient encore à la stratégie d'interface d'apporter des solutions.
5. Les transporteurs chez qui peuvent aussi se poser des problèmes de logistique en même temps que ceux d'une assistance technique pouvant leur permettre de sécuriser leurs opérations. Cette problématique peut concerner aussi bien les transports internes que les transports internationaux (unités de chargement adaptés, etc.)
6. Les transitaires qui doivent adapter leur intervention à la nature des produits traités. Ils doivent disposer des moyens techniques nécessaires à éviter la détérioration du produit (replis, etc.)
7. Les laboratoires d'analyses chimiques et bactériologiques qui doivent se structurer conséquemment pour répondre à de nouvelles demandes et aussi standardiser leurs critères avec ceux qui prévalent sur les marchés d'exportation.
8. Les sociétés de surveillance qui doivent garantir à l'importateur la qualité de la marchandise et le respect des spécificités de la commande. Ces derniers doivent aussi être informés sur la nature exacte de leur intervention afin de s'outiller conséquemment.
9. Les organismes financiers qui peuvent intervenir à différents niveaux tels que le financement d'un fonds de roulement et/ou de l'appareil de production.
10. Enfin, les sociétés d'interface qui comprennent la problématique dans son ensemble, réunissent les diverses compétences nécessaires à des niveaux de structuration donnés dans la filière globale, veillent au respect des différents cahiers des charges, mettent en place les stratégies nécessaires et rassemblent les moyens technico-financiers indispensables à leur application. En fait, ce sont les sociétés d'interface qui garantissent les intérêts de tous les acteurs dans la co-opération globale. Elles se chargent aussi d'opérer dans le marketing actif sur les marchés extérieurs. Au juste, c'est le succès de l'opération marketing qui inspire leurs actions.

Si la chose se présente bien sur le papier, sa mise en oeuvre ne va pas de soi surtout sur le plan financier. Mais on peut déjà convenir que dans l'hypothèse d'un bon fonctionnement du circuit technico-financier, on se trouve là devant la création d'un tissu économique composé de relations d'interdépendance et d'acteurs qui de par les prestations qu'ils peuvent

offrir, renforcent davantage les structures de viabilisation de l'espace économique en question. La mise en place de tels tissus peut aussi susciter une modification des dispositifs et comportements institutionnels.

Finalement tout repose sur le dynamisme des sociétés d'interface. Ce sont des sociétés qui recollent les morceaux; qui réintègrent le circuit démembré en apportant l'information et par la conjugaison d'intérêts mutuels, apportent ou font apporter les moyens technico-financiers nécessaires à tous les niveaux de structuration de la filière globale.

14.3.4. Mise en oeuvre: Nature de la société d'interface et apports de moyens technico-financiers.

Dans la mesure où la société d'interface joue un rôle crucial dans la structuration de la filière, il est essentiel qu'elle puisse jouir d'une réelle indépendance: aucune contrainte quant à l'accès aux informations clés, aux communications etc. Ces éléments définissent sa localisation.

14.3.4.1. Localisation de la société d'interface

La société d'interface est nécessairement à l'interface de deux mondes complètement différents. Elle se comprend avec la culture dominante sur les marchés extérieurs tout en maîtrisant les éléments qui du point de vue de l'observateur extérieur, créent les présupposés «hiatus» dans la formation économique-sociale qui souhaite exporter. Plusieurs raisons militent en faveur de sa localisation dans un pays développé tout en ayant pignon sur rue dans les pays en développement. Pour l'essentiel, ces raisons tiennent aux insuffisances structurelles des formations sous-développées: problèmes de communication, coût élevé de ces communications, etc. Elle risquerait d'être alors étouffée par les mêmes distorsions qui empêchent l'entreprise de s'exprimer en univers sous-développé. Il est par exemple plus facile de se déplacer entre Paris et Brazzaville qu'entre Brazzaville et Dakar (fréquences d'avion et coûts). Idem pour les liaisons téléphoniques et téléx. En se localisant «ailleurs», elle s'affranchit de ses contraintes. D'autre part, il est souhaitable qu'elle se localise de manière à mieux s'exprimer du point de vue des relations publiques (centres d'affaires comme Genève, Bruxelles, Luxembourg, Zurich, New York, etc.) et dans un pays non excentré du point de vue des communications terrestres et aériennes. Bref, elle doit «survoler» le contexte des relations géostructurelles. Autre élément déterminant de sa localisation, c'est la facilité d'accès au crédit, en effet, vu la rareté des moyens financiers en univers sous-développé et l'incapacité

actuelle des Etats à assumer quelque service financier (ce n'est même pas souhaitable).

Nous le disons plus haut, l'économie mondiale offre des « capitaux errants » en mal de placement. Prosaïquement, il s'agit de par une activité commerciale rentable, de transférer des capacités de financement des espaces où ils sont en excès vers des espaces demandeurs. Car en définitive, les problèmes de l'investisseur étranger restent l'opportunité, la rentabilité et la sécurité. Donc autant la société d'interface se doit de conjuguer les compétences nécessaires à l'intérieur de l'espace d'exportation, autant elle se doit de trouver et convaincre des investisseurs potentiels extérieurs à cet espace. Enfin, il est souhaitable qu'elle puisse faire bénéficier aux entreprises exportatrices, des techniques de financement qui existent dans les pays riches en même temps qu'elle sollicite les structures publiques et non gouvernementales disposées à apporter l'aide aux pays sous-développés. Tout cela suppose des montages technico-financiers et commerciaux dont nous allons donner de suite un exemple.

Il convient cependant de préciser que de par son activité, son implication dans des circuits commerciaux et financiers, la société d'interface elle-même ne peut être régie que par le droit des affaires. Elle doit jouir d'une rentabilité minimum pour continuer à survivre.

14.3.4.2. Exemple de structuration d'un réseau technico-financier et commercial

Nous avons déjà expliqué la manière dont peuvent se conjuguer les compétences au sein de la filière locale. Nous n'avons encore rien dit sur les acteurs extérieurs à la filière dont pourtant, l'action permet de dynamiser cette filière. Nous partirons de l'hypothèse suivante : la société d'interface de déjà « vendu sur plan » des produits sur une large échelle qui justifie la mise en application de la filière théorique. L'architecture de la filière globale est acquise, cohérente, et motivante pour chacun des acteurs potentiels locaux. Quels acteurs peuvent « sponsoriser » l'opération globale ?

1. La société d'interface; partenaire commercial

Au « début » c'est elle (la seule) qui prend tous les risques financiers. Elle engage une action « marketing actif » sur des marchés étrangers avec tous les frais que cela comporte. Elle recourt à des compétences, parfois extérieures (consultants) pour affiner le « produit global théorique ». Elle sollicite les différents partenaires (frais de recherche, de déplacement, etc.) nécessaires à la structuration du réseau. Au cours des opérations, elle recherche sans cesse des marchés nouveaux qui renvoient à des produits nouveaux, qui posent de nouveaux problèmes d'assistance technique, de conditionnement, de transport, de financement, etc. Bref, elle investit d'abord et continuellement dans la viabilisation des exportations, viabilisa-

tion qui permet de structurer les réseaux économiques internes à l'espace désintégré. Ne pouvant, de par sa nature (conflits d'institutions) bénéficier de subventions publiques ou fonctionner comme un organisme du genre Nations Unies, elle doit trouver dans les opérations, les moyens de se financer sans pour autant « perdre son âme » ou se détourner de sa rationalité. Il est clair que pour cela, elle doit réunir en son sein un partenariat qui partage les mêmes objectifs et se doter de statuts (garde-fous) qui permettent d'éviter les dérapages. Pour cette première raison, elle est un partenaire commercial.

Une deuxième raison. Le problème de paiements s'est toujours posé dans le cadre du commerce entre les pays en développement et les pays développés. Problèmes de conformité de commande, de rejets etc. De plus, l'essentiel des entreprises (PME) des pays en développement bute sur des problèmes de financement à court terme: manque de liquidités et taux d'intérêts élevés pour le financement de fonds de roulement à court terme. Dans un tel contexte, l'exportateur d'un pays sous-développé n'a pas les moyens (ou ces moyens coûtent trop cher) d'exporter et d'attendre 90 jours pour être payé. Le suivi s'en ressent et elle peut, entre temps, mettre la clé sous le paillason.

Une troisième raison est que ne pouvant faire confiance à un importateur qu'il ne connaît pas, l'exportateur souhaitera avoir une garantie de paiement de la part de la société d'interface. De fait, c'est cette dernière qui « achète » la marchandise et la « vend » à l'importateur par le truchement de techniques de transit bien au point.

Une quatrième raison c'est qu'il lui appartient de contrôler le trafic des paiements. En règle générale, son refinancement est assuré par l'arbitrage des marges commerciales à l'interface du prix de revient et du prix de vente. L'opinion courante peut la faire passer pour un intermédiaire. En fait, c'est elle qui rend les opérations possibles.

2. L'assistance technique

Dans le pire des cas (financièrement parlant), la société d'interface devra elle-même recruter des consultants (ou se doter du personnel adéquat - très cher) locaux (de préférence) qu'elle peut (au besoin) former à l'extérieur, pour l'assistance technique à tous les niveaux nécessaires à la structuration.

Dans le meilleur des cas, elle peut s'adresser à des organismes publiques ou non gouvernementaux ayant pour objectif d'assister les pays en développement. De nombreux organismes de ce genre existent dans les pays riches: Coopération Technique Suisse, Office Fédéral des Affaires Economiques Extérieures Suisse, Office Suisse d'Expansion Commerciale... pour ne citer que la Suisse. Dans ce même pays, existent d'autres organismes non gouvernementaux impliqués dans l'aide au Tiers Monde. Certains sont même spécialisés dans l'assistance technique sectorialisée dans laquelle elles témoignent d'une solide expérience.

Beaucoup d'organismes du genre et dans plusieurs pays tentent de rendre leur action encore plus efficace. De plus, il se dégage une prise de conscience assez nette selon laquelle il ne sert pas très bien à long terme, d'envoyer des vivres, des médicaments, etc. Cela ne change pas grand-chose à la problématique de fonds. Il s'agit de rendre les structures économiques autonomes, de leur donner les moyens de se prendre en charge elles-mêmes un jour. Donc susciter des activités productives, créatrices d'emplois et de demande pour l'ensemble de l'économie. L'expérience menée dans ce domaine par ATEDIS NEUCHATEL SA¹ a été révélatrice à ce sujet. Divers organismes comme l'Office Suisse d'Expansion Commerciale (OSEC), le DDA (Coopération Technique Suisse), l'OFAGEE (L'Office Fédéral des Affaires Economiques Extérieures) s'intéressent à ses activités. Il faut noter que cette société a réussi à mettre sur le marché suisse des produits fragiles comme ceux de la mer d'origine africaine de manière durable, à la complète satisfaction de clients suisses qui n'arrivent pas à être satisfaits sur le plan de volumes ! Pareil et rapide succès n'était pas attendu, ni des observateurs (organismes), ni des promoteurs de l'opération et encore moins du consommateur suisse et de l'importateur en général.

La possibilité existe donc de faire participer de tels organismes à la stratégie d'interface. C'est un soulagement financier pour la société d'interface dans le respect des normes d'éthique. En effet, même si cela profite aussi d'une certaine manière à la société d'interface (privée localisée dans un pays développé), le financement de l'assistance technique bénéficie surtout à l'entreprise opérant dans un univers de sous-développement.

Celle-ci n'a pas les moyens de faire face à de tels coûts. Autre intérêt pour l'efficacité de l'action, l'organisme d'aide ne reste pas longtemps impliqué dans l'assistance technique à une unité de production du Tiers Monde car comme nous le disions plus haut, l'assistante technique bien comprise peut être, avec efficacité, planifiée dans le temps. Son coût prévisionnel peut être plus ou moins correctement déterminé. Une telle approche permet donc à l'organisme en question de mieux gérer ses ressources.

Naturellement, pour être intéressé l'organisme d'aide se doit d'être convaincu par la société d'interface de la faisabilité de son action. La stratégie d'interface doit prouver qu'elle détient potentiellement des concours de compétences, dont celui crucial de financement de toute la structure.

3. Les sponsors pour le financement à long terme

Nous en conviendrons, le schéma théorique de la filière peut poser d'énormes problèmes de financement. Ce n'est pas seulement la société qui en dernière instance exporte le produit qui peut être en cause. Cela peut

1. Africa Trade and Economic Development Interface Service.

aussi être le cas de ses fournisseurs de biens et services en amont de la chaîne. Car d'une manière générale, les banques locales ne peuvent plus assumer grand chose. Cependant, le modèle de financement que nous proposons vaut pour tous ces partenaires.

La question centrale reste celle de transférer des ressources financières, des techniques et facilités de financement dont bénéficient les formations socio-économiques développées, vers les pays en développement. Il ne s'agit pas d'un transfert ex nihilo. Ces transferts sont liés à des opérations bien précises et c'est à la société d'interface se sécuriser les opérations pour éliminer le maximum de risques pour les sponsors.

Précisons le cas simple du financement d'une installation technique dont l'utilisation peut du reste objectivement féconder un transfert de technologies (il faut faire en sorte que les Africains par exemple, apprennent quelque chose de nouveau). Dans un pays comme la Suisse, où le taux d'intérêt n'est pas prohibitif (en général), l'acquisition de matériel technique peut schématiquement jouir de deux possibilités de financement :

- a) le prêt bancaire sur hypothèque
- b) le leasing industriel.

Evidemment, dans les deux cas, le banquier et le vendeur ne peuvent prendre le risque de « prêter » directement à l'entreprise africaine. C'est loin de leur centre d'action et leur influence est quasi nulle. Par contre, si la société d'interface démontre la réalité de sa « vente sur plan », qu'elle réunit toutes les compétences nécessaires à assurer cette dernière, qu'elle jouit de l'assistance technique nécessaire et surtout qu'elle maîtrise tout le circuit, le banquier et/ou le vendeur ne voient généralement nulle objection à entrer en matière. Il s'agit de définir objectivement les modalités qui permettent d'assurer la « sécurité » maximale aux sponsors financiers. C'est donc la société d'interface qui s'engage.

a) Cas du leasing industriel

Le fournisseur de machines se trouve en Suisse. La société d'interface aussi : elle contrôle le circuit commercial et gère le trafic des paiements. Le matériel lui, se trouve, mettons au Sénégal. La société d'interface s'engage à payer les loyers mensuels (A) aux fournisseurs du matériel technique. L'entreprise sénégalaise n'a pas de mise de fonds initiale, mais elle peut amortir « son » matériel par un différentiel de facturation ; au lieu de facturer X francs par exemple (lors d'une expédition) à la société d'interface, elle facture X-A francs ; A représentant la quote part d'amortissement ramenée à l'unité. La société d'interface elle, facture à son client la somme X+I+M, I représentant les frais d'intervention et M la marge de la société d'interface. Tant que le système commercial fonctionne, aucun risque : la société sénégalaise jouit non seulement d'un marché, mais encore des moyens indispensables à le servir. Elle s'équipe techniquement en dehors du système

bancaire local (à des taux plus intéressants), acquiert le savoir-faire technologique nécessaire par la formation de son personnel.

Cependant, dès qu'un problème se pose au niveau de la chaîne, l'opération est compromise. Par exemple, si la société d'emballage n'est pas assistée, le marché du produit exporté refuse la transaction. La chose accuse donc une complication supplémentaire dans le cas où l'on procède au même type de financement avec une société qui fournit en amont de la chaîne. Mais la question se résout algébriquement: notre producteur d'emballage sous-facture (« paiement » de l'amortissement) à la société qui exporte, qui elle-même, répercute sur la facture adressée à la société d'interface. Celle-ci aura donc collecté un loyer A pour l'entreprise suisse fournisseur d'équipement pour l'exportateur final et un loyer B pour l'entreprise fournisseur d'équipement pour le producteur d'emballage. Et ainsi de suite... Cette « chaîne de solidarité » dans la filière ne peut faire l'objet de dérapage dans la mesure où la société d'interface « contrôle » chacun des producteurs. En dehors de la filière du « produit global » prêt à l'exportation, les paiements sont directement faits aux prestataires de services (transports, transit, inspection, etc.). Cela ne nécessite donc pas d'immobilisation financière à moyen ou long terme.

Seulement, notre fournisseur d'équipement voudra pouvoir mettre la main sur ses machines ou ses fonds si pour une raison ou une autre la chaîne venait à s'interrompre. C'est à ce niveau que les systèmes bancaires du pays d'exportation d'équipement et du pays d'accueil peuvent entrer en jeu avec les modalités suivantes. La société d'interface peut obtenir de sa banque (locale) une garantie de paiement au fournisseur de machines. Seulement pour se couvrir, la banque de la société d'interface va demander la garantie d'une banque locale directement ou par triangulation (dans bien des cas, les banques africaines dépendent de banques mères plus « fiables » localisées dans les pays riches). En cas de problème, celle-ci pourra saisir le matériel et le réaliser. Pour être intéressée à l'opération, la banque locale pourra toucher une commission de cautionnement qui lui permet d'alimenter ses caisses sans courir, dans l'immédiat de risques financiers. Elle a tout à y gagner. Elle peut même exiger que la société qui reçoit le matériel domicilie ses paiements chez elle, ce qui lui permet de dominer le panorama des opérations et d'intervenir avec célérité le cas échéant.

En fait il s'agit de la même problématique aussi dans le cas du financement des équipements par la banque de la société d'interface. Il faut du reste noter l'existence de sociétés financières internationales dont l'activité consiste à financer des structures de production dans les pays en développement; leur concours peut être sollicité.

4. Les sponsors de financements à court terme

Nous l'avons maintes fois dit, les banques locales en univers sous-développé, ont beaucoup de mal à jouer leur rôle d'intermédiation finan-

cière. Le problème de fonds de roulement se pose à beaucoup d'entreprises du Tiers Monde. Là aussi, il s'agit de transférer des capacités de financement. Plusieurs techniques sont disponibles. En voici un exemple :

La société d'interface peut de nouveau, forte de ses arguments inciter une banque ou un institut financier étranger, à assurer le financement du fonds de roulement de son « protégé ». Dans le cas d'une société financière, le système de garantie déjà évoqué peut être mis en place. La différence tient au rôle que peut jouer la banque locale. Elle peut exiger une domiciliation des paiements. Elle reçoit en dépôt des fonds étrangers; sur ces fonds, elle touche une commission de cautionnement. Cependant elle donne une « garantie d'affectation » des fonds pour les objectifs pour lesquels ils sont mis en place. Ni elle, ni l'entreprise assistée ne peuvent l'utiliser à autre chose. Les intérêts et l'amortissement des fonds sont quant à eux, régulièrement payés à la banque et/ou à la société financière sur la base des opérations commerciales courantes.

Comme nous venons de le voir la société d'interface se présente comme un maillon essentiel dans la structuration des réseaux commerciaux et financiers. Elle est intégrante à l'échelle de l'espace économique interne et à celle de l'insertion dans la division internationale du travail. Notre problématique maintenant est celle de savoir comment son action peut se globaliser à l'ensemble de l'économie d'un pays. De quelle manière elle peut être assistée par la contrainte publique. Et enfin, comment étendre une telle perspective d'intégration économique à une échelle plus large: la sous-région par exemple.

La théorie des interfaces est une théorie de l'intégration économique

15.1. Essai d'épistémologie des stratégies de croissance en univers de sous-développement

Au moment où les médias, particulièrement ceux de l'ancienne puissance impériale qu'est la France, parlent sans tarir du « déclin » de l'Afrique Noire, les responsables de la politique de développement se trouvent en panne d'idées.

Les situations de sous-développement s'« enrichissent » régulièrement de contraintes induites nouvelles qui rendent souvent caduques les solutions dérivées de l'observation d'obstacles déterminés.

Que faire, *dans cette situation* pour reconstituer un tissu socio-économique de base si tant est qu'il eût existé ?

La réflexion ne peut se faire ex-nihilo, comme si les situations structurelles n'avaient pas elles mêmes changé, ne se modifient pas au jour le jour et n'alimentent pas constamment une chaîne de contraintes intégrées et solidaires.

Dès lors que les solutions-standard peuvent s'avérer non pertinentes, les approches cas par cas doivent être privilégiées.

Cependant, si les solutions ne sont pas chaque fois les mêmes selon les pays, les secteurs d'activité voire les branches à l'intérieur d'un même pays, les instruments de diagnostic et les schémas d'ajustement peuvent procéder de la même démarche et relever d'un même paradigme.

Cette attitude est rendue possible par une meilleure compréhension de la dimension structurelle du sous-développement (déterminante en dernière

instance) et son *intégration* comme contrainte opérationnelle dans la recherche des stimulants de croissance économique.

Ce qui ne fut pas fait avant, même si l'on a depuis longtemps pris conscience des inerties structurelles qui catalysent le plafonnement des activités productives en univers de sous-développement.

Cependant, ces dernières ont l'air d'avoir été subies avec beaucoup de «fatalisme» comme s'il y avait «inéductibilité» du sous-développement. C'est une hypothèse.

Mais alors, là où il y a incohérence, c'est le cas des situations malheureusement courantes, où, «conscients» de ces «insuffisances structurelles», les responsables de la politique de développement continuent d'appliquer les mêmes variables d'action, comme s'il y avait «suffisances structurelles». Même les politiques dites d'ajustement structurel n'échappent pas à ce piège en ce sens qu'elles ne modifient pas fondamentalement les structures pour les rendre co-opérantes dans le repoussement du plafonnement des activités productives. Elles adaptent l'attitude des acteurs économiques à ce que la *situation actuelle permet de raisonnablement espérer* et tout cela, dans le cadre des équilibres recherchés. C'est que les structures actuelles sont vécues comme une *donnée déterminante*. Dans le cas d'espèce, la recherche des équilibres s'apparente à un *nivellement par le bas*. Et encore faut-il le réussir, cet *équilibre de second rang*, ce qui ne semble pas être le cas puisque malgré la docilité relative de plusieurs gouvernements d'Afrique Sub-Saharienne, la chirurgie des politiques d'ajustement structurel laisse le plus souvent des plaies ouvertes (coûts sociaux entre autres) qui ont du mal à se cicatriser, sans que les malades aient quelques signes tangibles d'amélioration.

Plutôt qu'une thérapeutique chirurgicale, cette manière de faire ressemble plutôt à une tentative d'autopsie permanente...

En vérité, c'est qu'il n'y a pas seulement ce que les économistes «orthodoxes» appellent «insuffisances structurelles». Les structures actuelles «insuffisantes» sont aussi non co-opérantes au regard des variables d'action qui, ailleurs, ont permis d'atteindre les objectifs visés (situation de cohérence des structures). C'est ce qui fait que les instruments de politique macro-économique usuels ne produisent pas les mêmes résultats en univers de sous-développement.

C'est aussi la faiblesse et le désespoir de ceux qui finissent par «conclure» que l'Afrique Noire est perdue, non sans avoir «essayé», avec les instruments dont ils disposent.

Gaston Bachelard avait raison de soutenir que l'esprit scientifique a l'âge de ses instruments de mesure. En l'occurrence nos instruments de connaissance du sous-développement et partant, nos méthodes d'approche en matière de stratégies de développement sont terriblement sous-développés. Il faudrait une véritable épistémologie de l'économie du développement.

Car les prolégomènes à la mise en place des éléments constitutifs d'une théorie du développement, partant, de la prise de conscience de l'existence de «structures de sous-développement à rectifier» ne peuvent aujourd'hui faire l'objet d'aucune impasse. Les schémas d'ajustement structurel inspirés du paradigme néoclassique et keynésien, qui ont suscité beaucoup d'espoir et font finalement l'objet de plaintes au plan des coûts sociaux qu'ils génèrent, donnent l'impression de tourner en rond, probablement parce que soit ils font abstraction des structures de sous-développement, soit parce que tout en étant conscients de l'existence de ces dernières, leur outillage conceptuel ne permet pas de les intégrer au schéma des solutions. Toute la stratégie des programmes d'ajustement structurel s'inspire de «performances économiques insuffisantes», tout en ignorant les déterminants structurels de la valeur de ces agrégats (par lesquels on mesure les performances économiques): les structures de sous-développement. Des «ajustements» sont donc fait en dehors de ce contexte déterministe; aucune chance de succès à long terme, s'il doit s'agir, par ces politiques, d'assurer les bases d'une croissance saine et durable. Tout au plus peut-on «assainir» et en finir avec les mauvaises habitudes de la gestion publique de l'économie des pays pauvres...

Il y a peut-être quelque chose de plus, sinon d'aussi grave: les échecs sont régulièrement constatés sans qu'on ne les explique véritablement., Parce que simplement l'enfermement obstiné dans les murs du paradigme néoclassique empêche d'envisager l'existence de paramètres de développement, d'autres déterminants des résultats macro-économiques que ceux mis en exergue par les théoriques «orthodoxes» de la croissance économique.

Or ces théories mêmes, sont bel et bien «paramétrées» par des «contingences structurelles» bien précises, qui pour implicites qu'elles soient, n'apparaissent pas comme déterminantes aux yeux du *routinier des stratégies de croissance*. Il est vrai que la routine use surtout les facultés d'imagination créatrice. Témoin, le fait que l'on n'ait pas pu se rendre compte, au bout de trois décennies d'application des modèles de croissance-développement, que ces dits modèles avaient été conçus et appliqués, souvent avec succès, dans des structures économiques cohérentes, relativement *isotropes*. Comme si ces structures avaient été *conjuguées* dans une chaîne de solidarité mue par la même rationalité. C'est probablement cela, le gage de leur réussite.

A contrario, une économie sous-développée ne présente pas de tels avantages et c'est bien même cet handicap qui qualifie bien plus que tout autre paramètre, sa situation de sous-développement. Face à l'*anisotropie* des structures en univers de sous-développement, il n'y a rien de terriblement surprenant en ce qui concerne les résultats macro-économiques mé-

diocres que l'on arrive même pas à expliquer de manière convaincante; ils sont *structurellement programmés*.

Et c'est pourtant facile à comprendre.

Admettons que l'on veuille assurer l'alimentation en eau potable d'un immeuble de plusieurs étages. Non seulement l'environnement du bâtiment doit être « viabilisé », mais encore, les schémas de raccordement avec le réseau urbain doivent être étudiés, ainsi que les différents niveaux de pression nécessaires. De plus il faut choisir les systèmes de canalisations et la tuyauterie adéquates dans un ordre vectoriel déterminé. De sorte que l'habitant du dix-septième étage souhaitant installer une machine à laver n'ait qu'à se « brancher » et que celui du huitième souhaitant lessiver à la main dans son lavabo puisse ouvrir son robinet, recevoir le débit souhaité sans avoir à se plaindre d'incessantes coupures d'eau ou de baisses de pression tout en ne prenant aucun risque d'inonder la cuisine du voisin du septième par le simple fait de faire « un appel d'eau ».

En d'autres termes, on peut « retrouver » et mesurer la quantité exacte de mètres-cubes d'eau débitée par le réseau urbain et utilisée par n'importe quel foyer de la ville, à n'importe quel moment. Parce que le réseau urbain de distribution d'eau courante est un système de vecteurs intégrés qui véhicule des flux.

Par analogie, on peut penser la même chose d'une structure économique saine et cohérente jouissant en prime de fonctions de transformations en des lieux et moments déterminés.

C'est ce que n'est pas une structure socio-économique sous-développée.

Vu dans cette perspective, on peut comprendre pourquoi l'utilisation de variables économiques tel que le capital financier, la manipulation des taux d'intérêt et de change, la dérégulation et autres facteurs de politique économique ont pu donner des résultats positifs, sinon attendus dans le cadre des économies dites développées et par contre rester « sans effet » dans le cadre des « formations économique-sociales sous-développées ».

Dans une économie développée, donc structurellement « bien » constituée de vecteurs solidaires et de fonctions de transformation comprises et « acceptées » (transformations catalysées par la qualité des structures), on a finalement le *sentiment* que tous les *facteurs co-opérants* (compétences socio-économiques et institutionnelles conjuguées par une même rationalité) sont non seulement « disponibles » comme par hasard, mais encore peut-on aisément les identifier et profiter des externalités qu'ils offrent aux acteurs économiques et même au besoin, les faire davantage participer (ajustement, « lifting », correction) au processus d'intégration de l'économie tout entière, qui apparaît ainsi comme une donne normale. Ce système de vecteurs intégrés, bien compris et intelligent dans sa structuration permet de *prédire* l'effet d'une politique déterminée, l'effet d'une variable même conjoncturelle... C'est ainsi que peuvent être appréciés les effets d'une

dévaluation de la monnaie, celui de la hausse des taux directeurs, du freinage des dépenses publiques etc.

Dans le cas d'une économie sous-développée, par conséquent non structurée selon le schéma que nous venons d'évoquer, l'utilisation des variables usuelles de politique économique restent non seulement sans effet (du moins les effets ne correspondent pas nécessairement à ceux qui peuvent « légitimement » être attendus dans le contexte d'une économie développée), mais encore a-t-on du mal à déterminer les raisons et les points de dissipation des efforts consentis. Du capital financier peut être régulièrement injecté sans que l'on en retrouve les traces nulle part. Des dévaluations classiques de la monnaie sont faites sans que l'on perçoive les résultats au niveau de la balance des paiements. Les taux d'intérêt peuvent baisser sans que l'investissement productif ne progresse. On peut multiplier les exemples. Bref on y perd son latin, pour ne pas dire les enseignements reçus des meilleurs professeurs en classe d'économie.

C'est pourquoi il est difficile, dans le contexte structurel actuel des pays en développement, de penser que les dites politiques d'ajustement structurel puissent produire à elles seules, les effets positifs attendus sur la croissance. Comme nous le laissons déjà entendre plus haut, dans ce texte, il faut même peut-être se poser la question de l'impact de la perversion de leur rationalité sur le faible potentiel de croissance des économies sous-développées d'Afrique Sub-Saharienne. Certaines choses comme la réduction des effectifs du secteur public inefficent peuvent être appréciées, encore que le chômage qu'elle occasionne sans susciter d'alternative à l'emploi peut exacerber un climat social des plus précaires; l'explosion sociale dans les pays en développement n'a pas encore fait long feu.... Par contre la réduction de la capacité des Etats à financer la constitution des structures de viabilisation et la contraction du crédit peuvent être très contraignantes de la dynamique de croissance.

Bref, pour en finir provisoirement avec ce débat que nous ne saurions de tout façon pas épuiser, nous pouvons retenir que quelles que soient les variables de croissance utilisées, aucune d'entre elles ne peut valablement s'affranchir du caractère nécessairement co-opérant des structures socio-économiques pour revendiquer une quelconque chance de succès.

Faut-il alors attendre la constitution de structures cohérentes pour utiliser les variables usuelles de croissance? Que non! Il se fait tard et l'urgence de la situation ne l'autorise pas. Il faut agir sans délai.

En vérité, il faut, dans le cadre de l'utilisation d'une ou de plusieurs variables d'action déterminées, simultanément opérer la correction des ruptures de séquences à l'interface des compétences socio-économico-institutionnelles potentiellement complémentaires et dont la conjugaison demeure une condition sine qua non au succès de la politique entreprise par le biais de l'utilisation de ces variables.

En d'autres termes, l'ajustement des structures doit être inclu dans une dynamique économique déterminée qui se donne les moyens de faire sauter les goulots d'étranglement au fur et à mesure qu'ils apparaissent comme contraintes identifiables sur le chemin du succès d'une ou de plusieurs opérations déterminées.

C'est cela que proposent les stratégies d'interface. Elles sont intégrantes à l'échelle des branches d'activité économiques en ce qu'elles valorisent les filières de *compétences socio-économiques*.

Elles sont orientées vers le développement économique dans la mesure où elles peuvent simultanément s'appliquer à plusieurs branches et secteurs d'activité économique dans un espace économique donné en orientant même la constitution de structures de viabilisation et de compétitivité en ce sens qu'elles dégagent, dessinent et mesurent l'étendue des inerties à faire sauter. Elles peuvent être déterminantes dans la constitution d'espaces économiques élargis (cas des unions régionales) en ce sens qu'elles peuvent orienter la distribution des externalités sur l'espace économique régional par le biais d'une spécialisation qui valorise outre les filières, les avantages comparatifs et les dotations naturelles en facteurs. Une telle approche permet d'enlever toute raison aux égoïsmes nationaux qui perdurent parce que le schéma d'union régionale jusqu'ici vécu en Afrique a favorisé le relatif développement des uns au détriment des autres.

Les quelques lignes qui vont suivre tendront à montrer comment faire de la théorie des interfaces une théorie de l'intégration économique et partant une théorie du développement.

15.2. Les stratégies d'interface sont intégrantes

Comme nous le disions plus haut, la transparence des opportunités dans une structure économique développée permet les anticipations. Les ajustements y sont quasi automatiques de sorte que les filières se structurent d'elles-mêmes.

En univers de sous développement, il faut alors opérer des ajustements mécaniques dans une perspective volontariste. Le rôle des structures d'interface s'avère alors déterminant.

Grosso modo, il faut partir d'un « projet commercial » et remonter la filière aussi bien en amont qu'horizontalement. Le but est de conjuguer toutes les compétences socio-économiques disponibles et nécessaires à la

réalisation de la vente du ou des « produits finis globaux » sur les marchés visés.

Le projet commercial doit naître de ce que nous pourrions appeler un marketing prospectif de base qui tienne compte des avantages comparatifs que présente l'espace économique de référence. Les résultats d'une telle démarche doivent être synthétisés sur une *fiche technique* par produit global. La « remontée » de la filière et par conséquent la détermination des *ruptures de séquences* à corriger et celle des compétences socio-économiques à *conjuguer* doit procéder de l'évaluation exhaustive des divers écarts entre les exigences de la production et de la commercialisation régulières du *produit global fini* et ce que la capacité productive actuelle, le degré de formation du personnel et l'environnement socio-économique du moment (disponibilité en compétences socio-économiques nécessaires) permettent d'obtenir. A ce stade, l'environnement institutionnel est considéré comme une *donnée-contrainte* « avec laquelle il faut faire ». Dès lors, la correction des *ruptures de séquences* doit procéder d'une démarche d'*optimisation sous-contraintes*.

Dès lors que le projet commercial est bien défini, une approche algorithmique intégrée conçue par la structure d'interface permet de dessiner un « arbre de progression » dans la remontée de la filière en fonction d'un inventaire détaillé des contraintes de base que présente l'espace économique de référence. Il s'agit là d'un travail de fournis qui procède de proche en proche et qui commence nécessairement par des ajustements au niveau de l'appareil productif qui finalise la présentation du produit global fini.

Au niveau de cet appareil productif déjà, les ruptures de séquences d'ordre micro-économiques peuvent présenter plusieurs visages :

- inadéquation de l'outillage
- inadéquation de l'environnement interne de la production
- déficit de qualification au niveau de la formation du personnel
- incohérence de la gestion intégrée de la production
- problèmes d'approvisionnement en « intrants » de toutes sortes
- problèmes de financement à long terme
- problèmes de financement à court terme, pour ne citer que celles-là.

Sur le plan conceptuel, il faut commencer par restructurer tout cela avec une même rationalité en commençant par la détermination des compétences à intégrer. Les problèmes à résoudre au niveau de l'appareil productif étant clairement posés, il faut s'intéresser aux ruptures de séquences externes à l'entreprise et qui conditionnent le succès au niveau de la production et de la commercialisation régulières du produit global fini.

D'une manière générale, l'accent sera mis sur la solution des problèmes liés aux concours d'autres compétences socio-économiques quant à la fourniture des intrants nécessaires (des matières premières aux emballages par

exemple en passant par les produits intermédiaires) et à la prestation des services requis.

Le « design » de l'algorithme donne la configuration du tissu économique conçu à l'occasion du projet de production d'un ou de plusieurs biens théoriquement vendus d'avance.

La démarche ainsi déterminée sur le papier, la structure d'interface se donne pour objectif de la réaliser concrètement en recherchant les « compétences socio-économiques » nécessaires à chaque niveau de structuration dans la *filière globale* du produit global fini. Ensuite il faut les arrimer à la « locomotive » et insuffler les éléments nécessaires à sa mise en marche (voir chapitre précédent).

Certaines compétences socio-économiques présentes au sein de l'espace économique sous-développé sont elles-mêmes à ajuster en fonction de la rationalité globale et de la cohérence interne du tissu économique ainsi conçu.

Les ajustements peuvent procéder de la même démarche micro-économique qui est utilisée pour « ajuster » l'appareil productif qui produit le bien ou service « vendu avant d'être produit ».

En procédant de cette manière, on se trouve non seulement en face d'un tissu économique intégré, mû par une rationalité propre, mais encore, bénéficie-t-on des effets des transversalités qui souvent font défaut en situation de sous-développement et qui donnent cette triste impression que les « structures économiques naissent de mouvances non concertées et sont étrangères les unes des autres ».

De plus, la rationalité bien comprise des stratégies d'interface fait que toutes les compétences socio-économiques sont « saines » puissent qu'elles font l'objet d'ajustements micro-économiques internes dans le cadre de la correction des ruptures de séquences à une échelle élargie à toute la filière globale.

Rien n'est donc laissé au hasard. Toutes les inerties doivent être « débloquées » à tous les niveaux.

Dans une telle perspective, on peut valablement impliquer toutes sortes d'acteurs économiques :

- les organismes de coopération technique qui peuvent ainsi apprécier précisément leur domaine d'intervention,
- les financiers qui savent ainsi où ils mettent les pieds, ce qui n'est pas toujours le cas,
- les fournisseurs de biens et services qui peuvent ainsi jouir de marchés solvables et durables, etc.

Ces divers acteurs sont ainsi « sécurisés » par la solidarité de l'intérêt économique mutuel, tangible et garanti.

Il est cependant évident qu'une telle stratégie peut rencontrer deux limites : une limite-marché et une limite-environnement.

La limite-marché induit une vulnérabilité verticale de la filière globale. Elle est cependant « ordinaire » en ce sens qu'elle s'applique à toute activité productive. A ce niveau, nous ne pouvons rien sinon suggérer que toutes les entreprises intégrées à la filière globale s'ajustent en gérant normalement les contradictions qu'elles rencontrent dans leur environnement-marché. La structure d'interface peut les assister dans cette tâche, sans détenir fondamentalement les moyens d'éliminer ces chocs-marchés... normaux.

La limite-environnement quant à elle s'inscrit dans le cadre de l'absence ou de défaut de structures de viabilisation et de compétitivité qui se posent en autant de contraintes à l'expansion de la croissance au sein d'un espace économique donné.

Si les stratégies d'interface sortent du cadre restreint d'optimisation de filières sous contraintes-environnement pour se muer en stratégie de développement, la modification de l'environnement, toujours sous l'angle de la correction des ruptures de séquences à l'échelle de l'espace économique tout entier, permet d'identifier et de débloquent aussi ces inerties.

15.3. Les stratégies d'interface sont des stratégies de développement

Nous venons de réaliser qu'en poussant les stratégies d'interface dans une branche ou un secteur d'activité jusqu'à ses limites extrêmes, l'on travaille en optimisation sous-contraintes. Nous venons aussi de voir que ce « ghetto opérationnel et solidaire » de croissance soutenu par une perspective-marché, peut selon les cas, souffrir de l'insuffisance des structures de compétitivité et de viabilisation.

Dans une perspective de survie durable du tissu économique ainsi mis en place, il est de politique normale d'améliorer autant que faire se peut, la qualité des structures de compétitivité. Toute action tendant à faire baisser les coûts des facteurs des entreprises de la filière élargie est souhaitable. Cela renforce la capacité de ces mêmes entreprises à être compétitives. Il ne faudrait donc pas attendre qu'elles soient en difficulté pour réagir, d'autant que la stratégie d'interface en poussant l'intégration dans ses limites extrêmes, permet d'identifier et de mesurer l'impact négatif des « insuffisances en structures de compétitivité ». Dans ces conditions, on ne navigue pas à vue. On sait précisément ce qu'il y a à faire, de même que l'on peut mesurer pour chaque type d'entreprise impliquée dans la filière, les gains en

compétitivité obtenus de l'amélioration des structures de compétitivité. C'est là encore un avantage des stratégies d'interface.

Car dans bien des cas, on peut « s'apercevoir en gros » du poids prohibitif des coûts des facteurs de production en univers de sous-développement sans avoir vraiment par quel bout prendre le problème. Souvent faut-il du reste entreprendre des études industrielles onéreuses dont les résultats trop « généraux » ne permettent pas de cibler l'action de manière précise, si ce n'est qu'ils suggèrent d'ambitieux programmes d'investissement souvent hors de portée des capacités financières locales dans une situation où la communauté financière internationale a de plus en plus de mal à répondre aux besoins de financement des pays pauvres. Ces derniers ont du reste souvent du mal à « montrer » l'impact positif réel de ces investissements sur l'amélioration de leur situation économique.

De plus, dans ce genre d'investissement il n'est pas souvent facile de savoir qui sont les bénéficiaires effectifs et comment leur faire supporter sans contraindre leur compétitivité, une partie des investissements qui leur profitent. Un Etat riche peut ne pas se préoccuper de ce dernier aspect. Un Etat pauvre et endetté doit faire attention au contrôle de ses ressources.

Pour reprendre notre propos, la stratégie d'interface peut arriver à cibler des goulots d'étranglement structurels qui peuvent être levés par une action de modeste envergure. Il n'est peut-être pas de son ressort ni dans ses moyens d'investir elle-même dans la correction de ces *ruptures de séquences majeures*. Mais dès lors qu'elle sait de quoi elle parle, elle peut valablement intéresser les pouvoirs publics et les inviter à agir. Ces derniers peuvent eux-mêmes faire appel à des sources de financement extérieurs avec de meilleures chances d'être entendus dans la mesure où les objectifs visés sont clairs et que l'action vise à renforcer la rentabilité d'activités économiques bien précises. Du reste puisque les bénéficiaires sont connus, les pouvoirs publics peuvent, après un délai de grâce, appliquer une fiscalité plus cohérente à ces entreprises leur permettant de « rentrer dans leur fonds » en douceur, soit pour assurer le remboursement des emprunts, soit pour constituer un fonds permettant de financer des investissements similaires.

On conviendra d'ailleurs que plus le nombre d'activités économiques pouvant bénéficier de ces investissements en structures de compétitivité est grand, plus ces activités mêmes sont diversifiées, plus les investissements sont justifiés.

C'est pourquoi, en étendant ces stratégies d'interface à plusieurs branches et à plusieurs secteurs d'activité au sein d'un espace économique déterminé, on crée non seulement assez rapidement des « mini-tissus économiques » cohérents et prospères mais encore rend-on plus clair et plus précis l'intervention des pouvoirs publics dans le sens de l'amélioration des conditions de la vie économique.

De la même manière que les stratégies d'interface par branche et par secteur d'activité permettent d'identifier les pesanteurs en termes de compétitivité, elles permettent lorsqu'elles se multiplient sur une échelle plus large de dégager d'autres pesanteurs structurelles en termes de structures de viabilisation. Faut-il rappeler que les structures de viabilisation permettent de dégager des externalités, de raccourcir les distances techno-économiques au sein des filières et même de « rapprocher » des filières intégrées. Il faut bien avoir à l'esprit que lorsque, par les stratégies d'interface, l'on parvient à valoriser plusieurs filières, avec ou sans le concours de structures de compétitivité, l'espace économique peut quand même présenter des « terrains vagues », des « no man's land » entre les filières intégrées. Si rien ne bouge, ce serait inéluctablement la limite d'un tel modèle de développement : le potentiel d'émergence de nouvelles activités économiques se trouvent ainsi bloqué.

Une telle situation peut suggérer la mise en place de « ponts » qui permettent l'émergence d'autres externalités et le décloisonnement des processus de croissance. Le but visé par la mise en place de structures de viabilisation au fur et à mesure qu'elles s'imposent dans la stratégie d'interface et d'intégration économique et au regard de la volonté de repousser les limites du plafonnement des activités productives, est d'arriver à investir l'espace économique d'un réseau de flux dense et diversifié. On peut observer qu'un tel développement finit par être autocentré dans la mesure où les flux économiques internes à l'espace économique finissent par être dominants par rapport aux flux entre ce même espace et les espaces extérieurs. Partant, on crée une *économie*.

Il est du reste à noter qu'en longue période, à l'ajustement mécanique des stratégies d'interface va se substituer une sorte d'ajustement « automatique » dans la mesure où les externalités deviennent de plus en plus perceptibles et les opportunités économiques de plus en plus « évidentes ». Déjà, le simple fait de structurer une filière par une rationalité-marché déterminée peut amener des entreprises intégrées à cette même filière à produire d'autres biens et services vendus en dehors de la filière.

Cette série d'intégration d'activités économiques finit par créer un marché plus vaste par les revenus qui y sont distribués.

Donc même si au départ, la stratégie d'interface était tirée par des perspectives commerciales extérieures à l'espace économique national, on arrive finalement à se servir du commerce extérieur pour structurer des réseaux économiques internes.

Ces stratégies d'interface peuvent être étendues à la problématique de l'intégration économique régionale. Il suffit de redéfinir l'espace économique de référence, plus spécifiquement en insistant sur sa composante « plan ».

15.4. Les stratégies d'interface peuvent féconder des unions régionales

Revenons à notre définition de l'intégration économique.

L'intégration économique, c'est la structuration cohérente de l'activité économique au sein d'un espace économique donné. Cet espace peut être la région au sein d'un même pays, l'espace national lui-même ou la sous-région d'un continent. Il peut être très large.

Le but recherché, c'est d'investir cet espace d'une densité de flux économiques solidaires pouvant permettre la participation du plus grand nombre et ce, de manière durable. Ce doit donc être le lieu d'une croissance diffuse, étalée dans le temps et dans l'espace. La densité de l'activité économique doit donc y être privilégiée.

Pour cela, le marché doit jouer un rôle prépondérant, et nous venons de voir que les stratégies d'interface partent justement du marché. C'est dire que la même démarche que nous venons de décrire peut aussi s'appliquer dans le cadre des unions régionales en Afrique.

Jusqu'ici, on peut dire que les tentatives d'unions régionales en Afrique manquent cruellement d'objet même si les pays appréhendent les avantages mutuels qu'ils peuvent tirer de regroupements économiques régionaux. Bien souvent, c'est la qualité de la démarche qui fait défaut en plus du fait que ces économies sont toutes vulnérables et présentent les mêmes défauts. De sorte que pour beaucoup de pays, s'ouvrir à la fusion des espaces économiques dans un cadre régional, selon les modèles actuellement proposés, c'est prendre le risque de voir leur base productive s'amoinrir. Car il n'y a pas de projet de croissance nouvelle pour l'ensemble de l'espace communautaire. Le potentiel productif régional est une donnée avec ce que cela comporte de limites pour la croissance. Si dans ces conditions, il faut distribuer une croissance (qui ne se produit plus!), il ne s'agit ni plus ni moins que de distribuer les mêmes activités qui existaient jusqu'à maintenant entre les pays en fonction des divers avantages comparatifs. Pas très imaginatif d'autant que même dans le pays «*réciendaire*», des contraintes structurelles peuvent subsister qui bloquent la véritable rentabilité économique de l'activité économique en question. Naturellement, cette activité pourra survivre en jouissant d'une situation de rente commerciale sur tout un marché régional protégé. Mais elle devra peser de tout son poids dans l'assèchement du pouvoir d'achat régional et partant, ce sera un nouveau frein au développement de l'épargne régionale.

C'est à éviter. Et du reste, plusieurs unions régionales ont avorté parce qu'elles ont utilisé cette approche de l'intégration, aucun pays ne voulant en faire les frais.

A notre avis, plutôt que de distribuer des activités dans le cadre d'une croissance qui non seulement ne diffuse pas, mais encore qui ne se produit plus, il faut plutôt distribuer des externalités et du potentiel de croissance dans le cadre d'une stratégie d'interface qui considère l'espace régional comme un « espace plan » en valorisant les complémentarités et les avantages comparatifs.

Cela suppose la mise en place de structures d'interface au plan régional dans le respect d'un programme d'intégration consensuelle. Et le fait de rassembler les moyens de plusieurs Etats dans un programme d'intégration permet de faire face plus heureusement au financement des structures de compétitivité et de viabilisation au fur et à mesure qu'elles apparaissent comme nécessaires dans la dynamique de correction des *ruptures de séquences* à l'interface des compétences socio-économiques potentiellement complémentaires au sein de l'espace régional et qu'il faut arriver à conjuguer de manière optimale.

C'est pourquoi nous dirons que la recherche d'une stratégie d'intégration en Afrique de l'Ouest ne peut ignorer la structuration cohérente des activités économiques au sein de l'espace régional. Et étant donné que les structures économiques de la région ne sont pas fondamentalement co-opérantes, il faudrait qu'une stratégie d'interface arrive à les faire co-opérer et que des *organisations-consortiums* se constituent aux fins de faire sauter les verrous mis à jour par l'application de ces mêmes stratégies d'interface.

15.5. Conclusions

En univers sous-développé, particulièrement en Afrique, la problématique du développement économique se pose en des termes complexes. Plusieurs carences structurelles concourent au recul du bien-être économique et social.

A notre avis, il serait erroné d'appliquer des modèles théoriques ayant fait leurs preuves ailleurs; la conformation structurelle des économies sous-développées peut interdire la reproduction des résultats souhaités.

D'où l'idée d'effectuer un diagnostic précis sur l'anatomie des structures en univers sous-développé et leur isotropie relative afin de préjuger de la nature de leurs fonctions. Parce qu'en dernière instance, le résultat d'une variable d'action dépend de la transformation (fonction) que permettent les structures socio-économiques constituées.

Au regard de ce qui précède, la faillite des politiques de développement s'explique aisément; unidimensionnelles, linéaires et agissant sur une variable d'action à la fois, elles ont très peu pris en compte le caractère fonctionnel des structures en place, dans la genèse des résultats attendus. Et pourtant, elles se sont rarement remises en cause, mettant les échecs sur le compte de phénomènes conjoncturels. Force est cependant de constater que ces conjonctures durent trop longtemps. En réalité, les approches et les structures existantes conjuguées ne peuvent donner que ces... conjonctures!

En fait, du moins pour l'Afrique en général et l'Afrique de l'Ouest en particulier, deux carences structurelles restent des verrous à faire sauter :

- la carence en structures de viabilité
- et la carence en structures de compétitivité.

Ces deux carences conjuguées ont tellement vécu et tellement progressivement déstructuré ces économies qu'il est permis de douter que des solutions immédiates à ce niveau relancent rapidement la machine du développement économique. Il faut, parallèlement à ces corrections, ressouder les circuits économiques et en créer d'autres par la mise en place de structures d'interface.

Ces structures d'interface doivent ouvrir la voie à la mise en place et/ou l'amélioration de structures de compétitivité et de viabilité en ce sens qu'elles peuvent les ajuster...

Le menu des nécessaires ajustements structurels est ainsi défini :

- structures d'interface
- structures de compétitivité
- structure de viabilité

La maîtrise de cette trilogie permet de jeter les bases d'une croissance saine et durable en partant des contraintes existantes.

Les structures d'interface permettent à la fois de tirer le meilleur profit de ce qui existe face aux contraintes structurelles qu'elles ne dominent pas et accompagner et orienter les ajustements nécessaires au niveau des deux autres structures. Leur nature est sans équivoque: elles doivent relever de l'initiative privée même si elles peuvent être soutenues et par la puissance publique et par des institutions internationales comme la Banque Mondiale.

Le problème n'est pas si simple pour les deux autres structures devant soutenir le développement à long terme dans la mesure où elles débloquent les inerties et pour les opérateurs économiques et pour les structures d'interface.

Le moindre problème n'est pas celui de leur financement. De par leur nature, ce financement ne peut relever de l'initiative privée. Les programmes d'ajustement structurels peuvent et doivent aller dans ce sens.

Au point de vue des structures de compétitivité, les Etats peuvent quand même jouir d'une certaine marge de manoeuvre.

On peut en effet se passer des « ponctions » sur les prix des facteurs pour alléger la charge des entreprises. Et en leur permettant d'être compétitives, restaurer après coup une fiscalité plus cohérente (impôt sur les bénéfices, droits de portes normaux et tolérables etc.), tout en renonçant aux codes des investissements simplistes et laxistes.

Car ce qui est paradoxal, c'est que d'un côté les entreprises sont étouffées par des coûts de facteurs prohibitifs sur lesquels les ponctions publiques demeurent importantes; d'un autre côté, ces entreprises bénéficient après-coup de subventions directes, indirectes ou déguisées telles que les niveaux de protection effective élevés.

L'ennui est qu'il ne s'agit même pas là d'un jeu à somme nulle. Les dégâts sont infiniment plus importants pour l'ensemble de l'économie parce que la machine est bloquée au départ. Même si d'aventure les entreprises s'en « sortent » financièrement, la croissance reste bloquée parce que les Etats ne peuvent pas longtemps répondre; parce que l'épargne se réduit; les possibilités d'investissement s'épuisent; et le commerce extérieur stagne et finit par régresser. De plus, cette attitude appelle régulièrement des gymnastiques budgétaires. Il faut de suite alléger les contraintes à la compétitivité.

Naturellement, le « lagged time » entre le moment où les Etats renoncent aux ponctions sur les coûts des facteurs et le moment où ils peuvent bénéficier des avantages d'une fiscalité plus cohérente appelle un financement de soutien. Cela pourrait être l'objectif, ou un des objectifs des prêts d'ajustements structurels.

Ces financements peuvent être pris en charge par la Banque Africaine de Développement et/ou la Banque Mondiale, à condition que cette dernière, en ce qui concerne les pays en développement d'Afrique, se rende indépendante du Fonds Monétaire International et assume sa propre politique. (S'affranchir des impératifs d'équilibre liés au remboursement de la dette).

En ce qui concerne les structures de viabilité, elles requièrent un engagement financier plus important et à plus long terme. Là aussi la Banque Mondiale aurait un rôle à jouer ainsi que la Banque Africaine de Développement. Cependant, les organisations-consortiums peuvent aussi y trouver l'occasion de féconder un processus d'intégration en Afrique. C'est le cas de l'OMVS (Organisation de la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal).

Parce qu'à ce niveau, la question cruciale reste celle de la structuration des espaces économiques, nationaux et intracommunautaires.

C'est pourquoi notre préférence ira à ce mode d'intégration, car il s'agit là d'un préalable, d'une condition sine qua non, à la viabilisation des échanges intra-régionaux. Il n'est pas absolument nécessaire de penser que les Etats doivent d'abord structurer leurs espaces nationaux avant de coopérer dans le cadre d'ensembles régionaux. La coopération régionale ou

sous-régionale peut justement avoir pour but la structuration des espaces transnationaux (de part et d'autre des frontières), la structuration des espaces excentrés relevant des gouvernements ou de plans d'action communautaires si ces derniers ne deviennent pas des sujets de divergences comme ce fut le cas pour la distribution d'activités économiques ou de services essentiels entre pays.

L'idée essentielle à retenir, c'est la conjugaison d'efforts à même de distribuer des potentiels pour l'anticipation des acteurs économiques; générer et distribuer des externalités. Une telle démarche infère de tenir en compte l'aspect géographique de l'union régionale car schématiquement, les espaces qui peuvent être plus « facilement » structurés de manière communautaire sont ceux qui entre deux ou plusieurs pays, se juxtaposent. L'effet d'une telle structuration peut rayonner sur les espaces nationaux contigus. L'importance du rayonnement dépendra des activités qui verront le jour et de leur capacité d'entraînement.

Vu dans cette perspective, un pays bénéficiant de plusieurs frontières avec des voisins différents peut procéder par accords bilatéraux dans le cadre d'organisations-consortiums. L'intérêt de ces organisations-consortiums, c'est qu'elles ne s'occupent de gérer que des cas d'espèce. Par exemple barrages, routes et autres infrastructures. Elles peuvent réunir deux ou plusieurs pays dans le cadre d'une opération de laquelle chaque pays tire des avantages à sa manière, selon ses propres dispositions structurelles.

C'est un pas vers la création d'espaces économiques communautaires. Parce qu'avant de réglementer des échanges, il faut que ces derniers aient des « motifs » de se faire.

Il faut enfin noter que lesdites infrastructures ne sont pas seulement d'ordre géographique: elles peuvent être juridiques, institutionnelles... dans le sens où elles peuvent s'atteler à débloquent toutes sortes d'inerties pouvant entraver et le succès de l'activité économique et le développement des échanges. A ce niveau, une forte dose de libéralisme est à souhaiter: pas de distribution autoritaire d'activités économiques; laissons les choses se développer elles-mêmes et se structurer « naturellement » dans le cadre d'une saine concurrence.

Lorsque les économies nationales auront pris des formes, lorsque les entraves physiques au libre commerce seront levées, la question de l'élargissement des marchés pourra se poser dans des termes relativement similaires à ceux du marché commun européen.

La structuration des espaces intracommunautaires est d'abord un vide à combler. Cette structuration est une chose. Redynamiser les circuits économiques nationaux en est une autre. Et face aux « ruptures » que nous évoquions dans les circuits économiques internes et leurs relations avec le marché (ce dernier pouvant a posteriori être aussi le marché intracommunautaire une fois que les circuits économiques seront

ressoudés), la mise en place et le dynamisme de structures d'interface restent une priorité.

Ces structures doivent se globaliser à l'ensemble des secteurs économiques. Il faudrait pour cela un appui et des gouvernements et des institutions internationales impliquées à un degré ou à un autre dans le développement du Tiers Monde. Sans aller jusqu'à financer lesdites structures, elles peuvent coordonner avec elles leurs actions et demander des soutiens opérationnels aux gouvernements.

Des organisations-consortiums peuvent aussi se structurer autour d'activités d'interface ou, pour ne pas gêner leur liberté d'action, simplement mettre certaines compétences à leur disposition tel que le feraient des organes du genre Coopération Technique Suisse.

A ce niveau, le débat mérite d'être approfondi.

Ces lignes n'ont fait que poser la problématique et définir des instruments d'analyse et d'action pour l'intégration régionale. La question mérite d'être plus profondément étudiée. Mais il s'agit là aussi d'une question de volonté politique.

Conclusion générale

L'économie du développement a certainement un défi majeur à relever : la recherche d'un modèle de croissance sous contraintes structurelles. Parce que les modèles de croissance usuels, tels que nous les soutenons dans la première partie de cette étude, ne peuvent pas être heureusement valorisés par les contextes structurels des espaces économiques en univers de sous-développement. Ils sont certes performants ailleurs, en situation de cohérence de structures. Et c'est justement cette cohérence des structures qui crée les facteurs coopérants dont parle Adam Smith et qu'il suppose nécessairement existants lorsqu'il privilégie, dans le processus de développement, la dimension des marchés et surtout l'accumulation de capital. Le fait que cette cohérence des structures ait existé en grande partie, dans le cadre des économies dites développées, a sans doute occulté le caractère déterminant des facteurs coopérants. De sorte que les modèles de croissance, il est vrai, conçus à l'origine dans le cadre d'économies différemment sous-développées, n'ont pas tenu compte d'une éventuelle incohérence des structures. Relativement sous-utilisés après la deuxième guerre mondiale, ils ont servis à concevoir la politique de développement dans le tiers monde. Dans ces circonstances, il est normal de s'attendre à ce que l'utilisation des variables usuelles de stimulation de la croissance ne donne pas les mêmes résultats en univers d'incohérence de structures qu'en situation de cohérence des structures.

Dans cette perspective, il est normal d'enregistrer des échecs tant au niveau des modèles de développement à contrainte dominante-capital qu'au niveau des politiques d'ajustements structurels qui s'inspirent de la même mouvance paradigmatique.

L'étude du Sénégal (Agriculture et Industrie) dans la deuxième partie de ce travail est révélatrice à ce sujet. Le Sénégal constitue un cas d'études intéressant à plusieurs égards. C'était l'un des pays les plus industrialisés d'Afrique Sud-Saharienne à la veille des indépendances politiques des années 60. De plus, il a été le théâtre de l'application de plusieurs « outils » de développement et vit sous ajustement structurel depuis le début des années 80. Aujourd'hui, on peut valablement s'accorder sur la déstructuration progressive de l'économie sénégalaise et le renforcement de la prégnance des structures de sous-développement. Parce que l'exemple du Sénégal montre bien l'existence de structures de sous-développement qui

nous conduit du reste à suggérer que l'analyse du sous-développement pour être efficace ne devrait pas seulement se limiter à l'étude de la réalité des pays pauvres. Plus fondamentalement, il serait aussi pertinent de voir comment, dans des « pays riches », naissent des structures qui conduisent inéluctablement à l'observation d'indices de sous-développement, par exemple dans certaines régions d'Espagne, d'Italie, du Portugal, voire de Belgique et de France. Pour en revenir au Sénégal, il faut malheureusement constater que l'économie des grands équilibres qui inspire les stratégies d'ajustement structurel peut arriver à instaurer des équilibres de second rang sans créer les bases d'une croissance saine et durable.

Parce que malheureusement, du fait de l'incohérence des structures et de l'absence de structures de viabilisation (de l'activité économique) et de compétitivité (des unités économiques), il ne peut être décelé de relation causale automatique entre les grands équilibres et la stimulation d'une croissance économique qui permettrait la participation du plus grand nombre. Parce qu'il faut bien le dire, le Sénégal vit une crise d'opportunités économiques et de plafonnement des activités productives.

Et c'est le cas de plusieurs pays africains qui de près ou de loin ont utilisé et continuent d'utiliser le même modèle de développement que le Sénégal. Et bien souvent, le fait d'arriver à une impasse n'est malheureusement qu'une question de délais. Au Sénégal comme ailleurs, on utilise aujourd'hui une variable qui se révèle non performante, on en utilise une autre demain, ce qui donne l'impression que la politique de développement poursuit des objectifs contradictoires. Parce que pour l'essentiel des pays sous-développés d'Afrique sub-saharienne, la politique de développement procède par à-coups et on a le sentiment de naviguer sur un bateau ivre.

C'est pourquoi, forts des enseignements tirés des deux premières parties de cette étude, nous tentons dans la troisième partie de poser les prérogatives à l'intégration des structures économiques en univers de sous-développement. Plus prosaïquement, nous proposons une méthodologie de structuration des activités économiques qui devrait permettre, à terme, d'arriver à l'intégration économique si on définit cette dernière comme la structuration cohérente de l'activité économique au sein d'un espace économique donné. Le but poursuivi est la création de tissus économiques denses et diversifiés pouvant investir tout l'espace économique potentiel. La stratégie utilisée est celle des interfaces qui elle-même s'inspire de la volonté de corriger de manière *mécanique* les ruptures de séquences que l'on peut rencontrer sur le chemin d'expansion des filières de production. Car de la même manière que les variables usuelles de croissance n'arrivent pas à produire des résultats probants en univers de sous-développement, les processus d'intégration économique échouent presque partout en Afrique parce qu'ils ne tiennent pas compte des inerties structurelles caractérisant les économies africaines qui non seulement accusent une absence certaine de

Conclusion générale

complémentarité mais encore présentent les mêmes défauts et les mêmes vulnérabilités. En conséquence, elles ont tendance à se replier sur elles-mêmes pour préserver leur peu d'acquis.

La théorie des interfaces est une théorie de l'intégration économique en ce sens qu'elle pose les jalons de la structuration cohérente de l'activité économique au sein d'un espace donné. Cet espace peut être la région d'un pays, la nation ou encore un ensemble géographique régional. Il peut être très large.

La stratégie des interfaces s'appuie sur la volonté de servir des marchés solvables et difficiles pour corriger les ruptures de séquences et débloquer les inerties internes à l'espace de référence afin d'en repousser le plafonnement des activités productives et de pousser plus loin la division du travail, la spécialisation et l'innovation technologique.

La stratégie des interfaces part de perspectives-marchés. Pour une gamme de « produits de base » déterminés, il faut commencer par étudier les possibilités technico-commerciales de produits finaux qui peuvent être dérivés pour une catégorie de marchés donnée. De préférence, il faut cibler des marchés tout aussi solvables qu'exigeants qui, en posant des défis, permettent non seulement un potentiel de structuration de filière plus important, mais en plus en relevant ces mêmes défis, les entreprises concernées dans la filière bénéficient non seulement de marchés durables, mais encore d'un transfert de technologie et de savoir faire.

Ensuite, et c'est probablement la partie la plus intéressante⁶ de la démarche, en comparant les exigences de la clientèle potentielle avec le potentiel organique disponible au niveau de la production, il s'agit de déterminer et mesurer, sous la forme d'un algorithme intégrant les objectifs et les contraintes, toutes les « passerelles » qui sont nécessaires à mettre en place pour viabiliser durablement la production, l'emballage, le transport et la mise sur les marchés visés, du produit final « prévenu ». Ce sont là autant d'ajustements (correction graduelle des ruptures de séquences qu'on ne rencontre que rarement dans le cadre d'économies transparentes à structures cohérentes et intégrées) qui doivent être opérés au sein de l'entreprise devant servir le produit final et entre cette entreprise et son environnement commercial, technique, économique et institutionnel dont le plus immédiat est constitué d'autres entreprises devant lui fournir les biens et services nécessaires à la fabrication sous normes du produit final prévenu.

Ces mêmes entreprises devant intégrer (même partiellement) leurs activités à celles de l'entreprise devant fournir au marché le produit final prévenu, peuvent, dans des limites raisonnables, déterminées par la rationalité première de la stratégie d'interface, faire l'objet d'ajustements, et pourquoi pas, selon la même méthodologie.

Ainsi de suite, on arrive à structurer un tissu économique dont, à terme, les externalités produites peuvent finalement motiver la mise en place

Conclusion générale

d'autres activités économiques dans l'espace économique de référence, activités qui peuvent n'avoir directement rien à voir avec les desseins qui ont animé le déclenchement de la stratégie d'interface.

Et si on imagine pouvoir, au sein d'un espace économique déterminé, diversifier et multiplier les stratégies d'interface par secteur et/ou par branche d'activité, on peut raisonnablement espérer investir passablement ce même espace d'un tissu économique cohérent, intégré et rationnel.

Des passerelles peuvent être jetées entre les filières intégrées ainsi conçues, soit de manière volontariste, soit par le jeu des anticipations d'opportunités économiques nouvellement créées.

Il arrivera certainement un moment où des obstacles structurels pourront se dresser sur le chemin d'expansion du tissu économique ainsi tissé : il sera non seulement aisé de les définir avec précision, mais encore sera-t-il plus facile, en montrant les gains réels que le fait de lever ces contraintes permet d'espérer, de convaincre gouvernements et/ou bailleurs de fonds de réaliser le déblocage de ces inerties, par des aménagements législatifs et institutionnels et le financement de structures de compétitivité et/ou de viabilisation bien déterminées.

Au plan du développement économique, on peut arriver à un stade où la densité des flux internes à l'espace économique de référence devient supérieure à celle des flux qui lui sont externes. C'est le début de l'autocentrage d'une croissance économique étale et diffuse qui se concrétise par la valorisation des filières inertes, le décloisonnement des espaces économiques potentiels et le repoussement du plafonnement des activités productives qui définit en partie le sous-développement.

Du moment qu'on accepte de définir l'intégration économique comme la structuration cohérente de l'activité économique au sein d'un espace donné; du moment que c'est la notion même d'espace économique qui est privilégiée par la stratégie d'interface elle-même; et dans la mesure où cet espace économique peut être la région d'un pays, le pays tout entier ou la sous-région d'un continent, il est alors évident que les tentatives d'unions régionales en Afrique sub-saharienne peuvent s'appuyer efficacement sur la démarche des stratégies d'interface.

En tout état de cause, plutôt que de focaliser les efforts seulement sur la distribution d'une croissance qui ne se produit plus (répartition arbitraire d'unités économiques non «viabilisées» par leur environnement économique, social et institutionnel) et l'élargissement de marchés qui s'identifient plutôt aux masses de populations pauvres et sans pouvoir d'achat (si tant est qu'on arrive à promouvoir la libre circulation des personnes et des biens actuellement contrainte par les égoïsmes nationaux qui trouvent leur explication dans l'absence d'alternatives sérieuses aux appareils productifs nationaux obsolètes et lourdement protégés), les programmes d'intégration régionale en Afrique pourrait s'atteler à distribuer

Conclusion générale

des potentiels de croissance différenciés et complémentaires au sein des espaces communautaires.

De ce point de vue, l'approche par les stratégies d'interface pourrait s'avérer déterminante.

Bibliographie

- Albertini J. M., « Mécanismes du sous-développement et développements », Les Editions Ouvrières, Paris, 1981.
- Amin Samir, « L'Afrique de l'Ouest bloquée », Edition de Minuit, 1971, Paris 6e.
- Baier S.B., « Transaharan trade and the Sahel », Waweru, 1870-1930, J. African History 1977.
- Baier, S.B., « Economic history and Development: Drought and the Sahelian Economies of Niger », African Econ. History 1.
- Benque Mondiale, Rapport sur le Sénégal, Août 1983.
- Besile Antoine et Germidis Dimitri: « Investir dans les zones franches industrielles d'exportation », OCDE, Paris, 1984.
- Bauer, P.T., « West African Trade: a study of competition, oligopoly and monopoly in a changing economy », London, Cambridge University press, réimprimé, London 1963.
- BIRD, « Situation et perspective économiques du Sénégal », Washington, 1970, Vol. 1, repris par Samir Amin, 1971, op. cit.
- Boudeville J.R., « Les Espaces Economiques », PUF, coll. Que sais-je? 3e éd., 1970.
- Boudeville J.R., « Note sur l'intégration des espaces économiques », Cahiers de l'ISEA, Série L no 14, 1964.
- Boudeville J.R., Congrès international de l'urbanisme et de l'aménagement, « Les notions d'espace et d'intégration », 12 sept. 1965, Bâle, Schriften des Regio, 3, 1965.
- Boudeville J.R., L'intégration économique régionale. ONUDI, Expérience sénégalaise dans le domaine des entreprises publiques, 1981.
- Bourdieu P., « Le sous-développement en Algérie », Secrétariat social d'Alger, 1959.
- Centre de Recherche sur le Développement, Université de Neuchâtel: « Que faire pour relancer le développement en Afrique? », EDES, Neuchâtel, 1988.
- Charlery de la Massière Bernard, « Cultures commerciales, cultures vivrières, la transformation de l'espece de production egreire au Cayor central et septentrional (Sénégal) » in « Le développement rural en question le développement rural en question », ORSTOM, 1984.
- Cissé Ben Mady, « L'animation des masses, condition d'un socialisme authentique », Sénégal « an 2 », par lui-même, numéro spécial de la revue « Développement et civilisation, Paris, 1962.
- Clair-Lambert Denis, « Les économies du tiers-monde », Paris. A. Colin (1974).

Bibliographie

- Dierra M.S., « Les problèmes de contact entre les pasteurs peules et les agriculteurs dans le Niger central » in Monod, p. 284-297, 1975.
- Diouf Makhtar, Echange inégal et ordre économique international; Dekar Abidjan: N.E.A., EOP cap. 1977, 127 p.
- Diouf Makhtar, Economie politique, Tome 1, Economie descriptive, Nouvelles Editions Africaines, Dekar, Abidjan, Lomé; 1979.
- Eicher Carl K. et Doyle C. Baker, Etude critique de la recherche sur le développement agricole en Afrique sub-saharienne ». IDRC Manuscript reports, 1984.
- Gendarme René, « La pauvreté des Nations », 2e éd. (Paris) Ed. Cujes (1973, 435 p.)
- Gern Jean-Pierre (Ed.): «Le développement de l'Afrique confronté aux politiques d'ajustement structurel», colloque 12-13 juin 1987, Université de Neuchâtel, EDES, Neuchâtel, 1987.
- Guigan J.L., «Le sol et l'espace: des énigmes pour les économistes», L'espace géographique, no 1, 1980, pp. 17-28.
- Helleiner, « Peasant agriculture, Government and economic Growth in Nigeria », Homewood, Illinois, Irwin 1966a.
- Helleiner, « The fiscal role of the marketing boards in Nigeria », 1964.
- Heyer et Waweru, « The development of the small farm areas », in Heyer, Meitha et Senga, 1976.
- Hopkins A.G., « An economic history of West Africa », New York, Columbia, University Press, 1973.
- Horowitz M., « Ethnic Boundary maintenance among pastoralists and farmers in the Western Sudan (Niger) », J. Asian and African Studies 7 (1), 1972.
- Horowitz M., « Les stratégies adaptatives au Sahel avant et après la sécheresse » dans Gallais, 1977.
- Idabacha, F.S., « Marketing board, crops taxation and input subsidies: A second best approach ». Nigerian J. Econ. soc. Studies, 1973.
- Kasse Moustapha « Ordre Economique Régional en Afrique de l'Ouest », Centre de Recherches économiques appliquées, Université de Dakar 1986.
- Ki-Zerbo Joseph, « Histoire générale de l'Afrique Noire », Hatier, Paris, 1972.
- Lajugle J., Delfaud P., Lecour Cl., « Espace Régional et Aménagement du Territoire », Dalloz, 1979.
- Letiche J.M. « La croissance économique chez Adam Smith et David Ricardo », cité par J.P. Platteau in les Economistes classiques et le sous-développement. Tome 1 PUF, 1978.
- Lovejoy et Baier, « the desert-side economy of the central Soudan », International J. African History Studies, 1975.
- Myint H., The theories of welfare Economics, Augustus M. Kelley, New York, 1965.
- Olayide S.O., Ogunfowora O. et Essang S.M., « Effects of Marketing boards pricing policies on the Nigerian economy: A systems stimulation experiment ».
- Paelink Jean H.P. et Klaasen L.H., « Spatial Econometrics », Saxon House, Farnborough, 1979.
- Paelink Jean H.P. et Nykamp P., « Operational Theory and Method in Regional Economics », Saxon House, 1975.

Bibliographie

- Paelink Jean H.P., Sallez Alain: «Espace et Localisation Textes Réunis», Economice, 1983.
- Palloix Christian, L'économie mondiale et les firmes multinationales, Paris, Maspéro, 1975, 2. T.
- Pélissier P., « Les paysans du Sénégal »; les civilisations agraires du Cayor à la Casamance », Saint Yriex, 1966.
- Penouil M., «Planification Régionale et Industrialisation», Ponencias del VII colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française, Banco Urquijo, Madrid, 1968.
- Perrin Jean-Claude: «Le Développement Régional», PUF, 1974.
- Perroux F., « L'Economie des jeunes Nations, PUF 1962.
- Perroux François: «Les Espaces Economiques», Economie Appliquée n° 1.
- Planque Bernard: «Innovation et Développement Régional», Economica, 1983.
- Platteau Jean-Philippe, Les économistes classiques et le sous-développement, Tome 1, Namur : Presses universitaires de Namur. Paris : Presses Universitaires de France, 1978 (2 tomes).
- Raiffa Howard: « Decision Analysis ». Introductory, Lectures on choices under Uncertainty; Edit: Reading Mess, Menlo Park, Calif. Addison Wesley, 1970.
- Rapport CINAM - SERESA, vol. 2 2(20), cité per NU in « Planification du développement économique et social équilibré », 1964, New York.
- Santos Milton, «L'espace partagé: les deux circuits dans l'économie urbaine des pays sous-développés», Ed. M.T., Genève, 1975.
- Scharlig M., «Où construire l'usine? La location optimale d'une activité industrielle dans la pratique», Dunod, Paris, 1974, p. 228.
- Sénégal, Planification du développement économique et social équilibré, Nations Unies, New York, 1964.
- Smith Adam, Wealth of Nations ed. by E. Cannon, Methuen & Co Ltd (University Paperbacks) London, 1961 (2 vol.).
- Sorensen L., Pedersen J.R. et Ives N.C., « Maize marketing in Zaire », Manhattan Kansas State University, Food and feed Grain Institute, Storage Processing and marketing report No 51, 1975.
- Steel William F. and Evans Jonathan W., «Industrialization in Sub-Saharan Africa, Strategies and Performance», World Bank Technical Paper nr 25, 1984.
- Streeter Paul, « The Frontiers of Development Studies », Macmillan Press Ltd, 1972.
- Swift J., 1977, « Sahelian Pastoralist : Underdevelopment, Désertification and Famine », Annual rev. Anthropology.
- Temu Peter, « Marketing board pricing and Storage policy with Particular reference to Maize in Tanzania », thèse de doctoret, Stanford University.
- Thiam Papa Demba, « Commerce International et rôle des ressources locales dans le processus d'industrialisation » in « Les effets du commerce extérieur sur le modèle de développement » EDES, 1986.
- Thiam Pape Demba, Intégration Economique et Ajustement structurel in : Le développement de l'Afrique confronté aux politiques d'ajustement structurel, CRD, Jean-Pierre Gem (Ed), Université de Neuchâtel EDES Neuchâtel 1987.

Bibliographie

- Toupet Charles « La régénération des milieux naturels dans le domaine sahélien : l'exemple Mauritanien » ou « Le développement rural en question », Editions de l'ORSTOM, Collection Mémoires No 106, Paris 1984.
- UNIDO: « Industrialization and Rural Development ». UNITED NATIONS, New York, 1978.
- Vroey A. De : « Une explication sociologique de la prédominance du paradigme néoclassique dans la Science Economique », in « Economies et sociétés », cahiers de l'ISEA, série H.S. Tome VI NO 14, Août 1972.
- Wellis Allen, « Le défi économique » in Revue Information et documents (Centre culturel américain) No 127, Août 1960.
- Wilcock D.C., « The political economy of grain Marketing and Storage in the Sahel », East Lansing, Michigan State University, Dept of Agr. Economy, African rural economy working Paper No 24, 1978.

Table des matières détaillée

Préfaces	
Avant-propos	
Première partie Perception du sous-développement et Variables stratégiques du processus de développement	1
Chapitre 1 Etat de sous-développement ou Structures de sous-développement	3
1.1. Introduction	3
1.2. La gravité du phénomène	5
1.3. La perception du sous-développement : Etats de sous-développement	6
1.3.1. La référence au nécessaire	7
1.3.2. La référence aux autres	9
1.3.3. La référence au possible	14
1.3.3.1. Le miracle ivoirien : une question d'appréciation	15
1.3.3.2. Le modèle général d'utilisation du « potentiel de développement »	17
1.4. La nature du sous-développement : structures de sous-développement.	19
Chapitre 2 Le capital, contrainte dominante...	21
2.1. Une mauvaise perception de l'approche classique du développement	22
2.1.1. L'importance du marché	23
2.1.2. L'accumulation de capital : ses justifications	26
2.1.3. Le piège de l'unidimensionalité	28
2ème Partie Mécanismes de développement et structures de sous-développement au Sénégal. Agriculture et Industrie : La désintégration	35
Chapitre 3 Problématique et présentation du pays	37
3.1. La problématique	37
3.2. Présentation générale du Sénégal	40
Chapitre 4 La situation générale de l'agriculture	45
4.1. Le cadre géographique	45
4.2. Le poids de l'agriculture	46
Tableau 1 Evolution de la valeur ajoutée à l'intérieur du secteur primaire (%)	47
Tableau 2 Evolution de la valeur ajoutée agricole (francs constants).	47
Tableau 3 Evolution de la valeur ajoutée du secteur primaire	48
Tableau 4 Evolution des prix agricoles	49

<i>Tableau 5 Rendements moyens à l'hectare sur les vingt dernières années</i>	50
<i>Tableau 6 Rendements, surfaces et productions entre 1965 et 1985</i>	51
<i>Tableau 7 Taux de croissance annuel agricole entre 1960-80</i>	52
4.3. Les céréales	53
4.3.1. Le mil et le sorgho	53
4.3.2. Le maïs	53
4.3.3. Le riz	54
4.3.4. La question céréalière	54
<i>Tableau 8 Importations alimentaires - Période 1981 - 1985</i>	56
4.4. Les cultures industrielles	57
4.4.1. Le coton	57
4.4.2. La tomate industrielle	59
4.4.3. L'arachide	59
Chapitre 5 Agriculture et politique de développement au Sénégal	63
5.1. Le volontarisme de l'intermédiation financière	64
5.1.1. Le modèle	64
5.2. Cohérence du choix de l'arachide	69
<i>Tableau 9 Sénégal : Revenus ruraux par région et par source</i>	70
Contribution relative de chaque région	70
<i>Tableau 10 Sénégal : Exportations</i>	71
<i>Tableau 11 Prix mondiaux pour les principaux biens exportés et importés au Sénégal</i>	72
5.2.1. L'adversité des cours mondiaux	73
<i>Tableau 12 Sénégal : Subventions aux entreprises publiques par secteur, 1977/78-1981/82</i>	74
<i>Tableau 13 Evolution des indices de prix</i>	76
<i>Tableau 14 Sénégal : Volume de la production agricole</i>	77
5.2.2. L'adversité du climat	78
5.3. Conclusions	80
Chapitre 8 Controverse sur les offices de commercialisation	83
Chapitre 7 Organismes d'intervention et blocage du développement au Sénégal	89
7.1. Les organismes d'intervention	89
7.2. Blocage de l'agriculture	93
<i>Tableau 15 Sénégal : Evolution du secteur parapublic (1962-82)</i>	94
<i>Tableau 16 Sénégal : Achats d'arachides</i>	94
<i>Tableau 17 Arachides localement « consommées » et prix de production</i>	95
7.2.1. Blocage de l'accumulation autonome	95
<i>Tableau 18 Sénégal. Arachides : prix mondiaux/au producteur</i>	95
<i>Tableau 19 Sénégal : prix agricoles au producteur-1975/76-83/84</i>	96
7.2.2. Le nouveau féodalisme	97
7.2.3. Le spoliation des terres et des ressources	98
7.3. Trappe financière et désintégration	102
<i>Tableau 20 Part des huileries et confiseries dans la production arachidière</i>	104
7.4. Conclusions	105

Chapitre 8 L'industrie et l'économie du Sénégal	107
8.1. L'héritage	107
8.2. L'évolution récente de l'industrie	111
Tableau 21 <i>Structure de la production 1960 - 1983</i>	111
Tableau 22 <i>Indice de la production manufacturière pour quelques branches d'activité</i>	112
Tableau 23 <i>Valeur ajoutée de la production manufacturière par branche d'activité</i>	113
8.3. Problèmes de l'industrie	115
8.3.1. Problèmes d'ordre technique	115
8.3.2. Contraintes d'ordre général	116
Chapitre 9 Les politiques d'industrialisation	119
9.1. Politiques et stratégies d'industrialisation	118
9.1.1. La stratégie de substitution des importations	121
9.1.1.1. L'intervention directe	122
9.1.1.2. Les stimulants indirects	122
9.1.2. Le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)	124
8.1.2.1. L'intervention directe	124
9.2.2.2. Les stimulants indirects	124
9.1.2.3. Assistance aux PME et au secteur informel	125
9.1.3. La promotion des industries d'exportation	127
9.1.3.1. L'intervention directe	127
9.1.3.2. Les stimulants indirects	127
9.1.4. La valorisation des ressources locales	129
9.1.4.1. L'intervention directe	129
8.1.4.2. L'intervention indirecte	129
9.1.4.3. Les codes de 1981	130
Chapitre 10 Bilan des stratégies d'industrialisation	133
10.1. Les transferts	133
Tableau 24 <i>Distribution sectorielle des investissements réalisés 4e, 5e et 6e plans.</i>	134
Tableau 25 <i>Produits éligibles pour subventions à l'exportation</i>	134
Tableau 26 <i>Subventions à l'exportation par branche. Nombre de dossiers</i>	135
Tableau 27 <i>Subventions à l'exportation, par branche</i>	136
Tableau 28 <i>Taux de croissance comparés</i>	136
10.2. Croissance et changements de la structure de l'industrie	137
Tableau 29 <i>Indicateurs de croissance industrielle par branche</i>	139
Tableau 30 <i>Production brute et valeur ajoutée dans les manufactures</i>	140
Tableau 31 <i>Composition de la valeur ajoutée des manufactures 1975-1984</i>	141
Tableau 32 <i>Croissance estimée de l'industrie, 1985-1995</i>	142
Tableau 33 <i>Valeur ajoutée industrielle par type de production</i>	143
10.3. Bilan-Objectifs	144
10.3.1. L'emploi	144
Tableau 34 <i>Entreprises et créations d'emplois</i>	145
Tableau 35 <i>Emplois, salaires et traitements dans manufactures</i>	146
Tableau 36 <i>Production industrielle - Emplois/salaires 1976, 1990</i>	147

	<i>Tableau 37</i>	<i>Force de travail urbaine</i>	147
10.3.2.	L'objectif d'équilibre commerciaux		148
	<i>Tableau 38</i>	<i>Balance commerciale réduite</i>	148
	<i>Tableau 39</i>	<i>Sénégal exportations (1982)</i>	148
	<i>Tableau 40</i>	<i>Les investissements en Zone Franche (1984)</i>	152
	<i>Tableau 41</i>	<i>Importations 1960, 1974, 1980, 1982</i>	153
	<i>Tableau 42</i>	<i>Origine des inputs pour quelques branches indus.</i>	154
10.3.3.	L'efficacité de l'entreprise publique		154
	<i>Tableau 43</i>	<i>Résultats financiers et financement des investissements dans les secteurs public et privé</i>	155
	<i>Tableau 44</i>	<i>Contribution du secteur public au chiffre d'affaires et à la valeur ajoutée, 1974</i>	156
	<i>Tableau 45</i>	<i>Secteur parapublique : bénéfices consolidés et subventions du gouvernement</i>	156
Troisième partie Prolegomènes à l'Intégration des structures socio-économiques			159
Chapitre 11 Poser les vrais problèmes			161
11.1.	Un sommaire état-des-lieux		161
11.2.	La question des ajustements structurels		164
11.3.	Ajustement structurel et prégnance des structures de sous-développement		166
11.4.	Quelles perspectives ?		168
Chapitre 12 Questions d'intégration			171
12.1.	La question du mimétisme		171
12.2.	Idéologies d'intégration		173
12.3.	Les cas africains		177
	12.3.1.	La Communauté Economique de l'Afrique de l'Est (CEAE).	178
	12.3.2.	L'union douanière des Etats de l'Afrique centrale (UDEAC)	179
	12.3.3.	UDAO, CEAO et CDEAO en Afrique de l'Ouest	181
	12.3.3.1.	CEAO : programme et modalités de fonctionnement	182
	12.3.3.2.	La CDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest	185
Chapitre 13 Stratégie d'intégration : idéologies et pragmatisme			187
13.1.	Clarifier la problématique de l'intégration économique		187
13.2.	Intégration des marchés ou intégration de la production : fausse querelle idéologique et confusion théorique		181
Chapitre 14 Stratégies d'interface et intégration économique			197
14.1.	Commerce extérieur : une nécessité		197
14.2.	Le potentiel organique de l'entreprise en univers sous-développé		198
	14.2.1.	Les problèmes organiques de la PME en univers sous-développé	199
14.3.	Stratégies d'interface		202
	14.3.1.	But général et définition	202
	14.3.2.	Marketing actif et interface	203
	14.3.2.1.	Choix des produits et Marketing actif	204

14.3.2.2.	Mise en application de la fiche technique et transfert de savoir-faire	205
14.3.3.	La conception de la filière	207
14.3.4.	Mise en oeuvre : Nature de la société d'interface et apports de moyens technico-financiers.	210
14.3.4.1.	Localisation de la société d'interface	210
14.3.4.2.	Exemple de structuration d'un réseau technico-financier et commercial	211
Chapitre 15	La théorie des interfaces est une théorie de l'intégration économique	217
15.1.	Essai d'épistémologie des stratégies de croissance en univers de sous-développement	217
15.2.	Les stratégies d'interface sont intégrantes	222
15.3.	Les stratégies d'interface sont des stratégies de développement	225
15.4.	Les stratégies d'interface peuvent féconder des unions régionales	228
15.5.	Conclusions	229
Conclusion générale		235
Bibliographie		241