

UNIVERSITÉS FRANCOPHONES

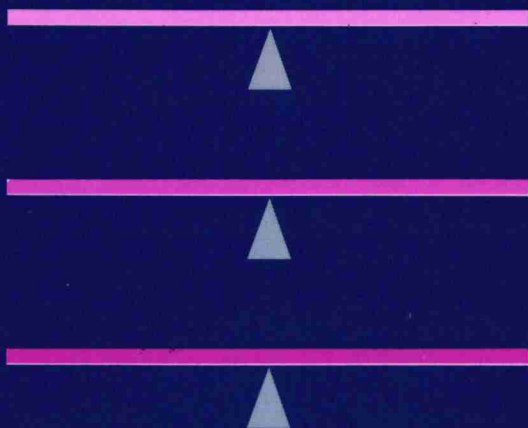


U R E F

ÉCONOMIE POLITIQUE

POUR L'AFRIQUE

Makhtar Diouf



N.E.A.S./AUPELF

ÉCONOMIE POLITIQUE
POUR L'AFRIQUE

A l'usage de :

- Maîtrise de Sciences Economiques et Juridiques
- Ecoles Nationales d'Administration
- Ecoles professionnelles
- Concours administratifs
- Baccalauréat série B

UNIVERSITÉS FRANCOPHONES



ÉCONOMIE
POLITIQUE
POUR L'AFRIQUE

Makhtar Diouf

Les Nouvelles Éditions Africaines du Sénégal
10, rue Amadou-Assane-Ndoye
B.P. 260
DAKAR

Dans la série : ÉCONOMIE, DROIT, GESTION

(EDICEF-AUPELF)

Comptabilité privée (*G. Castellino, P. Romelaer*)

Le droit du travail en Afrique francophone (*R. Lemesle*)

Le marché des changes et la zone franc (*D. Marteau, X. Bruckert, D. Tang*)

Droit commercial et des sociétés en Afrique (*Équipe H.S.D.*)

Pratique du marketing en Afrique (*R. de Maricourt, A. Ollivier*)

Droit de la fonction publique des États d'Afrique francophone (*J.-M. Breton*)

Principes d'économie internationale (*J.-L. Mucchielli*)

(Economica - AUPELF, diffusion EDICEF)

Principes de politique économique (*X. Greffe*)

L'auteur :

Docteur ès Sciences économiques, a déjà publié :

- Echange inégal et ordre économique international
- Economie politique Tome I
- Economie politique Tome II
- Intégration économique : perspectives africaines.

Diffusion EDICEF ou ELLIPSES selon pays

Canada : distribution D.P.L.U.

© N.E.A.S., 1991

ISBN 2-7236-1048-9

ISSN 0993-3948

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage sans autorisation de l'éditeur ou du Centre Français du Copyright (6 bis, rue Gabriel-Laumain - 75010 Paris).

Cette reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

AVANT – PROPOS

« Economie Politique pour l’Afrique » est la deuxième édition fondue et remaniée de « **Economie Politique Tome I : Economie descriptive** » parue en 1979.

Cette première édition est aujourd’hui complètement épuisée. Ce qui assurément est un encouragement.

La présente édition a été présentée de façon plus « technique », pour aider le lecteur à mieux coller à l’actualité économique, monétaire et financière de l’Afrique, de plus en plus marquée par les discussions sur la dette et les interventions des bailleurs de fonds. Dans un domaine comme l’économie, toute production intellectuelle doit être tributaire des préoccupations d’un moment. L’Afrique a toujours été la grande absente des manuels d’Economie Politique produits en Amérique et en Europe pour un public non africain, mais utilisés par les élèves et étudiants africains. Nous essayons de fournir à ceux-ci un instrument de travail et de réflexion plus adapté.

Au plan de la présentation pédagogique, nous reprendrons ce que nous écrivions dans l’avant-propos à la première édition : nous avons essayé autant que possible, d’éviter la méthode de ce professeur de Philosophie, qui, après avoir très clairement conçu ses leçons dans un premier temps, s’employait ensuite à les « saupoudrer de l’obscurité nécessaire » pour les rendre plus « scientifiques » à ses élèves. (1)

(1) Jean Guittou, **Le travail intellectuel**, Payot, Paris.

Table des Matières

Introduction :	17
I – Statut et objet de l'économie politique	17
II – L'activité économique	19
1°) Les composantes de l'activité économique	19
2°) Les sujets de l'activité économique	20
A) les agents économiques	21
B) les classes sociales	22
3°) L'espace de l'activité économique : les systèmes socio-économiques	24
A) le capitalisme	24
B) le socialisme	25
C) Caractéristiques des systèmes	28
D) Les pays sous-développés	30
III – Les courants de pensée en économie politique.	30

Chapitre 1

La production 33

Section I :	Les conceptions de la production	33
	1°) Les secteurs d'activité	33
	2°) Les critères de définition de la production	34
Section II :	Les facteurs de production ou forces productives	35
	1°) L'identification des facteurs de production	35
	2°) Caractéristiques des facteurs de production :	37
	– non homogénéité	38
	– substituabilité	38
	– complémentarité	39

Section III :	Rendement et productivité	42
	1°) Le rendement	42
	A) le rendement factoriel	43
	B) le rendement d'échelle	44
	2°) La productivité	46
	A) la productivité globale	46
	B) la productivité factorielle :	46
	- productivité moyenne	46
	- productivité marginale	46
	C) les facteurs de productivité	47
Section IV :	Les coûts	50
	1°) Le coût comptable	50
	- coût variable et coût fixe	50
	- coût moyen et coût marginal	53
	2°) Le coût d'opportunité ou coût alternatif	59
Section V :	L'organisation de la production	60
	1°) Les types ou formes juridiques d'entreprise	60
	A) l'entreprise privée	60
	a) la société de personnes	61
	b) la société de capitaux	61
	B) l'entreprise publique	63
	C) l'entreprise société d'économie mixte	63
	2°) Les formes techniques d'organisation industrielle et le phénomène de concentration.	63
	A) les situations de concurrence	64
	a) la concurrence pure et parfaite	64
	b) la concurrence imparfaite :	65
	concurrence monopolistique, oligopole, monopole, monopsonne, monopole bilatéral. monopsonne, monopole bilatéral.	
	B) le phénomène de concentration ou intégration des entreprises.	68
	a) les facteurs d'intégration	68
	b) les techniques d'intégration.	69

Chapitre 2

Le revenu national

		73
Section I :	La formation du revenu national	73
	1°) Les éléments constitutifs du revenu national	73
	2°) Les éléments exclus du calcul du revenu national	76
	3°) Les corrections au revenu national	77
	A) les corrections relatives aux variations de prix	77
	B) les corrections relatives à la population	78
	C) les corrections relatives à la composition et à la qualité de la production.	79
Section II :	La répartition du revenu national	81
	1°) Les catégories de revenus	81
	A) le salaire	81
	B) le profit	83
	C) les revenus de transfert	85
	2°) Les inégalités dans la répartition des revenus	88
	A) le constat des inégalités	88
	a) la méthode statistique : les quintiles et les déciles	88
	b) la courbe de Lorenz et le coefficient de Gini.	89
	B) la redistribution des revenus.	91

Chapitre 3

La consommation

		95
Sous-chapitre I :	La consommation de biens marchands	96
Section I :	Structure et base de la consommation	96
	1°) La structure de la consommation	96
	2°) La base de la consommation : l'utilité	97

Section II :	Les déterminants de la consommation	99
	1°) Consommation et prix	100
	A) la forme de la relation prix-consommation	100
	B) la mesure de la relation prix-consommation :	
	l'élasticité-prix	102
	a) l'élasticité-prix-simple	103
	b) l'élasticité croisée	107
	2°) Consommation et revenu	108
	A) l'élasticité-revenu	108
	B) la propension à consommer et la fonction de consommation.	110
	3°) Le rôle de l'élasticité dans l'analyse économique	114
	A) la typologie des biens de consommation	114
	a) les biens de consommation dans leur mode de hiérarchisation : biens inférieurs, biens de nécessité, biens de confort, biens de luxe.	114
	b) les biens de consommation dans leur mode de liaison : biens substituables, biens complémentaires, biens indépendants.	115
	B) la compréhension de certains phénomènes économiques.	118
	a) le comportement du monopoleur	118
	b) la détermination du prix de certains services publics.	118
	c) la stratégie de prix de l'entreprise dans le cas de multiproduction.	119
	C) autres domaines d'application de l'élasticité : élasticité de substitution, élasticité promotionnelle, élasticité fiscale.	119
	Sous-chapitre II : Les biens et services de consommation collective	121
Section I :	Les biens collectifs purs	121
Section II :	Les biens quasi-collectifs ou biens collectifs mixtes	122
Section III :	Les biens collectifs sous tutelle	123

	Chapitre 4	127
	L'investissement	127
Section I :	La structure de l'investissement	128
	1°) L'investissement matériel	128
	2°) L'investissement en capital humain	130
Section II :	Les effets de l'investissement : multiplicateur et accélérateur.	132
Section III :	Le financement de l'investissement : l'épargne.	134
Section IV :	Les déterminants de l'investissement et l'évaluation des projets	138
	1°) La méthode du taux moyen de rentabilité	139
	2°) La méthode du délai de récupération du capital	140
	3°) Les méthodes d'actualisation	141
	A) la méthode du taux interne de rentabilité	142
	B) la méthode de la valeur actualisée nette.	142
	Chapitre 5 :	145
	La monnaie et le crédit	145
	Sous-chapitre I : Présentation technique	146
Section I :	La monnaie	146
	1°) Les fonctions de la monnaie	147
	A) moyen d'échange	147
	B) unité de compte	147
	C) réserve de valeur	148
	2°) Les formes de monnaie : la masse monétaire	148

	A) les pièces métalliques	148
	B) le papier-monnaie	149
	C) les dépôts à vue et à termes	149
	3°) Le système bancaire et l'offre de monnaie : le multiplicateur de crédit.	150
Section II :	Le crédit	155
	1°) Les instruments de crédit	155
	A) les effets privés	155
	a) le billet à ordre	155
	b) la lettre de change	156
	c) le warrant	156
	d) le bon de caisse	156
	B) les effets publics	156
	a) les bons du Trésor	157
	b) les obligations cautionnées	157
	2°) Les types de crédit	158
	A) le crédit à très court terme ou crédit « marché monétaire »	158
	B) le crédit à court terme ou crédit de fonction- nement	159
	C) le crédit à moyen et long terme ou crédit d'inves- tissement.	160
Section III :	La politique monétaire	163
	1°) Les fondements de la politique monétaire	163
	2°) Les instruments de la politique monétaire	166
	A) les mesures de contrôle quantitatif	166
	a) la variation du taux d'escompte	167
	b) le plafonnement du crédit	167
	c) les réserves obligatoires	167
	d) le coefficient de liquidité	168
	e) la politique d'open market	168
	B) Les mesures de contrôle qualitatif	168
	a) la pratique des taux d'intérêt sélectifs	169
	b) la bonification d'intérêt	169

Section IV :	Le système bancaire islamique	169
	1°) Les fondements du système bancaire islamique	169
	2°) Le fonctionnement du système bancaire islamique	170
	3°) Les banques islamiques en Afrique	170
Sous-chapitre II :	Le problème de la monnaie en Afrique	172
Section I :	La zone franc	173
	1°) Historique du système bancaire en Afrique noire francophone	173
	2°) Le franc CFA	176
	3°) Le mécanisme de la zone franc	177
	4°) Les problèmes liés à la zone franc	179
	A) la politique du crédit	179
	B) la dévaluation du franc	181
Section II :	Les expériences de monnaie autonome	183
	1°) Le panorama	183
	2°) Les problèmes	185
	3°) Les tentatives de solution : les chambres de compensation.	187
	Chapitre 6	195
	Les relations économiques internationales	195
Section I :	Le change monétaire	196
	1°) La convertibilité	196
	2°) Le régime de change	198
	A) le change fixe	198
	a) le change fixe unique	198
	b) le change fixe multiple	199
	B) le change flottant	200
	3°) Le marché des changes	201
Section II :	La balance des paiements	202
	1°) Les transactions courantes	203

A) les transactions sur marchandises	203
B) les transactions sur services	203
C) les revenus d'investissement et de placement	204
D) les transferts sans contrepartie	204
2°) Les mouvements de capitaux	205
Section III : Le commerce extérieur	206
1°) Division internationale du travail et spécialisation	206
A) les types de spécialisation : spécialisation intersectorielle et spécialisation intrasectorielle.	207
B) les fondements et de la spécialisation : coûts absolus et coûts comparés.	207
2°) Les termes de l'échange	209
A) les termes d'échange-marchandises	210
B) les termes d'échange factoriels	211
3°) Le commerce extérieur des pays africains	212
A) le commerce de l'Afrique avec le reste du monde	212
B) le commerce inter-africain et l'intégration des marchés.	216
Section IV : Les politiques d'équilibre de la balance des paiements	218
Sous-section I : Le G.A.T.T. et les politiques du commerce extérieur	219
A) Les types de mesure	219
le protectionnisme non douanier :	219
• les prohibitions	219
• les contingentements	220
- le protectionnisme douanier	220
B) L'intervention du G.A.T.T.	221
1) l'interdiction du protectionnisme non douanier	221
2) les négociations douanières	222
Sous-séction II : le Fonds Monétaire International et les politiques d'ajustement.	223
1°) Présentation du FMI	223
2°) Les politiques d'ajustement	226
A) les mesures d'austérité	227
B) la dévaluation.	228

	Chapitre 7	233
	Les finances publiques	233
Section I :	Les dépenses publiques	234
	1°) La structure des dépenses publiques	234
	A) la classification administrative	234
	B) la classification économique	235
	C) la classification fonctionnelle	235
	2°) Le poids des dépenses publiques	237
	A) la croissance des dépenses publiques	237
	B) le problème de la gestion des dépenses publiques : la rationalisation des choix budgétaires.	238
Section II :	Les recettes publiques : l'impôt	241
	1°) L'assiette de l'impôt	242
	2°) Le taux de l'impôt	243
	3°) La détermination de l'impôt	245
	A) cas de l'impôt sur le revenu	245
	B) cas de la taxe sur le chiffre d'affaires	247
	4°) Les effets économiques de l'impôt	248
	5°) La politique fiscale : code des investissements et zone franche industrielle.	249

	Chapitre 8	255
	Conjoncture économique, croissance et développement	255
Section I :	La conjoncture économique	255
Section II :	Expansion. Récession. Croissance et Développement.	256

Chapitre 9	261
Le sous-développement	261
Sous-chapitre I : Les caractéristiques communes du sous-développement.	261
Section I : L'aspect interne du sous-développement : le dualisme	262
Section II : L'aspect « externe » du sous-développement : la dépendance	264
1°) La dépendance économique	264
2°) La dépendance financière	265
3°) La dépendance commerciale.	267
4°) La dépendance technique et culturelle	269
Section III : Tiers-Monde et non-alignement	270
Sous-chapitre II : La diversité du sous-développement	273
Section I : Les différences dans les structures économiques	273
1°) Les indicateurs de base	273
A) le revenu par tête	273
B) la population	275
C) les indicateurs socio-économiques	277
a) l'espérance de vie	277
b) le taux d'alphabétisation	277
c) le taux de mortalité infantile	277
2°) La structure de la production et de la population active	278
Section II : Les Options de Développement	279
1) la voie libérale de transition au capitalisme	279

2°) la voie autocentrée de transition au socialisme.	280
3°) Le projet de « voie africaine du socialisme »	281
A) la théorie du socialisme africain : L.S. Senghor	281
B) la pratique du socialisme africain au Sénégal.	284
Chapitre X : Planification et développement	291
Section I : Méthodologie générale de la planification	291
Section II : La planification du développement dans les pays africains	296
Section III : Les organisations de financement des projets de développement.	301
Section IV : Politiques et Stratégies de développement	306
1°) Les programmes d'ajustement structurel de la « Banque Mondiale »	306
2°) La convention CEE – ACP	307
3°) Les stratégies africaines	308

INTRODUCTION

Statut et objet de l'Economie Politique

Les différentes disciplines qui font l'objet d'enseignement spécialisé peuvent être rangées en deux catégories : les techniques et les sciences.

La **technique** est une activité pratique mettant en œuvre des moyens, des procédés, en vue d'obtenir des résultats immédiats. Par la technique, l'homme cherche à soumettre la nature à ses besoins.

La **science** est une activité intellectuelle ayant pour champ d'application la nature ou la société, en vue de connaître leurs mécanismes de fonctionnement : ce qui permet de constater des relations de cause à effet; lorsque ces relations de cause à effet se manifestent régulièrement dans des conditions identiques, on formule des **lois**, c'est-à-dire « des rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses » (1). Ces lois de fonctionnement, « lois-constatation » sont inscrites dans la nature et dans la société et s'imposent aux hommes. Elles doivent par conséquent être distinguées des « lois-commandements » qui sont faites par les hommes (les juristes, les législateurs...).

(1) Montesquieu : **De l'esprit des lois**. Nouveaux classiques - Larousse
Paris 1971 - p. 51

INTRODUCTION

Historiquement, la technique est antérieure à la science; « l'homo faber » est apparu avant « l'homo sapiens ». Mais aujourd'hui, la science et la technique entretiennent des liens très étroits; les connaissances dégagées par la science trouvent de plus en plus leur incarnation matérielle dans la technique; au point qu'on tend parfois à les confondre et à présenter la technique comme une science appliquée. Cependant, un souci épistémologique (1) élémentaire exige de les distinguer, en admettant que « science et technique s'opposent comme le savoir au pouvoir, la théorie à la pratique, la connaissance à l'action » (2).

Selon leur champ d'application, les sciences peuvent être classées en « sciences de la nature » (physique, chimie, biologie, mathématique...) et « sciences de la société » ou « sciences sociales » (philosophie, histoire, sociologie, économie politique...).

Dans les sciences de la nature, le chercheur est en position de distanciation vis-à-vis de son objet d'étude; ce qui implique une attitude de parfaite neutralité.

Par contre, dans les sciences sociales, le chercheur est partie intégrante de la société, objet de l'étude. Si bien que dans ce domaine, « l'impartiale sérénité du savant » n'est qu'un leurre; l'attitude exigée n'est pas de neutralité, mais de scientificité : exposer objectivement la réalité sans chercher à la falsifier.

Chaque science sociale étudie une sphère déterminée de la société. L'économie politique est une science sociale : elle étudie la sphère économique de la société, ce qui lui permet de mettre en évidence des lois, comme la **loi de l'offre et de la demande** : Sur le marché, pour une marchandise donnée, lorsque l'offre est abondante, la demande

(1) L'épistémologie est une démarche de réflexion sur la nature et la méthode des disciplines intellectuelles.

(2) **La philosophie**. CEPL, Paris 1969, p. 496

rester stable, le prix baisse; lorsque par contre la demande est très forte face à une offre limitée, le prix monte. C'est l'observation de la répétition continue du phénomène qui a permis de dégager ladite loi de l'offre et de la demande, qui est valable en tout temps et en tout lieu, si elle n'est pas entravée par une intervention extérieure (1).

En tant que science sociale, l'économie politique étudie de façon plus précise l'activité économique.

L'activité économique

L'activité économique est la démarche par laquelle les hommes cherchent à adapter les ressources rares de la nature à leurs nombreux besoins.

1°) Les composantes de l'activité économique.

L'activité économique se déroule suivant un certain nombre de phases : - **La production** qui est l'opération de création des biens et services ;

- **la consommation** qui est l'acte par lequel les besoins sont satisfaits ;
- **l'échange** qui est l'acte par lequel les biens de consommation sont mis à la disposition des consommateurs ;
- **l'investissement** qui est la mise en place des instruments de production : machines, outils...

(1) Ceci de deux manières possibles :

- lorsque la demande est supérieure à l'offre, devant conduire ainsi à un niveau de prix élevé, on peut fixer arbitrairement le prix à un niveau assez bas et rationner le volume disponible et limité de marchandises aux consommateurs ;
- lorsque l'offre est supérieure à la demande, devant conduire ainsi à une baisse de prix, on peut détruire une partie des marchandises, créant de la sorte une pénurie artificielle, pour maintenir les prix à un niveau élevé.

Toutes ces pratiques existent dans l'économie contemporaine.

INTRODUCTION

Ces différentes opérations existent à des degrés divers dans tous les pays. Dans un pays donné, une partie des biens de consommation et d'investissement provient d'autres pays : ce sont les **importations**. De même, une partie de la production locale de biens de consommation et de biens d'investissement va à d'autres pays : ce sont les **exportations**.

La satisfaction des besoins peut être opérée de différentes manières . Il peut arriver qu'un individu produise directement lui-même ce dont il a besoin : on parle alors d'**autoconsommation**. Mais cela n'est possible que pour une gamme limitée de biens. Aucun individu n'est en mesure de produire lui-même tout ce dont il a besoin, d'où la nécessité d'une certaine **division sociale du travail**. Dans cette situation, l'échange peut être effectué selon deux modalités :

— le recours au **troc**, c'est-à-dire échange d'un produit donné contre un autre produit. Cela est possible dans une communauté restreinte où les producteurs de biens différents se connaissent; si bien que les échanges sont personnalisés, mais aussi, limités.

— le recours **au marché**, point de rencontre d'une infinité de vendeurs et d'une infinité d'acheteurs. Ce qui implique des échanges impersonnels, mais aussi, l'utilisation d'un intermédiaire pour les échanges : **la monnaie**.

2°) Les sujets de l'activité économique.

Dans leur activité économique d'adaptation des ressources de la nature à leurs besoins, les hommes se mettent en rapport bien sûr avec la nature, mais ils se mettent aussi en rapport entre eux. Dans le premier cas nous parlerons de **rappports technico-économiques** (hommes - nature) et dans le second cas de **rappports socio-économiques** (hommes - hommes).

Lorsqu'on étudie l'activité économique sous l'angle strict des rapports technico-économiques, les sujets de l'activité économique prennent l'appellation d'**agents économiques**. Par contre, l'étude des rapports socio-économiques mettra en évidence des **classes sociales**.

A) Les agents économiques.

Les agents économiques se présentent ainsi :

1°) **Les Entreprises non financières** . Ce sont les entreprises industrielles et commerciales quel que soit leur statut juridique. Elles s'occupent d'opérations de production, d'investissement, d'importation, d'exportation...

2°) **Les Institutions financières** . Elles gèrent la monnaie et le crédit pour le financement de l'activité économique. Pour l'essentiel, ce sont :

- la banque centrale, organe d'émission de la monnaie ;
- les banques commerciales (ou banques de dépôt) et les établissements financiers, qui sont en contact direct avec le public et l'activité économique ;
- le Trésor public, qui est un organe du Ministère des Finances, est le caissier de l'Etat pour ses recettes (impôts...) et ses dépenses (paiement de fonctionnaires...).

3°) **Les Ménages** . Ce sont en fait les consommateurs; le ménage est la cellule économique de consommation. Ce qui peut être une famille ou un célibataire. Cependant, l'ensemble « Ménages » est trop global pour permettre une étude précise des comportements et des niveaux de consommation; d'où la nécessité de procéder à une dé-globalisation, une décontraction en sous-ensembles plus significatifs : **les groupes socio-professionnels**, identifiés à partir de deux critères : le type de métier exercé et le montant de revenu perçu qui se rapportent tous les deux à la division sociale du travail;

INTRODUCTION

ce qui permet de mettre en évidence : patrons de l'industrie et du commerce, cadres supérieurs, membres des professions libérales, cadres moyens, commis et employés, ouvriers, cultivateurs, **maraîchers**, etc.

4°) **L'Etat**, qui intervient dans l'activité économique : comme opérateur économique direct s'occupant d'opérations de production, d'investissement, de consommation, d'importation, d'exportation; mais aussi comme régulateur des déséquilibres engendrés par l'activité économique des autres agents : c'est l'objet de la **politique économique**. Dans ce cadre, les instruments d'action de l'Etat sont : le budget (les finances publiques), et la monnaie-crédit, car les institutions financières fonctionnent sous la tutelle de l'Etat.

B) Les classes sociales.

Aucune société humaine n'est homogène. Toute société humaine présente différents niveaux de stratification :

- la stratification extra-économique, révèle la présentation de la société en ethnies, castes, etc.;
- la stratification purement économique sur la base de la division sociale du travail (critères du métier et du revenu) permet de mettre en évidence les groupes socio-professionnels ;
- la stratification socio-économique révèle les classes sociales.

Une manière d'étudier les classes est celle de la sociologie américaine : les classes sociales sont présentées comme « des catégories de personnes qui selon l'opinion générale sont dans leurs rapports placés en situation supérieure et inférieure, moyenne supérieure, moyenne inférieure, inférieure supérieure, proprement inférieure » (1). Cette

(1) Georges Gurvitch : **Etude sur les classes sociales**. Editions Gonthier - Collection « Médiations » Paris, 1966, p. 7.

approche ne se distingue guère de l'approche en groupes socio-professionnels.

Une autre manière d'étudier les classes sociales qui nous paraît beaucoup plus satisfaisante, est celle du marxisme : le principal critère proposé est la position des individus vis-à-vis des moyens de production (2).

Ce qui donne :

— d'un côté, le groupe des propriétaires des moyens de production, **la classe capitaliste** ;

— de l'autre côté, le groupe de ceux qui ne sont pas propriétaires des moyens de production et les utilisent comme instruments de travail : **la classe ouvrière** encore appelée **prolétariat** (3) ;

— en position intermédiaire, les **couches sociales** : intellectuels, membres des professions libérales, employés... ni capitalistes, ni ouvriers, mais peuvent se rattacher à l'une ou l'autre des deux par voie d'alliance.

Le capitaliste est donc dans la conception marxiste, le propriétaire des moyens de production; ce qui lui assure des revenus substantiels, donc un standing de vie élevé, d'où l'autre appellation de **bourgeois**. Le terme « capitaliste » a un contenu socio-économique beaucoup plus profond que le terme « bourgeois » qui reflète surtout une certaine manière de vivre. Si tout capitaliste est un bourgeois, la réciproque n'est pas vraie : le bourgeois peut tout aussi bien être un bénéficiaire de salaire élevé lui assurant un niveau de vie proche de celui du capitaliste, sans être lui-même un capitaliste.

Le critère marxiste nous paraît tout à fait pertinent pour l'étude des classes sociales, mais seulement dans une économie régie par le

(2) Lénine : **La grande initiative – Oeuvre** – Tome 29, p. 425.

(3) Le concept de prolétariat a été emprunté par K. Marx à l'économiste franco-suisse Sismonde de Sismondi qui l'utilise dans son « **Nouveaux principes d'Economie politique** » 1819.

INTRODUCTION

travail salarié et fonctionnant avec des moyens de production importants comme dans l'industrie. Son défaut est de ne pas être en mesure d'expliquer la stratification sociale dans un contexte où la propriété des moyens de production (rudimentaires) ne joue pas un rôle déterminant : comme dans l'Afrique précoloniale, et même dans l'Europe du Moyen Age.

3°) L'espace de l'activité économique : les systèmes socio-économiques.

Pour l'économiste, l'espace de l'activité économique n'est pas un espace géographique, mais un espace socio-économique ou système socio-économique. D'une manière générale, un système est un ensemble d'éléments ou structures, organisé selon une certaine cohérence en vue d'une finalité déterminée.

Le système socio-économique peut être identifié par deux critères :

- le mode de propriété des moyens de production, qui peut être public ou privé ;
- le mode de régulation de l'activité économique qui peut s'effectuer par le marché ou par un plan central impératif.

On arrive ainsi à distinguer les deux grands systèmes socio-économiques contemporains : le capitalisme et le socialisme.

A) Le capitalisme

Le capitalisme peut être défini comme un système socio-économique caractérisé par l'appropriation privée des moyens de production et la régulation de l'activité économique par le marché. La privatisation des moyens de production y génère les classes sociales (capitalistes et ouvriers) et ne permet pas la mise en place d'un plan central impératif. Ce qui, joint au mobile de la recherche du profit, crée dans le capitalisme une certaine efficacité économique, mais aussi des déséquilibres comme le chômage. La création d'emplois est une résultante du

fonctionnement du système capitaliste, mais ce n'est jamais son objectif : la demande de travail (de la part des entreprises) est toujours inférieure à l'offre de travail (de la part des travailleurs). Le chômage qui frappe de 5 à 15% de la population apte à travailler (population active) est à l'origine de la plupart des maux sociaux : délinquance juvénile, banditisme, prostitution, mendicité, etc.

La planification qui existe dans les pays capitalistes est une planification simplement indicative, mettant beaucoup l'accent sur les prévisions économiques. La régulation de l'économie s'effectue par des marchés où règne la loi des grandes entreprises uniquement motivées par le profit.

Il est difficile de déterminer avec précision la date de l'avènement du capitalisme : les historiens retiennent généralement la période du 18^e siècle en Europe (Grande-Bretagne et France). Actuellement le capitalisme s'étend pour l'essentiel à l'Amérique du Nord, à l'Europe et au Japon en Asie

B) Le socialisme

Les classiques du marxisme ont proposé deux critères d'identification du socialisme (1) : la propriété collective des principaux moyens de production et d'échange, et la régulation de l'économie par un plan central impératif.

Dans son fonctionnement, le système présente les caractéristiques suivantes.

- Le socialisme n'est pas l'égalitarisme absolu : la répartition des revenus s'effectue selon des critères objectifs (quantité et qualité de travail fourni, lesquels diffèrent selon les individus), mais aussi selon des impératifs de politique économique (salaires plus élevés

(1) K. Marx, F. Engels : **Critique du Programme de Gotha et d'Erfurt** – Ed. Sociales.

INTRODUCTION

pour une profession qu'on cherche à encourager, ou pour une région peu accueillante qu'on cherche à mettre en valeur).

– La société socialiste n'est donc pas homogène; cependant elle n'est pas divisée en classes, au sens marxiste du terme, puisque la structure qui sécrète les classes, la propriété privée des moyens de production, n'y existe pas. La structuration sociale est celle des groupes socio professionnels qui peuvent avoir des intérêts divergents et même contradictoires. A la différence du capitalisme, le socialisme ne connaît pas de revenus de propriété : tous les revenus sont des revenus salariaux (à l'exception de ceux qui opèrent dans le petit secteur privé très marginal qui est toléré). Ce qui n'exclut pas la propriété individuelle de biens de jouissance personnels : maisons, moyens de locomotion, etc. Et à ce niveau les inégalités sociales se manifestent bien. C'est ce qui justifie qu'on parle de l'existence d'une bourgeoisie dans les pays socialistes; en précisant toutefois que ces bourgeois ne sont pas des capitalistes, puisque n'étant pas propriétaires de moyens de production (1).

Dans le socialisme, la propriété étatique des principaux moyens de production favorise la mise en place d'un plan central impératif par lequel l'Etat prend les principales décisions économiques : détermination du volume et de la structure de la production, de la main-d'œuvre disponible entre les unités de production...

L'avantage est de conférer au système une plus grande stabilité économique, comme l'absence de chômage, de désordres monétaires... L'économie socialiste planifiée est une économie dirigée, donc relativement obéissante. La Yougoslavie a présenté cette particularité d'être le seul pays socialiste sans plan central impératif; mais aussi le seul pays socialiste confronté au chômage, aux désordres monétaires, à une inflation non contrôlée.

(1) La distinction que nous avons faite entre « bourgeois » et « capitaliste » permet une certaine clarification : ainsi il n'est pas besoin de présenter le socialisme comme un « capitalisme sans capitalistes »; terme qui n'a aucun sens.

Le défaut majeur de cette organisation de l'économie est de sécréter le phénomène bureaucratique sur une grande échelle, comme reflet de la contradiction entre les préférences du planificateur et les préférences des individus dans certaines prises de décisions; comme dans le secteur des biens de consommation, ce qui crée un malaise manifeste.

Un autre reproche est souvent fait au socialisme : l'absence de démocratie politique, de liberté d'expression, le non respect des « droits de l'homme ».

Il convient de préciser que la liberté de critique a toujours existé dans les pays socialistes, pour tout ce qui concerne les divers aspects de la vie quotidienne; autrement dit la critique à l'intérieur et dans le cadre du système.

Par contre, la remise en cause du système socio-économique socialiste n'est pas tolérée. C'est que le socialisme reconnaît à chaque citoyen des **droits**, mais aussi des **devoirs**.

Ces **droits**, appelés droits socio-économiques sont :

- le droit au travail, c'est-à-dire l'inexistence du chômage ;
- le droit à la sécurité sociale : avec de nombreux avantages pour les travailleurs ;
- le droit à l'instruction gratuite et à la culture sous toutes ses formes (cinéma, théâtre, bibliothèque, concert, musée, sports, le tout à des tarifs réduits).

En retour, il est exigé de chaque citoyen un certain nombre de **devoirs** au premier rang desquels le respect du système socialiste; ce qui exclut toute liberté d'association, de réunion, de publication contre le système. Les droits socio-politiques sont généralement présentés en opposition avec les droits socio-économiques. Il s'agit dans les deux cas de droits de l'homme. Faut-il privilégier une catégorie de droits de l'homme sur l'autre ? Ce n'est pas parce qu'on bénéficie de droits socio-économiques, qu'on ne réclame pas les droits socio-politiques, expression de démocratie.

La délimitation dans l'espace et dans le temps est plus facile à faire pour le socialisme que pour le capitalisme : 1917 est l'année de la première révolution socialiste en Russie. Le système s'étend après la Seconde Guerre mondiale à l'Europe de l'Est, à l'Asie et à Cuba en Amérique. Un mouvement de réforme, « perestroïka » (restructuration), initié en URSS à partir de 1986, s'est traduit par de profonds bouleversements politiques dans les pays de l'Europe de l'Est. Va-t-on vers une remise en cause du socialisme, ou au contraire à une consolidation-perfectionnement du socialisme ? Seul l'avenir le dira.

C) Caractéristiques des systèmes socio-économiques

Tout système socio-économique est situé à la fois dans l'espace et dans le temps, deux dimensions qui lui impriment des contours particuliers.

Le système socio-économique est géographiquement situé; de ce fait il épouse selon les pays des formes particulières, dictées par la géographie physique et humaine, c'est-à-dire, le climat, la tradition, la culture des peuples. Au point que le modèle type standard de système n'existe pas, ni pour le capitalisme ni pour le socialisme. Ce qui existe ce sont des variétés (formes) structurelles de système socio-économique, par delà un contenu social fondamental et invariant. Le socialisme et le capitalisme sont toujours construits aux couleurs nationales.

Tous les êtres humains ont en commun une certaine constitution biologique tout en se distinguant sur bien d'autres points, même sur le plan de la simple morphologie; cela est même vrai pour des jumeaux. Il en est de même pour des pays régis par le même type de système socio-économique.

Le système socio-économique se situe aussi dans le temps, donc dans le mouvement. Comme tout ensemble (organique ou organisé) il n'est pas inerte, absolument stable. La stabilité qu'on peut enregis-

trer dans un système économique n'est qu'apparente parce que relative. Les éléments ou structures qui le composent sont constamment en mouvement, et leur cohérence n'est jamais totale; tant et si bien que le système secrète toujours des contradictions ayant une origine interne ou résultant de modifications dans l'environnement-externe (ce qui exige une certaine ré-adaptation). C'est justement la résolution de ces contradictions qui commande l'évolution du système ; mais ces contradictions sont résolues de manière différente, puisque de nature différente.

Dans certains cas, les contradictions sont résolues (ou tout au moins atténuées) par des **réformes** qui peuvent rétablir (au moins momentanément) les cohérences rompues; non seulement le système se trouve préservé tel quel dans la réforme, mais il y gagne en efficacité; il évolue dans ses formes tout en maintenant son identité profonde; le capitalisme réformé reste le capitalisme, dans la mesure où la nature des rapports sociaux reste inaltérée. On peut parler de **dynamique dans le système**, pour rendre compte des variétés structurelles de systèmes socio-économiques dans le temps; dans ce cadre et de ce point de vue, on peut dire que plus le système socio-économique change, plus il reste lui-même.

Dans certains cas par contre, les contradictions peuvent être de nature et de degré tels qu'aucune opération de changement mineur n'est possible; tout changement passe alors par la modification profonde, radicale de la structure de base, les rapports sociaux. Ce n'est plus la réforme mais la **révolution**, c'est-à-dire changement dans la nature des rapports sociaux, donc changement du système socio-économique lui-même, **dynamique du système** (1), passage d'un système à un autre.

(1) Les termes judicieux de « dynamique dans le système » et « dynamique du système » sont du professeur André Marchal : **Méthode scientifique et Science économique**. Tome 2. Librairie de Médecis - Paris - 1955.

D) Les pays sous-développés

Les pays dits sous-développés et situés en Afrique, en Asie et en Amérique Latine, ne constituent pas en tant que tels un système socio-économique. Si le capitalisme et le socialisme sont des **projets** de société, il n'en est pas de même pour le sous-développement qui est plutôt un **état** de pauvreté (pour la majorité de la population) et de dépendance. En fait, les pays sous-développés sont pour l'essentiel des espaces périphériques du capitalisme central développé.

Les courants de pensée en Economie Politique

On attribue généralement la paternité du terme « économie », au philosophe grec de l'Antiquité Xenophon qui y voyait l'ensemble des règles de gestion de l'activité domestique (soit en grec Oikonomia, composé à partir de Oikos signifiant maison, et Nomos signifiant règle, loi).

Le terme « économie politique » semble avoir été utilisé pour la première fois par le français Antoine de Montchrestien en 1615 dans son livre : **Traité d'Economie Politique.**

L'économie politique en tant que science est née en Grande-Bretagne et en France avec le capitalisme au 18^e siècle sous la forme de l'**Economie Politique Classique.**

En Grande-Bretagne, les figures marquantes de l'économie politique ont été :

– Adam Smith : **Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations** : 1776.

– David Ricardo : **Principes d'économie politique et de l'impôt** : 1817.

- Th. R. Malthus : **Principes d'économie politique** : 1820.
- J. Stuart Mill : **Principes d'économie politique** : 1848.

En France, l'économie politique fait son apparition à partir de réflexions sur l'agriculture avec Bois guillebert, auteur du « **Détail de la France** » 1690 et les Physiocrates dont le plus connu a été François Quesnay auteur du « **Tableau économique** » : 1758.

La réflexion économique s'étend par la suite aux activités industrielles et à l'ensemble de l'économie, avec Jean-Baptiste Say auteur de « **Traité d'économie politique** » 1803, et « **Cours complet d'économie politique** » 1829.

Du tronc commun constitué par l'économie politique classique, vont se dégager dans la seconde moitié du 19^e siècle, deux branches divergentes de pensée économique : la branche marxiste et la branche néo-classique.

- L'économie politique marxiste fait son apparition avec la publication du livre I du « **Capital** » (1867) dans lequel Karl Marx utilise l'approche socio-économique (relations hommes-hommes) pour étudier le fonctionnement interne de l'économie capitaliste.
- L'économie politique néo-classique se constitue à partir de 1870 en France avec Léon Walras, en Grande-Bretagne avec Stanley Jevons, et en Autriche avec Karl Menger.

Le courant de pensée néo-classique va se développer par la suite dans tous les pays capitalistes sur la base de l'approche technico-économique (étude des relations hommes-nature).

Dans ce courant, l'économiste qui a le plus marqué la pensée économique du 20^e siècle est certainement le britannique John Meynard Keynes : **Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie** » : 1936.

CHAPITRE 1

LA PRODUCTION

Section I – Les conceptions possibles de la production.

§ 1 – Les secteurs d'activité.

Dans le cadre d'un ensemble donné, les activités économiques se déploient à l'intérieur de sous-ensembles déterminés appelés secteurs.

– **Le secteur primaire** (agriculture – élevage – forêts – pêche – mines) est caractérisé par le fait que les ressources y sont données par la nature de manière directe ou indirecte.

– **Le secteur secondaire** est constitué par l'industrie qui est une activité de transformation; les produits transformés sont des matiè-

res premières d'origine animale, végétale, minérale, ou bien des produits semi-fabriqués (1).

– **Le secteur tertiaire** est le fourre-tout des activités qui ne peuvent être classées ni dans le primaire ni dans le secondaire (commerce, transports, télécommunications, tourisme, services, spectacles, professions libérales, etc.).

Ces secteurs constituent le cadre de toute activité de production. C'est la raison pour laquelle ils constituent les critères de référence pour les différentes conceptions possibles de la production.

§ 2 – Les critères de définition de la production.

La production constitue le moment premier du processus économique. Elle est généralement définie comme **création de richesse**, comme **le fait de faire apparaître un bien nouveau**. A quel moment apparaît la création de richesse ? La réponse est très variable selon les économistes. On trouve au moins trois conceptions de la production.

– Une conception étroite qui ne retient comme production que la création de biens matériels, donc uniquement les activités du secteur primaire et du secteur secondaire.

– Une conception large qui recense comme production toute activité créatrice d'utilité. Les secteurs considérés sont dans ce cas le primaire et le secondaire, mais aussi le tertiaire. Selon cette conception, produire, c'est créer des utilités.

(1) Cette conception du secteur secondaire est restrictive. Il existe aussi une conception étendue du secteur secondaire qui inclut les activités d'extraction minière.

- Une conception intermédiaire qui retient comme production la fabrication de produits, mais aussi toute la gamme des opérations qui prolongent la fabrication : transport des produits, emballage, conditionnement. Ici les secteurs concernés seront bien entendu le primaire et le secondaire, mais aussi une partie du tertiaire; la production s'arrête là où commence la commercialisation.

Cette divergence des points de vue entre les économistes (1) sur la seule définition de la production est déjà significative de la nature de leur discipline. L'économie politique est une science sociale : en tant que telle, elle est l'objet de nombre de controverses, autant de points que nous aurons l'occasion de voir par la suite.

Section II - Les facteurs de production ou forces productives.

§ 1 - L'identification des facteurs de production.

Pour produire, on utilise des facteurs de production ou forces productives. Traditionnellement, l'économie politique s'appuie sur la formule dite trinaire, c'est-à-dire celle des trois facteurs de production : terre, travail, capital.

Le facteur terre s'identifie aux zones d'agriculture au sens large, y compris les zones de pêche et aux sites d'implantation des locaux à usage professionnel.

Le **capital** est un facteur de production qui est produit au cours de l'activité économique, à la différence des autres facteurs qui sont données par la nature.

Le facteur capital comprend, selon la distinction faite par Adam Smith :

(1) La première conception a été celle de Adam Smith, la seconde celle des économistes néo-classiques, et la troisième celle de Karl Marx.

LA PRODUCTION

- le **capital fixe** : installations, machines, outils...
- le **capital circulant** : matières premières, agents de fabrication, produits semi-finis...

Les matières premières se retrouvent à l'état transformé dans le produit fini fabriqué (le bois dans le meuble), alors que les agents de fabrication (énergie) disparaissent au cours du processus de production.

Le travail s'applique aussi bien aux activités manuelles qu'aux activités intellectuelles.

La tendance actuelle est d'ajouter à la formule trinaire deux autres facteurs de production : la fonction d'organisation (entrepreneurship) et le progrès technique.

L'identification des facteurs de production a toujours été sujet à des controverses de la part des économistes .

- Les néo-classiques accordent la même importance à chacun des facteurs, en invoquant l'argument de la complémentarité : le problème des facteurs de production ne se pose pas en terme de hiérarchisation, mais de complémentarité.
- Les marxistes privilégient le facteur travail avec les arguments suivants .

A l'exception de la terre qui est un don de la nature, tous les autres facteurs se réduisent à du travail (c'est le cas de la fonction d'organisation), ou bien sont le résultat du travail (cas du capital, cas du progrès technique). Même la terre doit être mise en valeur et fertilisée par le travail. On ne doit donc pas placer au même niveau d'importance le travail et les autres facteurs.

A partir de là, les marxistes font la différence (qui n'existe pas

dans l'économie politique néo-classique) entre **travail** et **force de travail**. La force de travail est l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles du travailleur.

C'est la dépense d'énergie musculaire et cérébrale de la part du travailleur, qui se matérialise par l'acte de travail; la force de travail est par rapport au travail, ce qu'une machine est, par rapport aux opérations qu'elle accomplit.

L'analyse marxiste fait la distinction entre les concepts de capital constant et de capital variable.

Le capital variable est la part de son argent que l'entrepreneur utilise pour recruter de la main-d'œuvre; le **capital constant** est la part de son argent qu'il utilise pour acheter des équipements fixes et des matières premières.

Le capital variable produit une valeur additionnelle (**plus-value**) ce qui n'est pas le cas pour le capital constant qui ne fait que se reconstituer tel que dans la valeur de la marchandise fabriquée.

La valeur M d'une marchandise comprend :

- une part du capital constant : C
- une part de capital variable : V
- un surplus économique (plus-value) créé par le travail.

Cette opposition de points de vue (entre néo-classiques et marxistes) qui se situe au niveau technico-économique de la production, a des implications socio-économiques importantes, lorsqu'il s'agit d'interpréter le mécanisme de la répartition des revenus.

§ 2 – Caractéristiques des facteurs de production .

Les facteurs de production présentent les caractéristiques suivantes :

LA PRODUCTION

- ils ne sont pas homogènes;
- ils sont substituables;
- ils sont complémentaires.

1) – Un facteur de production donné n'est pas homogène .

La terre est plus ou moins fertile selon les pays et les régions; elle est appropriée à telle ou telle culture : l'arachide et le café ne sont pas cultivés sur le même type de sol.

Le capital-machine présente des degrés variés de perfectionnement. Dans le travail, on trouve des niveaux différents de qualification professionnelle. Ce n'est donc que par simplification qu'on parle d'un facteur de production donné (terre, travail, capital) par rapport à la production.

2) – Les facteurs de production sont substituables, mais dans certaines limites.

L'utilisation simultanée des facteurs de production dans un processus de production est appelée **combinaison productive**; envisageons la combinaison travail-capital, et la combinaison terre-travail.

a) – combinaison travail-capital.

Il est possible de combiner :

- beaucoup de travail, peu de capital : ce qui donne une combinaison « labour – using » ou encore « labour intensive ».
- beaucoup de capital, peu de travail : ce qui donne une combinaison « capital using » ou encore « capital intensive ».

Dans ce cas, on dit que la combinaison productive devient plus capitalistique.

La combinaison capital – travail (K/L) dans les limites techniques possibles est déterminée par les prix respectifs du capital et du travail.

Donc le taux de substitution K/L est déterminé par le rapport P_k/P_l , P_k et P_l étant les prix respectifs d'acquisition du capital et du travail ⁽¹⁾

b) – combinaison terre – travail

Là aussi, il est possible de combiner :

- beaucoup de terre, peu de travail; ce qui donne une culture extensive. C'est le cas dans un pays comme le Zaïre avec une densité de 13 habitants au kilomètre carré en 1984.

- beaucoup de travail, peu de terre; ce qui donne une culture intensive. C'est le cas au Rwanda avec une densité de 285 h au km² en 1984.

On remarquera qu'aucune combinaison productive ne peut être envisagée en l'absence du facteur travail.

3) – Les facteurs de production sont complémentaires.

La substituabilité observée entre les facteurs ne peut opérer qu'à l'intérieur de certaines limites, car au fond les facteurs de production sont complémentaires.

Cette complémentarité est mise en évidence par la **fonction de production** qui est une relation quantitative entre le volume de la production et la qualité de facteurs utilisés⁽²⁾.

Si A, B, C... sont les facteurs, on aura :

$$P = f(A, B, C...)$$

(1) Voir p. 119, le concept d'élasticité de substitution.

(2) La non-homogénéité des facteurs de production (le capital surtout) est l'une des difficultés qu'on rencontre dans la formulation de la fonction de production.

La fonction de production peut être établie pour une entreprise ou bien pour une branche d'activité; la branche représente l'ensemble des entreprises fabriquant un seul et même produit : les quatre entreprises qui au Sénégal fabriquant l'huile d'arachide, constituent la branche « huilerie ». Les fonctions de production de toutes les branches réunies constituent le **Tableau d'Echange Interbranches (TEI)**. Le TEI est parfois appelé « Tableau d'Echanges Inter Industriels », ce qui est impropre, dans la mesure où il comprend des branches non industrielles. Le TEI est aussi appelé **Tableau in put-out put** (terminologie anglo-saxonne), l'input étant le facteur de production, et l'output la production. On peut dire aussi avec l'économiste britannique J. R. Hicks que l'input c'est ce qui est acheté par l'entreprise et que l'output c'est ce qui est vendu par l'entreprise.

Branches qui vendent	Branches qui achètent					Productions totales
	A	B	C	D	E	
A						P_A
B						P_B
C						P_C
D						P_D
E						P_E

La production de chaque branche est un output qui sert de facteur de production (input) à d'autres branches : l'électricité produite comme output par une société d'électricité servira d'input à une raffinerie de pétrole dont l'output (mazout par exemple) servira d'input à une huilerie d'arachide dont le produit est destiné à la consommation finale des ménages.

Ces utilisations sont appelées **consommations intermédiaires** (la part de la production de la branche A utilisée par la branche A elle-même est appelée intraconsommation).

Si X_B est le volume de la production de la branche B, et X_{BA} la part de production de A utilisée par la branche B comme

$$X_{AB} = \frac{X_{BA}}{X_B}$$

La lecture horizontale du tableau montre la répartition de l'output d'une branche en inputs utilisés par les autres branches.

La lecture verticale montre la somme des inputs nécessaires à une branche pour fabriquer son output.

Le TEI révèle surtout le phénomène de complémentarité des facteurs de production. Il se présente généralement sous une forme carrée ou rectangulaire, ce qui permet de lui appliquer le calcul matriciel. La production nette d'une branche est appelée **valeur ajoutée**. Celle-ci représente la différence entre la valeur de la production obtenue et la valeur des consommations intermédiaires. L'ensemble des valeurs ajoutées des différentes branches d'une économie constitue la **production intérieure brute** (PIB).

La valeur ajoutée représente l'apport net d'une activité à l'économie. Dans chaque pays, il existe des statistiques qui montrent les parts relatives de l'agriculture et de l'industrie dans le PIB; ce qui permet par exemple de montrer les différences dans les niveaux d'industrialisation : pour telle année, la part de l'industrie dans le PIB est de 49% au Gabon, 40% en Algérie, 49% en Zambie, 25% au Sénégal, 7% au Tchad, 4% en Guinée-Bissau.

Ces chiffres élevés pour les trois premiers sont dus essentiellement aux activités extractives de ressources naturelles destinées à l'exportation; le niveau réel d'industrialisation s'en trouve alors considérablement surestimé. C'est la raison pour laquelle, on préfère de plus

LA PRODUCTION

en plus utiliser comme repère de l'industrialisation la part des seules activités manufacturières. Tout le monde sait que la Côte d'Ivoire est plus industrialisée que la Mauritanie. Or, pour telle année, la part relative de l'industrie dans la PIB est de 26 % en Côte d'Ivoire, et de 36% en Mauritanie : le chiffre de la Côte d'Ivoire bien qu'inférieur, incorpore pour l'essentiel des activités manufacturières, alors que le chiffre de la Mauritanie incorpore pour l'essentiel des activités extractives.

Les activités qui ont la plus faible valeur ajoutée sont les activités d'assemblage de pièces détachées importées, comme les usines de montage de véhicules qu'on trouve dans certains pays africains. En effet, la valeur ajoutée contenue dans les pièces détachées importées est souvent plus élevée que la valeur ajoutée par le travail local d'assemblage. Ce qui peut donner dans certains cas une valeur ajoutée nette égale à zéro ou bien négative.

Section III - Rendement et Productivité

§ 1 – Le rendement

Le rendement est le rapport entre la quantité produite (exprimée en unités physiques) et l'un des facteurs de production : la terre, le travail.

Le capital investi est plutôt ramené au bénéfice pour déterminer la **rentabilité**.

C'est surtout dans l'agriculture que l'on calcule des rendements; il s'agit alors de mesurer la performance du travail appliqué à la **terre** (rendement à l'hectare de terre cultivée).

On peut chercher à déterminer le rendement en faisant varier un

seul facteur, l'autre restant constant, (rendement factoriel) ou bien en faisant varier les deux facteurs (rendement à l'échelle).

A) Le rendement factoriel .

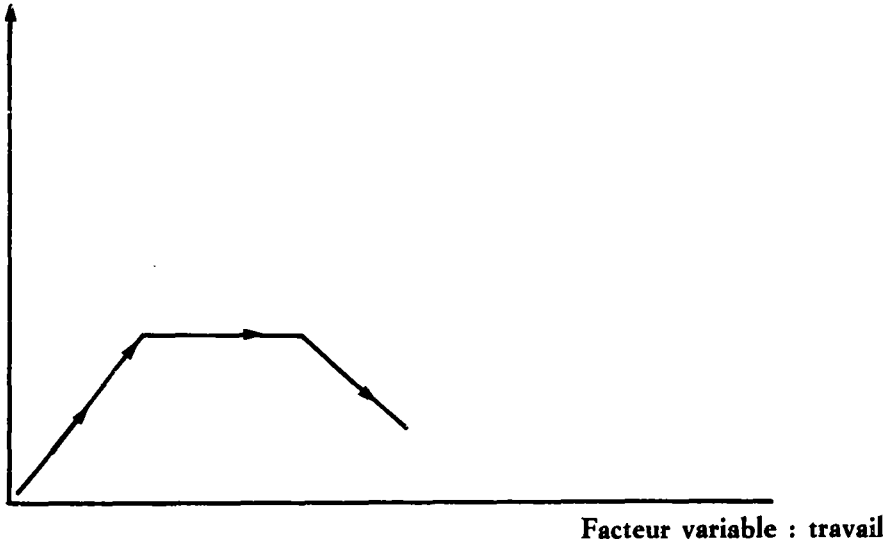
Prenons le travail appliqué à la terre : la superficie de terre restant la même, on peut augmenter progressivement le nombre de travailleurs en ajoutant chaque fois une unité. Dans un premier temps, le produit marginal (dû à une unité supplémentaire de travailleur) va augmenter rapidement; dans un deuxième temps, l'augmentation sera moins rapide; dans un troisième temps le produit marginal va commencer à décroître.

On aura ainsi trois phases :

- une première phase dans laquelle le rendement est plus que proportionnel, parce que la quantité de travail supplémentaire collabore avec une superficie convenable de terre ;
- deuxième phase dans laquelle le rendement est strictement proportionnel, parce que les travailleurs supplémentaires disposent de surfaces de terres moins importantes ;
- une troisième phase dans laquelle le rendement est moins que proportionnel parce qu'on dispose d'un surplus de travailleurs pour une surface trop limitée de terre; le produit marginal diminue.

Cette situation observée dans l'agriculture a amené les premiers économistes (au 18^e siècle) à parler de l'existence d'une **loi des rendements décroissants**; celle-ci exprime un phénomène technologique très simple : les facteurs de production sont complémentaires; si le produit marginal décroît à un moment donné, c'est parce qu'un volume additionnel de main-d'œuvre coopère avec une quantité de plus en plus réduite de terre.

Production



Il convient toutefois de faire deux remarques :

- l'échéance des rendements décroissants peut être reculée grâce au progrès technique mais l'impact du progrès technique sur la production est limitée à un certain point ;
- lorsque le produit marginal décroît, la production globale continue à augmenter, à un rythme ralenti certes, mais elle continue à augmenter.

B) Le rendement dimensionnel ou rendement d'échelle .

Dans ce cas-ci, on augmente la quantité des deux facteurs terre et travail en même temps. On passe alors à une dimension supérieure, à une échelle supérieure de production, avec des rendements qui peuvent être constants ou croissants selon les situations. Les rendements sont constants, lorsque le volume de la production augmente au même rythme que la quantité de facteurs de production.

Les rendements sont croissants lorsque le volume de la production augmente à un rythme supérieur à celui de la quantité des facteurs de production. Ce qui est l'avantage de la grande unité de production, qui permet la spécialisation et la division du travail.

Les rendements sont décroissant lorsque le volume de la production augmente à un rythme inférieur à celui de la quantité de facteurs.

On peut illustrer ceci par le théorème d'Euler (mis au point par le mathématicien Léonhard Euler au 18^e siècle). Soit une fonction de production à 2 facteurs K et L :

$$P = f(K, L)$$

Si on multiplie chacun des facteurs par un nombre h, la fonction sera multipliée par hm :

$$K \times h, L \times h \longrightarrow P \times hm$$

- Pour $m = 1$, les rendements sont constants.
- $m < 1$, les rendements sont décroissants.
- $m > 1$, les rendements sont croissants.

Le cas le plus fréquent dans la pratique est celui des rendements croissants. On dit qu'ils sont dûs aux **économies d'échelle** qui ne sont rien d'autre que les avantages qui découlent des grandes unités de production : spécialisation, division du travail...

Dans le cas de rendements décroissants, on trouve ce qu'on appelle les **diséconomies d'échelle** : par exemple, la bureaucratie, la mauvaise organisation...

§ 2 – La productivité.

D'une manière très générale, la productivité peut être définie comme l'aptitude à produire. Mais de façon plus précise, la productivité est un résultat : c'est le rapport de la production à l'ensemble des facteurs (productivité globale) ou à l'un des facteurs (productivité factorielle).

A) **La productivité globale** est le rapport entre la production et les facteurs exprimés à leurs prix :

B) **La productivité factorielle** est le rapport entre la production et l'un des facteurs; généralement le calcul est effectué pour les facteurs comme le capital et le travail.

Dans l'un et l'autre cas, on peut calculer la productivité moyenne et la productivité marginale.

a) **La productivité moyenne** est le rapport entre le volume de la production et le volume de l'un des facteurs :

$$\begin{aligned} \text{productivité moyenne du capital} &= \text{production/capital} \\ &= pMk = \frac{p}{k} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{productivité moyenne du travail} &= \text{production/travail} \\ &= pMl = \frac{p}{l} \end{aligned}$$

b) **La productivité marginale** est le rapport entre l'accroissement de la production et l'accroissement de l'un des facteurs, l'autre étant resté constant. La productivité marginale permet ainsi de montrer l'influence de la variation unitaire d'un facteur sur le volume de la production.

On l'exprime en langage mathématique par la dérivée partielle :

- productivité marginale du capital $K = pmk = \delta p / \delta k$
 productivité marginale du travail $L = pml = \delta p / \delta l$

Cependant dans la pratique, pour calculer une productivité factorielle, il faut disposer d'un système de prix car le volume de la production qui figure au numérateur et le facteur qui figure au dénominateur sont des grandeurs hétérogènes.

La pratique la plus répandue est celle qui consiste à calculer la productivité par rapport au travail, ce qui se justifie doublement : le travail est à l'origine de la production du facteur capital, et on peut disposer ici d'une unité de mesure commode : le temps de travail.

$$\text{productivité du travail} = \frac{\text{volume de la production}}{\text{temps de travail}}$$

C) Les facteurs de productivité

La productivité n'est pas une grandeur donnée une fois pour toute.

Elle a plutôt tendance à évoluer à la hausse. A l'origine de l'accroissement de la productivité, on trouve des causes telles que le progrès technique, la qualification professionnelle, l'organisation scientifique du travail.

– Le progrès technique incorporé dans les machines accroît leur efficacité. On dit que les machines sont efficaces et que le travail est productif; parce que la machine est fabriquée par le travail de l'homme et ne peut pas fonctionner sans le travail de l'homme, alors que le travail même sans machine peut produire. Il se trouve qu'avec la machine (surtout perfectionnée), le travail produit davantage. L'efficacité de la machine n'est rien d'autre que son aptitude à améliorer la productivité du travail.

– La qualification professionnelle du travailleur s'acquiert par la formation professionnelle, soit « sur le tas », soit dans des écoles spécialisées.

– L'organisation scientifique du travail (OST) a fait son apparition aux Etats-Unis au début du siècle, sous l'impulsion de F.W. Taylor, ancien ouvrier devenu ingénieur. L'objet de l'OST est de supprimer dans l'acte de travail les gestes inutiles et les temps morts; ce qui intensifie les cadences de travail et permet de tirer le maximum possible du travailleur. La productivité peut alors s'accroître, dans des proportions importantes, mais le travail devient intense donc fatigant, monotone, robotisé.

L'amélioration de la productivité signifie :

- soit que pour un même temps de travail qu'auparavant, le travailleur produit davantage ;
- soit que pour un même volume de production qu'auparavant, le travailleur dépense moins de temps de travail.

La productivité du travail peut être saisie dans l'espace et dans le temps.

Dans l'espace, on peut procéder à des comparaisons internationales de niveaux de productivité, entre différents pays. Ce qui peut amener à constater que la productivité est plus élevée aux Etats-Unis que dans n'importe quel pays africain, pour des raisons bien compréhensibles : progrès technique, formation professionnelle...

La productivité est plus élevée aux Etats-Unis que dans n'importe quel pays socialiste, ce qui se traduit par deux conséquences nettement opposées : le niveau plus élevé de productivité aux Etats-Unis se traduit par une plus grande abondance de biens matériels dans ce pays. C'est ce constat qui a amené certains auteurs à poser que c'est l'amélioration de la productivité qui est à l'origine de l'amélioration du niveau de vie. Mais n'est-ce pas là, réduire le niveau de vie à sa

seule dimension quantitative (biens matériels) sans égard à la « qualité de la vie » ?

Le niveau moins élevé de productivité dans les pays socialistes a coexisté dans ces pays avec une absence totale de chômage, alors qu'aux Etats-Unis, selon la situation économique et selon les années, on enregistre 5 à 10 millions de chômeurs, ce qui représente plus de 5% de la population active. On peut certes interpréter la situation de l'emploi dans les pays socialistes comme étant du « chômage déguisé » : des travailleurs qui sont payés, mais qui ne sont que très partiellement utilisés. Nous touchons là à un problème de choix de société : faut-il mettre l'accent sur les performances économiques (productivité élevée + chômage) ou bien sur les performances sociales (productivité plus faible + plein emploi + davantage de temps libre). Faut-il que l'homme soit au service de l'économie, ou bien que l'économie soit au service de l'homme ?

Dans le temps, au sein d'un même pays, on assiste à une élévation de la productivité du travail au fur et à mesure de l'évolution économique. C'est à partir de là que des économistes (l'australien Colin Clark, le français Jean Fourastié) ont cherché à expliquer les migrations intersectorielles de main-d'œuvre, autrement dit, les transferts d'effectifs de travailleurs d'un secteur de l'économie à un autre. Dans l'agriculture à un moment donné, la productivité est tellement élevée qu'il n'est plus nécessaire de maintenir le même effectif de travailleurs; la main-d'œuvre ainsi libérée dans le secteur primaire, est transférée dans le secteur secondaire (industrie); à partir de là, toujours compte tenu des gains de productivité, s'effectuera un second flux de transfert de main-d'œuvre vers le secteur tertiaire (services).

Si bien que dans la répartition de la population active, c'est le secteur tertiaire qui occupe la première position, le secteur secondaire, la seconde et le secteur primaire la troisième.

Ainsi aux Etats-Unis, on trouve moins de 4% de la population active dans l'agriculture ; ils nourrissent la population et exportent. Dans les pays sous-développés c'est le secteur primaire qui continue d'occuper le gros de la population active avec une faible productivité : 70% à 80% de la population active de l'agriculture, n'arrivent pas à l'auto-suffisance alimentaire et cette main-d'œuvre va directement vers le secteur tertiaire sans transiter par le secondaire. Et ce ne sont pas les gains de productivité qui sont à l'origine de tels transferts mais plutôt l'attrait de la ville et les difficultés de la vie en monde rural (exode rural).

En récapitulant, disons que la productivité et le rendement expriment le même contenu : un rapport entre un volume de production et des facteurs de production. Mais il est d'usage d'employer le concept de productivité pour le facteur travail (surtout appliqué dans l'industrie), le concept de rendement étant utilisé pour le facteur terre associé au travail agricole, ou bien au facteur travail appliqué à la terre.

La productivité et le rendement sont pour le producteur un avantage dont l'obtention suppose de supporter des coûts.

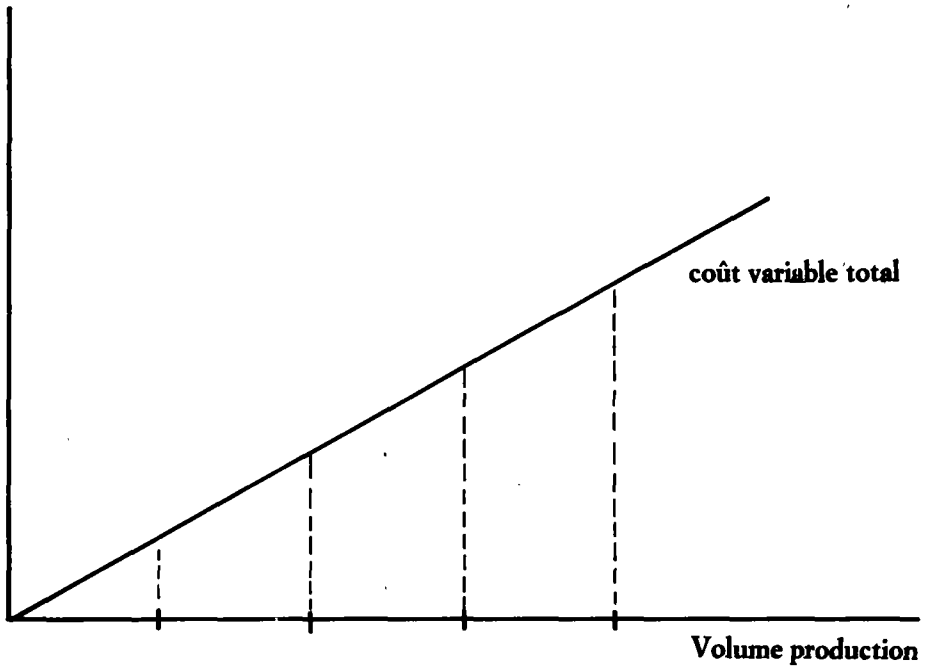
Section IV - Les coûts

D'une manière générale, le coût exprime ce à quoi on renonce pour obtenir quelque chose. On peut ainsi distinguer deux types de coût : le coût d'opportunité ou coût alternatif, et le coût comptable.

§ 1 – Le coût comptable

Le coût comptable est une charge financière qui est supportée pour la réalisation d'une opération. Dans la production on rencontre deux éléments de coût : le coût variable et le coût fixe. **Le coût variable est celui qui varie directement avec le volume de la production.** Il est constitué par les dépenses de main-d'œuvre de production (au niveau des ateliers par exemple) et par des dépenses de matières premières et d'agents de fabrication.

Coûts

*Courbe du coût variable*

Le coût variable est représenté en graphique par une courbe passant par l'ordonnée. A un volume zéro de production, correspond un coût variable de zéro.

le **coût fixe** est celui qui, à l'intérieur d'une certaine échelle de production, ne varie pas avec le volume de la production. Ainsi l'achat de machines pour la production est une charge définitive. Le prix d'achat est fractionné suivant le nombre d'années d'utilisation des machines; c'est une somme d'argent mise de côté pour pouvoir par la suite procéder au remplacement de la machine devenue usée. cette opération de remplacement de la machine est appelée **amor-**

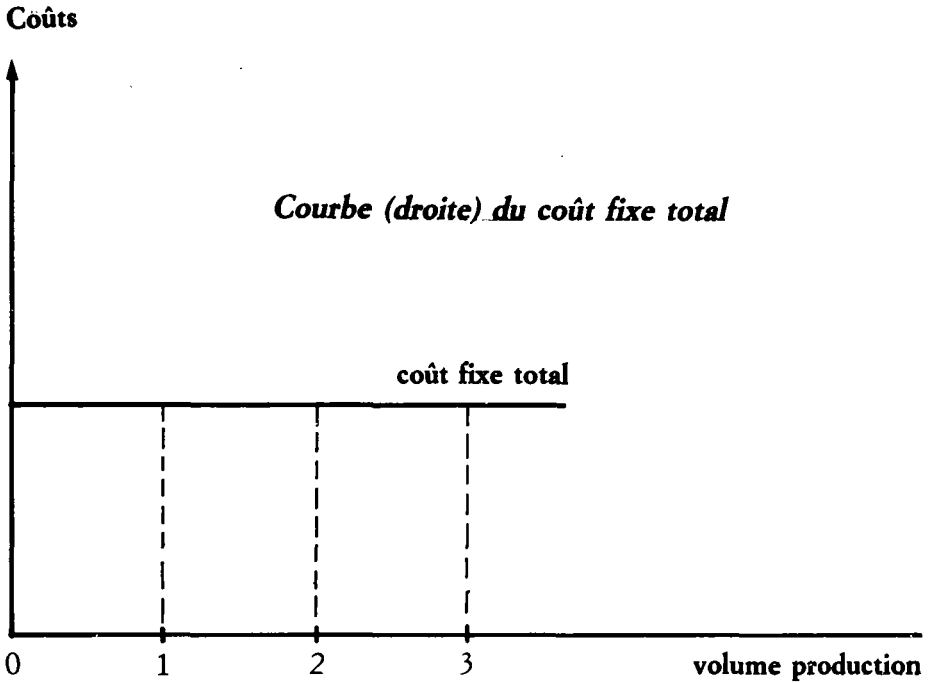
LA PRODUCTION

tissement, et la somme prévue à cet effet est une charge d'amortissement.

Si par exemple une machine est achetée à 10 000 000 F CFA et que sa durée d'utilisation est prévue pour 10 ans, il sera mis de côté chaque année une charge d'amortissement de 1 000 000 F CFA. (Dans la réalité, si cette somme n'est pas utilisée, elle est placée en dépôt bancaire donc rémunérée avec des intérêts. Ce qui pourra permettre de payer la machine de remplacement qui coûtera naturellement plus cher).

La charge d'amortissement est un coût fixe dans la fabrication. Si pour une raison quelconque (grève, panne, etc.) l'usine ne fonctionne pas, le coût fixe d'amortissement sera intégralement supporté. Que le volume de la production augmente ou diminue dans certaines limites (celles de l'échelle de production adoptée) le coût fixe reste constant.

Le coût fixe est représenté en graphique par une droite horizontale parallèle à l'axe des abscisses : que l'on produise 0, 1, 2 ou 4 unités, le coût fixe reste constant.

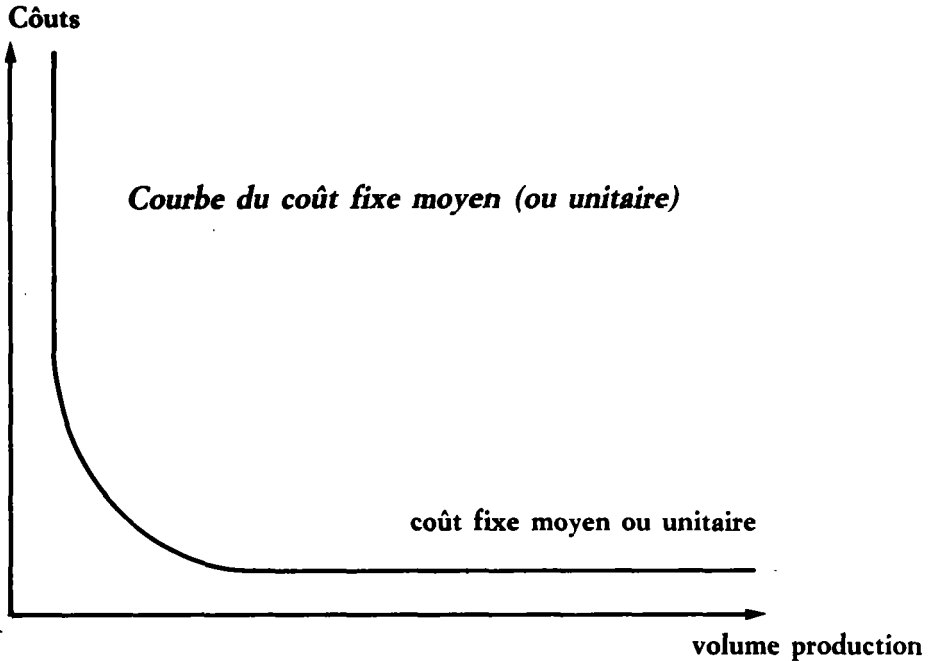


- **Le coût moyen total est** la somme du coût fixe moyen et du coût variable moyen.
- **Le coût fixe moyen est** tout simplement le coût fixe total divisé par le nombre d'unités fabriquées. Le coût fixe moyen diminue donc avec le volume de la production (puisque l'on divise un nombre constant par un nombre qui varie en augmentant).

Dans les pays africains, depuis l'indépendance, on cherche à fabriquer sur place des produits jusque-là importés (piles électriques, boîtes de lait, etc.). Les consommateurs se plaignent souvent du prix de vente élevé de ces produits d'autant plus qu'ils ont été produits dans le pays. C'est parce que les marchés de commercialisation des pays africains sont trop restreints et ne permettent pas de développer

LA PRODUCTION

le volume de la production à un niveau qui permettrait justement d'avoir des coûts fixes moyens bas. Autrement dit, un volume limité de production supporte des coûts fixes élevés. Ce qui se traduit par des prix de revient élevés, donc des prix de ventes élevés d'où l'impérieuse nécessité des regroupements économiques (intégration) entre pays africains.



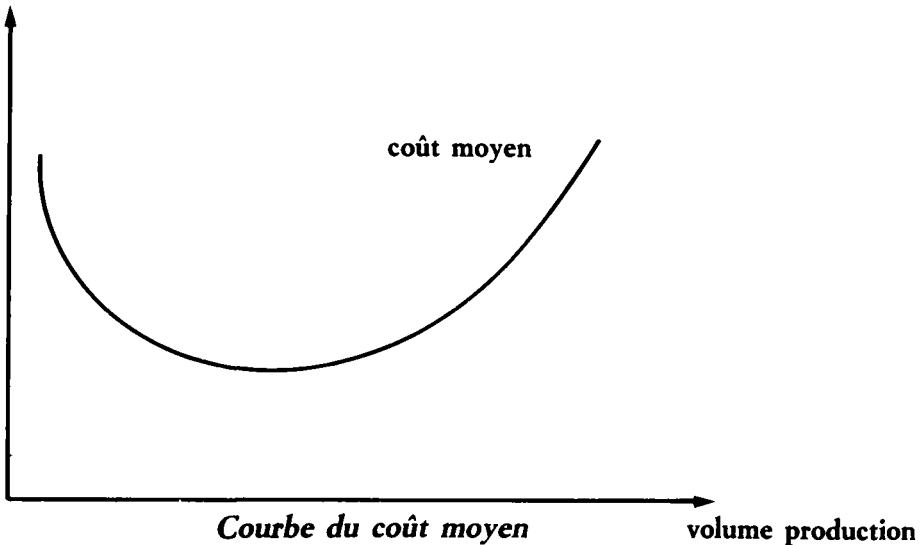
$$C_t = C_f + C_v$$
$$C_m = C_u = C_t/q$$

Le **coût variable moyen** n'est rien d'autre que le coût variable total divisé par le nombre d'unités produites ; pour les premières unités fabriquées, le coût variable moyen est très élevé, parce que le volume de la production est limité ; avec l'augmentation progressive du nombre d'unités fabriquées, dans un premier temps, il est certain que le coût

variable moyen (c'est-à-dire le coût variable par unité fabriquée) va baisser jusqu'à un certain point. Mais à un moment donné, lorsqu'on cherche à augmenter le volume de la production en augmentant les facteurs variables (main-d'œuvre, matières premières) avec les mêmes machines, la production entre dans la phase des rendements décroissants. Or le rendement est l'inverse du coût. Donc dans cette phase le coût moyen variable va augmenter progressivement.

Le **coût moyen total** aura la même physionomie (en représentation graphique) que le coût moyen variable. En effet dans un premier temps, il y a décroissance simultanée du coût moyen variable et du coût moyen fixe, ce qui se traduit par une décroissance du coût moyen total. Dans un second temps, c'est l'augmentation du coût moyen variable qui l'emporte sur la diminution du coût moyen fixe, ce qui entraîne une élévation du coût moyen total.

Coûts



LES COÛTS

On peut envisager le cas où une seule unité du produit est fabriquée.

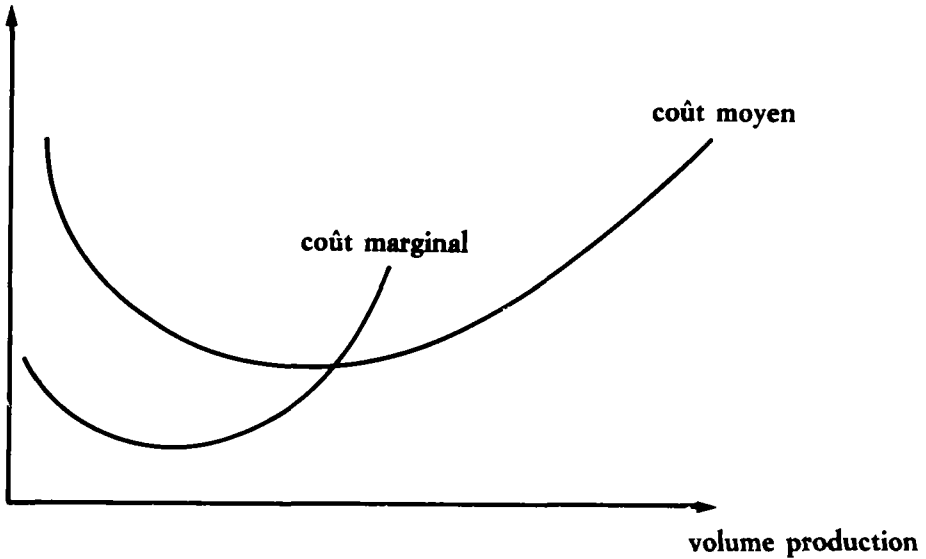
Soit qu'à partir d'un volume zéro de production, on fabrique une 1^{ère} unité, soit qu'à partir de la n ème unité fabriquée on passe à $n + 1$ unité. A cette unité supplémentaire fabriquée, correspond le **coût marginal**.

Il est certain que, une fois tous les facteurs de production en place, le coût de fabrication d'une seule unité sera très élevé ; le coût marginal sera donc élevé à ce niveau de fabrication ⁽¹⁾. C'est ce niveau élevé qui va constituer le point de départ de la courbe du coût marginal qui, bien entendu décroît au fur et à mesure qu'on fabrique des unités supplémentaires. A un moment donné, du fait de la loi des rendements décroissants, le coût marginal commence à augmenter. Si bien que la courbe du coût marginal a la même physionomie (sur le graphique) que la courbe du coût moyen. Lorsqu'il est dans sa phase descendante, à un moment donné, le coût marginal est plus bas que le coût moyen; lorsqu'il est dans sa phase ascendante, le coût marginal est supérieur au coût moyen à un moment donné.

Lorsqu'on fait figurer sur un même graphique la courbe du coût marginal et la courbe du coût moyen, on constate que la première coupe la seconde en son point minimum. Cela signifie que c'est seulement en son point minimum que la courbe du coût moyen est égale à la courbe du coût marginal.

(1) Si par exemple dans un train, tous les wagons sont complètement remplis et qu'on doit affréter un wagon supplémentaire pour transporter le seul passager restant, ce coût marginal sera élevé; mais le coût marginal va baisser au fur et à mesure que le wagon supplémentaire prend de nouveaux passagers.

Coûts

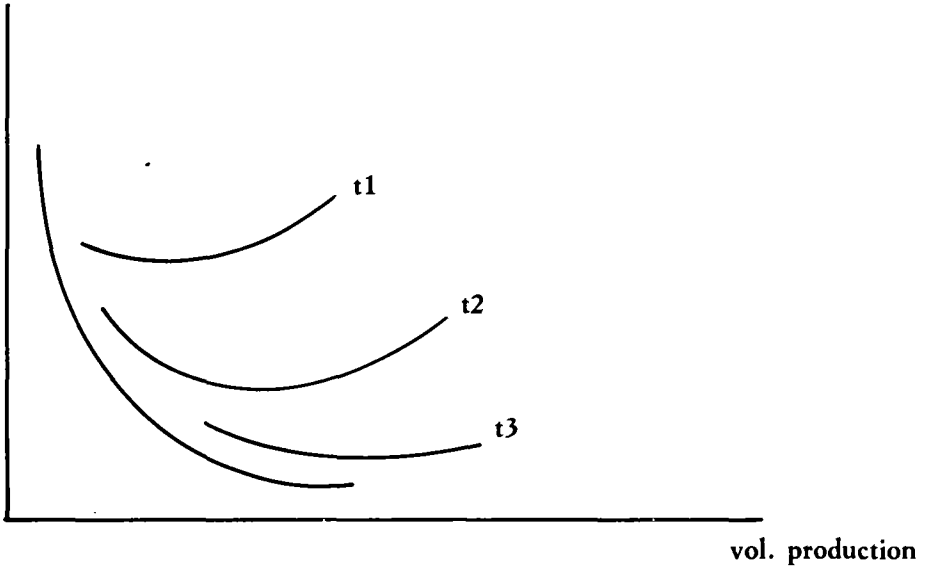


Toute l'analyse qui précède se situe dans le court terme. Dans le **long terme**, compte tenu de l'effet des **économies d'échelle**, le coût moyen a tendance à décroître (échelle supérieure de production).

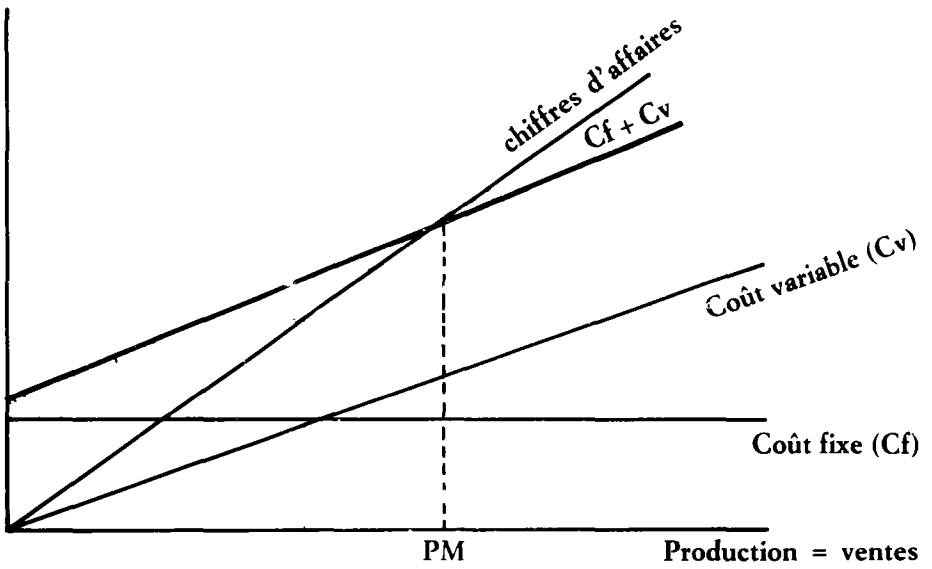
A partir des courbes du coût moyen correspondant à trois périodes t_1 , t_2 et t_3 , qui correspondent chacune à une échelle de production (la suivante étant plus élevée que la précédente), on peut tracer une courbe enveloppe LL qui est la courbe du coût moyen à long terme. Elle se présente en forme de L, à la différence de la courbe du coût moyen à court terme qui avait plutôt une forme en U.

LA PRODUCTION

Coûts



Coûts



Ceci étant, les différents éléments de coût que nous avons rencontrés, coût variable, coût fixe, peuvent être utilisés pour déterminer le **seuil de rentabilité** ou **point mort** d'une production ; cela à partir d'une représentation graphique très simple .

Sur un axe de coordonnées, l'axe des abscisses représentera le volume des ventes supposé égal au volume de la production (absence de stock), et l'axe des ordonnées représentera les coûts.

Le point mort est le point où la droite du chiffre d'affaires coupe la droite du coût total. Avant le point mort, l'entreprise est encore en situation de déficit, tous les coûts de production n'ayant pas été couverts ; au point mort, elle est en équilibre : le chiffre d'affaires (quantités vendues x prix de vente unitaire) est égal au coût total ; au-delà du point mort, toute recette additionnelle est un profit net.

L'analyse du point mort permet de suivre dans le temps le moment où une production devient rentable.

§ 2 – Le coût d'opportunité ou coût alternatif

Le coût d'opportunité est l'avantage ou l'inconvénient qui résulte d'un choix alternatif : en présence d'une alternative à deux solutions A et B, si on choisit la solution A, le coût de l'opération est l'avantage auquel on a renoncé (ou l'inconvénient qu'on a évité) en n'ayant pas choisi la solution B.

Par exemple, pour un bachelier qui entreprend des études supérieures sur une période de quatre années, le coût comptable de l'opération peut être assez facilement déterminé s'il est boursier de l'Etat par exemple . Il suffira d'additionner les différentes sommes qui lui ont été versées. Mais le coût d'opportunité sera tout à fait différent : ce sera la somme cumulée des salaires que ce bachelier aurait touchés

LA PRODUCTION

pendant quatre ans s'il avait occupé un emploi rémunéré immédiatement après la fin de ses études secondaires.

La notion de coût d'opportunité est très importante en économie surtout dans le domaine de la politique économique : en effet, comme nous l'avons vu dans l'introduction, à des besoins humains illimités, correspondent des ressources rares qui ont des usages alternatifs. Il convient donc toujours, de trouver l'usage le meilleur (le plus rationnel, le plus optimal) du point de vue de l'impératif de satisfaction des besoins. Ce qui fait qu'on devrait toujours tenir compte du coût d'opportunité.

Section V - L'organisation de la production.

L'entreprise ou firme est l'unité économique de production de biens et de services; elle peut exercer son activité dans le secteur agricole minier, commercial ou industriel ; les entreprises qui se livrent exclusivement à des activités financières seront étudiées comme institutions financières.

§ 1 - Les types ou formes juridiques d'entreprise.

Les entreprises quel que soit leur secteur d'activité peuvent être distinguées sur la base du critère du **mode de propriété** qui trouve son expression consacrée dans la législation juridique. Le mode de propriété peut être privé ou public ou (mixte).

A) L'entreprise privée.

L'entreprise privée appartient à une ou à des personnes physiques à titre individuel ou à titre collectif. Elle se présente sous des formes juridiques différentes : société de personnes et société de capitaux.

a) La société de personnes.

Le propriétaire pourra être une seule personne ou un certain nombre de personnes réunies (société en nom collectif); mais pour la loi, l'entreprise en tant que telle n'existe pas; ce qui existe ce sont des personnes physiques qui se livrent à certains types d'activité professionnelle.

Dans la société de personnes classique c'est le propriétaire qui gère directement son affaire même s'il s'entoure de quelques collaborateurs. Il cumule les fonctions de propriétaire et de manager. Il paie des impôts en tant que personne physique au titre de la cédula « bénéfices industriels et commerciaux » (à un taux progressif).

L'entreprise individuelle a souvent un caractère artisanal.

Il peut arriver aussi que plusieurs personnes mettent en commun leurs efforts et leurs ressources (donc leur travail et leur capitaux) pour gérer directement une affaire, ce qui donne lieu à l'entreprise **coopérative**. La coopérative n'oriente pas son activité vers l'objectif-profit, mais plutôt vers l'objectif-service pour chacun de ses membres ; c'est une forme d'entreprise surtout développée dans l'agriculture, pour l'approvisionnement en matériel agricole, l'écoulement des récoltes...

b) La société de capitaux.

Ici les propriétaires sont toujours des personnes physiques mais qui s'effacent pour donner lieu sur le plan juridique à une entité abstraite, invisible, incorporelle, personne morale, laquelle n'a d'existence que pour la loi : **société anonyme, société à responsabilité limitée...**

Dans le cas le plus fréquent, celui de la société anonyme, les propriétaires détiennent des actions qui sont des titres de quote-part de propriété. Les actionnaires perçoivent un revenu, le **dividende** (1) prélevé sur le bénéfice réalisé (l'autre partie pouvant être utilisée pour l'autofinancement). Généralement la société de capitaux est une entreprise d'une certaine dimension dans laquelle la fonction de propriété peut se dissocier de la fonction de direction. La masse des actionnaires élit un conseil d'administration (souvent constitué par les plus gros actionnaires) qui nomme le Président Directeur Général.

Celui-ci s'entoure de collaborateurs spécialistes de différents domaines : technique - commerce - finances... C'est cet ensemble que l'Américain Galbraith appelle la **techno-structure** (2). Sur le plan fiscal, la société de capitaux est imposée en tant que personne morale (à un taux fixe) (3) mais les actionnaires sont imposés sur leurs dividendes en tant que personnes physiques.

L'action est un titre de valeur mobilière. Dans les pays capitalistes développés, il existe un marché au jour le jour pour les transactions des valeurs mobilières. C'est la **Bourse des Valeurs**. Pour être cotée à la Bourse, une entreprise doit avoir le statut juridique de société de capitaux, et disposer d'une certaine surface financière.

En Afrique de l'Ouest francophone, la Côte d'Ivoire est le seul pays où fonctionne une Bourse des Valeurs, ceci depuis 1975.

- (1) Le **titre d'action** est un titre de propriété; en cela il se distingue de l'**obligation** qui est un titre de créance dont le revenu est un intérêt - actions et obligations sont des titres de **valeurs mobilières**.
- (2) J.K. GALBRAITH - **Le nouvel Etat industriel** (Flammation - Paris).
- (3) Au Sénégal le taux est de 33,33 % c'est-à-dire 1/3 du bénéfice.

B) L'entreprise publique.

Dans l'entreprise publique, les capitaux appartiennent à 100 % à l'Etat.

On peut avancer au moins avec certitude que l'entreprise est gérée par l'Etat. Mais au profit de qui se fait la gestion par l'Etat ? Une telle question est loin d'être superflue ; en principe, l'entreprise publique appartient à l'ensemble de la collectivité dont l'Etat est censé être l'émanation ; il peut arriver que l'Etat gère l'entreprise publique effectivement au profit de la collectivité ; il peut arriver aussi que l'Etat gère l'entreprise publique au profit d'intérêts privés particuliers. Dans ce cas, le propriétaire de droit et le bénéficiaire de fait ne coïncident pas ; mais cette rupture de correspondance entre le droit et le fait ne se manifeste pas toujours ouvertement, même lorsqu'elle existe ; ce qui ne peut que rendre plus difficile le travail d'analyse de l'économiste. Il est clair qu'on ne rencontre pas une telle difficulté dans le cas de l'entreprise privée où le propriétaire et le bénéficiaire sont une seule et même personne, dans le droit comme dans le fait.

C) L'entreprise société d'économie mixte.

Dans certaines sociétés de capitaux, les partenaires associés sont constitués à la fois par des personnes privées et par l'Etat. Ce sont là des sociétés d'économie mixte qui sont d'ailleurs très différentes les unes des autres selon le degré de participation de l'Etat au capital. L'Etat peut être minoritaire (moins de 50 % du capital), majoritaire (plus de 50 %) ou bien avoir une participation égale de 50 %.

§ 2 – Les formes techniques d'organisation industrielle et le phénomène de concentration.

LA PRODUCTION

Du point de vue de l'analyse économique, ce sont les structures techniques des entreprises qui sont certainement les plus intéressantes à étudier. Nous présenterons successivement les situations de concurrence et le phénomène de concentration des entreprises.

A) Les situations de concurrence.

Commençons d'abord par préciser la notion de **branche**. La branche d'activité est constituée par l'ensemble des entreprises qui fabriquent le même produit. Une branche fabrique un seul et même produit ; un produit est fabriqué par une seule et même branche.

Selon le nombre d'entreprises qui opèrent dans une branche, on aura différentes situations d'organisation de la production.

a) La concurrence pure et parfaite.

La situation de concurrence pure et parfaite est caractérisée avant tout par le fait que dans une branche d'activité donnée, opèrent plusieurs firmes. La conséquence de ce grand nombre est que aucune entreprise ne peut à elle seule influencer les données du marché. L'importance d'une entreprise isolée se réduit à celle d'une goutte d'eau dans un fleuve. Le prix du marché est déterminé par l'offre et la demande ; c'est-à-dire la rencontre de tous les producteurs et de tous les consommateurs ; une fois formé, ce prix s'impose à chaque producteur pris isolément ; celui-ci est un « price-taker » (preneur de prix); en aucun cas, il ne peut isolément influencer le prix du marché. C'est là la première condition (condition d'atomicité) de la concurrence pure et parfaite.

Les autres conditions sont :

- l'homogénéité des produits : dans chaque branche, le produit offert par les différentes unités de production est exactement le même ; il ne présente aucune différenciation ;
- la parfaite mobilité des produits, des facteurs de production et des agents économiques (producteurs et consommateurs) ; ce qui suppose une information parfaite sur toutes les tendances du marché ;
- le prix de concurrence pure et parfaite est égal au coût marginal de production qui est le meilleur possible (optimal), compte tenu des besoins des consommateurs.

Dans la pratique des affaires, la situation de concurrence pure et parfaite est extrêmement rare, sinon inexistence ; c'est plutôt un état idéal de l'économie vers lequel les économistes voudraient faire tendre les économies réelles qui sont confrontées à la concurrence imparfaite⁽¹⁾.

b) La concurrence imparfaite.

La concurrence imparfaite comprend en fait un certain nombre de situations qui diffèrent de la concurrence pure et parfaite :

- **La concurrence monopolistique** . Dans cette situation, on retrouve la première condition de la concurrence pure et parfaite : une multitude de producteurs ; seulement ici, à l'intérieur d'une même branche d'activité, les produits sont différenciés : chaque

(1) Exactement comme dans l'analyse statistique, on imagine une courbe de distribution dite normale (courbe Laplace-Gauss) avec espérance mathématique égale à 0 et écart type égal à 1. Les courbes de distribution de caractères rencontrées dans la réalité sont très différentes de la courbe normale qui est un idéal de distribution statistique.

LA PRODUCTION

entreprise produit et vend sous sa propre marque commerciale; c'est le cas de produits comme le savon et les produits cosmétiques.

- **L'oligopole** : Ici, le nombre de producteurs est plutôt restreint : quelques entreprises seulement (quatre ou cinq par exemple) opèrent dans la branche. L'oligopole est dit pur, lorsque le produit est homogène : cas des quatre entreprises fabriquant l'huile d'arachide au Sénégal.

L'oligopole est dit différencié, lorsque le produit présente des différences selon les producteurs : cas de l'industrie automobile.

Un cas particulier d'oligopole est le **duopole**, une situation dans laquelle on ne trouve que deux entreprises pour la fabrication d'un même produit.

Dans ces deux situations de concurrence monopolistique et d'oligopole, la concurrence entre firmes est très vive et se manifeste surtout dans le domaine du marketing (politique du produit - politique de prix - techniques d'emballages - techniques de distribution commerciale - publicité).

- **Le monopole** . Lorsque le produit d'une branche est fabriqué par une seule entreprise, on est dans une situation de monopole. Dans ce cas l'entreprise se confond avec la branche.

La situation de monopole peut être due à un certain nombre de causes .

- Une entreprise peut exclusivement exploiter un brevet de fabrication pour un temps déterminé.

- Une entreprise peut à elle seule contrôler une source d'approvisionnement de matières premières.

- Une entreprise peut jouir de la protection de l'Etat, surtout lorsque le marché est trop restreint. Ce cas est fréquent dans les pays sous-développés où l'Etat cherche à protéger les « industries naissantes ».

Il existe aussi ce qu'on appelle des monopoles naturels ; on les trouve dans les branches d'activité à fortes économies d'échelle, donc à coûts moyens décroissants comme la production d'énergie électrique : la concurrence ici aboutirait à exploiter des unités de petite dimension donc à des coûts trop élevés. Généralement, ce type d'activité est exploité par l'Etat sous forme d'entreprise publique ou mixte.

Il peut arriver aussi que sur un marché il n'existe qu'un seul acheteur. On parlera alors de **monopsonie** : C'est le cas dans les pays africains pour les produits agricoles pour lesquels l'Etat a le monopole de l'achat aux producteurs avec le système des coopératives et des offices de commercialisation.

Il peut arriver aussi qu'un monopole du côté de l'offre soit opposé à un monopsonie du côté de la demande ; ce qui donne le **monopole bilatéral** : cas de syndicat d'employeurs (demande de travail) et de syndicat de travailleurs (offre de travail).

L'inconvénient dans une situation de monopole (ou de monopsonie) est que le consommateur (ou le producteur) peut être lésé par une politique arbitraire de prix trop élevés (ou trop bas) contre laquelle il est souvent sans défense.

Dans les situations de concurrence imparfaite, le prix de vente est supérieur au coût marginal. Le volume correspondant de production est volontairement restreint par les producteurs. Cet état de pénurie artificielle permet de pratiquer des prix élevés.

LA PRODUCTION

Dans les pays africains, compte tenu de l'étroitesse des marchés, les entreprises ont tendance à adopter une structure de monopole ou d'oligopole dès le départ de leur fonctionnement. Dans les pays capitalistes développés, ces structures sont généralement le résultat d'un processus de rétrécissement graduel par le phénomène de concentration.

B) Le phénomène de concentration ou intégration des entreprises.

a) Les facteurs d'intégration des entreprises.

Plusieurs facteurs d'ordre économique notamment peuvent être à l'origine du phénomène d'intégration des entreprises .

1) La recherche d'économies d'échelle ; il s'agit là de l'application économique de l'adage bien connu selon lequel la somme $1 + 1$ est égale à un nombre supérieure à 2.

Concrètement les économies d'échelle se traduisent surtout par une réduction appréciable des coûts.

2) La recherche de complément : par exemple une entreprise qui dispose d'une capacité de production excédentaire avec un marché exigu et une autre entreprise disposant d'un vaste marché et d'un potentiel de production réduit, trouveront une base rationnelle d'intégration.

3) Le désir pour une entreprise de contrôler en amont son approvisionnement (ce qui l'amène à s'unir avec son fournisseur) ou de contrôler en aval sa distribution (ce qui l'amène à s'unir avec son distributeur).

4) Le souci d'assurer une exploitation régulière en supprimant les fluctuations saisonnières. Ce sera le cas de deux entreprises

dont les activités se déployaient sur des saisons différentes : par exemple une fabrique de maillots de bain et une fabrique de vêtements de laine.

5) Enfin, le simple souci de réduire la concurrence, de dominer le marché et de s'assurer une certaine puissance tant économique que politique, peut pousser des entreprises privées vers un processus continu d'intégration, ce qui est d'ailleurs souvent le cas.

b) Les techniques d'intégration.

Plusieurs variétés de combinaisons techniques peuvent être mises en œuvre par les entreprises.

1) **La combinaison horizontale** : la combinaison horizontale est réalisée lors de l'union de deux entreprises opérant à un même niveau d'activité : lorsque par exemple l'intégration se produit entre deux entreprises d'édition.

2) **La combinaison verticale** : elle apparaît avec l'intégration de deux entreprises opérant à des niveaux différents d'activité mais situées sur une même chaîne de distribution ; par exemple un client et un fournisseur, comme dans le cas de l'entreprise d'édition qui s'unit avec une entreprise de fabrication de papier.

3) **La combinaison circulaire** : on parle de combinaison circulaire dans le cas où l'intégration a lieu entre deux entreprises fabriquant des produits différents mais dans un même domaine d'activité ; ce sera l'exemple de l'union entre une entreprise de transport routier et une entreprise de transport maritime (transport), entre une raffinerie d'huile et une raffinerie de sucre... (alimentation).

LA PRODUCTION

4) **Le conglomérat** : le conglomérat résulte de la réunion de deux entreprises opérant dans des domaines différents ; par exemple une fabrique de réfrigérateurs et une fabrique de tracteurs agricoles.

5) **Le consortium** : le consortium est un groupement de deux ou plusieurs entreprises unissant leurs efforts pour réaliser une opération particulière et momentanée, dans la mesure où chaque partenaire conserve son autonomie par ailleurs. Ce sera le cas de deux sociétés pétrolières désireuses d'exploiter en commun un gisement ; le cas de consortium est plus fréquent dans le domaine de l'importation et de l'exportation surtout pour certaines matières premières.

6) **Le holding** : le holding est une société qui détient des participations dans d'autres sociétés. La société holding détient des actions de sociétés qu'elle contrôle et touche de ce fait des dividendes. Le holding est généralement une banque d'affaires et les sociétés contrôlées sont des entreprises industrielles ou commerciales.

7) **La succursale** : la succursale est une filiale créée par une société pour un marché particulier. Par exemple des sociétés françaises de commerce ont des succursales dans tous les pays d'Afrique francophone.

8) **Le cartel** : le cartel est tout simplement un accord passé entre des entreprises pour contrôler un marché en s'entendant pour fixer les prix ; par exemple lorsque dans un secteur d'activité il n'existe que quelques entreprises (oligopole). Le cartel conduit à une situation de monopole de fait.

Le cartel le plus connu sur le plan mondial est certainement le cartel du pétrole constitué par les « 7 sœurs » :

- cinq sociétés américaines : Standard Oil of New Jersey, Mobil Oil, Gulf Oil, Texaco, Standard Oil of California.
- une société anglo hollandaise : Royal Dutch Shell ;
- une société anglaise : British Petroleum.

Les pays producteurs ont répondu en créant en 1960 l'OPEP (Organisation des Pays Producteurs de Pétrole).

9) **L'entreprise transnationale** : l'entreprise multinationale ou transnationale opère dans plusieurs pays à la fois. Elle conserve son siège social dans le pays d'origine où sont prises les décisions fondamentales (dites décisions stratégiques pour les distinguer des décisions tactiques prises au jour le jour). L'entreprise multinationale tend ainsi ses ramifications hors du territoire national, ce qui la fait ressembler à une pieuvre géante dont les tentacules sont constituées par les différents pays d'implantation. Cette implantation extérieure est généralement motivée par le souci d'opérer près de la source de matières premières, ou bien près du marché d'écoulement de la production. La firme américaine Coca-Cola exploite ainsi des usines un peu partout dans le monde. D'ailleurs la plupart des firmes multinationales sont d'origine américaine.

Sur le plan juridique, l'intégration des entreprises s'opère généralement selon les deux modalités : fusion et absorption.

- **Fusion** : lorsque 2 entreprises A et B fusionnent, elles disparaissent et donnent lieu à une nouvelle entreprise C.
- **Absorption** : lorsque l'entreprise A absorbe l'entreprise B, elle s'agrandit et devient A' alors que B disparaît.

– **Scission** : Deux entreprises A et B se partagent les actifs d'une entreprise C qui disparaît.

LECTURES

- Maurice BAUDOUX : **Les économies d'échelle et leur degré d'exploitation.** Cujas - Paris.
- J. DE BANDT : **Mesures de la dimension des unités de production.** Cujas - Paris.
- Jean FOURASTIE : **La productivité.** Que sais-je ? PUF, Paris.
- RAGNAR FRISCH : **Lois techniques et économiques de la production.** Traduit du Norvégien, Dunod, Paris.
- Erich GUTENBERG : **Economie de l'entreprise : la production.** Traduit de l'Allemand, Sirey, Paris.
- W. KRELLE : **Production, demande, prix.** Traduit de l'Allemand - Gauthiers - Villars, Paris.

CHAPITRE II

LE REVENU NATIONAL

Le revenu national est l'expression monétaire de la production. Le revenu national sera étudié ici du point de vue de sa formation et de sa répartition.

Section I. **La formation du revenu national.**

§ 1 – **Les éléments constitutifs du revenu national.**

En étudiant la production, nous avons vu que l'ensemble des valeurs ajoutées des différentes branches de l'économie nationale constitue la **production intérieure brute** (PIB).

Lorsqu'on défalque de la PIB la valeur de remplacement des machi-

nes, ou amortissement (qui exprime la quote-part d'usure des machines utilisées), on obtient la **production intérieure nette**.

La production intérieure nette est exprimée en valeur aux prix du marché ; or les prix du marché sont artificiellement gonflés des impôts indirects (taxes sur le chiffre d'affaires...). Les prix du marché sont aussi artificiellement abaissés grâce aux subventions accordées par l'Etat pour soutenir certains produits jugés de première nécessité: Ainsi au Sénégal, sur le prix de vente de l'essence, une proportion de près de 80 % est constituée par des impôts indirects. Dans le même temps, un organisme de l'Etat, la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix, subventionne des denrées de base (riz, huile...) ; ce qui permet de les vendre en-dessous de leurs prix de revient de production ou d'importation.

Par conséquent, pour obtenir le prix de revient réel de la production nationale, on prend la production intérieure nette aux prix du marché, on en retranche le montant des impôts indirects, et on y ajoute le montant des subventions ; ce qui permet d'obtenir la **production intérieure nette aux coûts des facteurs**.

Seulement, il peut arriver que les résidents du pays (ceux qui y exercent leur principale activité économique) aient effectué des placements de fonds à l'étranger ; qu'ils disposent par exemple de portefeuille de valeurs mobilières pour lesquelles ils perçoivent des dividendes et des intérêts. Ce peut être aussi la situation inverse : qu'ils aient à payer de telles sommes à l'Étranger. Dans tous les cas, le solde des revenus nets de facteurs avec l'Étranger est ajouté ou retranché (selon qu'il est positif ou négatif) à la production intérieure aux coûts des facteurs : ce qui donne le **revenu national**.

Ainsi, le calcul du revenu national inclut :

- les valeurs ajoutées nettes, qui correspondent à l'effort productif interne ;

- Les revenus extérieurs de facteurs, qui viennent en addition lorsqu'ils sont positifs, et en déduction lorsqu'ils sont négatifs.

Récapitulons :

- Somme des valeurs ajoutées
= PIB aux prix du marché

- Amortissements
= Production intérieure nette aux prix du marché.

- Production intérieure nette aux prix du marché
 - impôts indirects
 - + **Subventions**
 - = Production intérieure nette aux coûts des facteurs
 - ± Revenus extérieurs de facteurs (dividendes, intérêts...)

- = Revenu national

Dans la comptabilité nationale française qui régit certains pays africains, on distingue :

- La PIBE (Production Intérieure Brute) qui est la somme des valeurs ajoutées des branches de production de biens et services commercialisés.

- Le PIB (Produit Intérieur Brut) qui est la somme de la PIBE et des services non commercialisés : services rendus par les domestiques et les Administrations : la comptabilisation se fait en retenant les salaires payés.

§ 2 – Les éléments exclus de calcul du revenu national.

Nous venons de voir que certains éléments ont été exclus du calcul du revenu national :

- Les éléments de consommations intermédiaires, parce qu'ils ont été comptabilisés dans la production nationale, lorsqu'ils ont été produits. Si ces éléments sont comptés à nouveau au moment de leurs utilisation comme inputs, on viendrait à compter deux fois la même chose. Ainsi les produits pétroliers sont comptabilisés dans la production lorsqu'ils sortent de la raffinerie; il est donc normal de ne pas les comptabiliser lorsqu'ils sont utilisés comme inputs pour faire fonctionner les machines d'une huilerie par exemple.
- Les amortissements, parce qu'ils correspondent en quelque sorte à une « consommation intermédiaire » de machines. Or les machines ont été comptabilisées dans la production nationale de l'année où elles ont été fabriquées.
- Les impôts indirects, parce qu'ils modifient artificiellement les prix sans rien ajouter à la valeur des marchandises.

De même, ne seront pas pris en compte :

les services hors marché, comme l'autoconsommation : par exemple, un particulier qui cultive des légumes pour sa consommation personnelle ; il s'agit là d'une addition nette à la production nationale, donc au revenu national, mais on ne dispose pas des éléments d'information requis pour la comptabilisation.

Cette contrainte conduit à une sous-estimation assez sensible du revenu national dans les pays sous-développés, où le phénomène d'autoconsommation est assez répandu.

- Les gains en capital, parce qu'ils n'ajoutent rien à la production. C'est le cas pour des terrains ou des bâtiments qui prennent de la valeur au cours du temps.
- Les ventes de matériel d'occasion, pour éviter de compter deux fois le même élément, puisque le matériel neuf avait été comptabilisé lorsque produit.
- Les transferts internes de revenus, opérés soit par des particuliers, soit par l'Etat. Il s'agit de déplacement de ressources financières déjà comptabilisées, d'une catégorie sociale à une autre.

§ 3 – Les corrections au revenu national.

Le revenu national est un indicateur de performance d'une économie. Mais pour remplir convenablement cette fonction, certaines corrections sont nécessaires .

A) Les corrections relatives aux variations de prix.

Le revenu national est évalué avec le système des **prix courants**, c'est-à-dire les prix de l'année en cours. On obtient ainsi chaque année un **revenu nominal**, dont le niveau est affecté par les variations de prix. Pour évaluer correctement le revenu national, il faut un système de **prix constants** (1) : Pour cela, on prend les prix d'une année de stabilité, considérée comme année de référence, de base ; ce qui permet d'obtenir un **revenu réel**.

Ainsi, en évaluant la production de l'année 1977 aux prix de 1977, et en évaluant la production de l'année 1981 toujours aux prix de 1977, il sera possible de comparer le revenu national de 1977 avec le revenu national de 1981, en éliminant l'influence des variations de prix.

(1) Le rapport prix courant/prix constant est appelé **déflateur** : pour obtenir le prix constant, on divise le prix courant par le déflateur.

LE REVENU NATIONAL

On peut illustrer ceci en prenant l'évolution du PNB au Sénégal de 1977 à 1981, d'abord en francs courants, ensuite en francs constants en prenant comme base l'année 1977.

	1977	1978	1979	1980	1981
PNB en milliards de francs courants	483,6	497,7	581,9	614,9	636,7
Variations en % d'une année à l'autre		+ 2,3	+ 17,6	+ 5,7	+ 3,5
PNB en milliards de francs constants (prix 1977)	483,6	455,3	479,2	452,1	452,3
Variations en % d'une année à l'autre		- 5,9	+ 5,2	- 5,7	0

On voit facilement que l'évaluation en francs courants exagère l'évolution réelle du PNB, contrairement à l'évaluation en francs constants.

B) Les corrections par rapport à la population.

Le niveau du revenu national peut-il être pris comme critère d'appréciation du niveau de vie dans un pays ? Pour cela, le revenu national pris dans sa grandeur absolue n'est pas très significatif : il faut le rapporter à la grandeur de la population ; autrement dit, diviser le montant du revenu national par le nombre d'habitants, pour obtenir le **revenu par tête** qui est beaucoup plus significatif.

Prenons un exemple : Pour telle année, le PNB du Nigéria est de 85 510 millions de dollars, celui de la Côte d'Ivoire de 9 920 millions de dollars. Cela signifie-t-il que le niveau de vie au Nigéria est plus élevé qu'en Côte d'Ivoire ? Pas du tout, si l'on tient compte de

l'importance de la population qui se partage le revenu national dans chacun des deux pays : 84 732 millions d'habitants au Nigéria, 8 637 millions d'habitants au Côte d'Ivoire. Ce qui donne les chiffres de **revenu par tête** : 1 150 dollars en Côte d'Ivoire, et 1 010 dollars au Nigéria.

L'élément le plus utilisé pour apprécier le niveau de vie dans un pays est le **revenu réel par tête** : c'est-à-dire le revenu national corrigé des variations de prix et rapporté à la population.

Généralement, l'évolution d'une économie est jugée d'après son **taux de croissance** qui n'est rien d'autre que le taux de croissance du revenu national ; si R_t est le revenu national de l'année t , et R_{t-1} le revenu national de l'année $t - 1$, g étant le taux de croissance, on aura :

$$g = \frac{R_t - R_{t-1}}{R_{t-1}} = \frac{\Delta R}{R}$$

Seulement, ce taux nominal de croissance du revenu national devra être corrigé du taux de hausse des prix et du taux d'accroissement de la population.

C) Les corrections par rapport à la composition et à la qualité de la production.

C'est au langage journalistique qu'on doit l'expression : le produit national brut (PNB) n'est pas proportionnel au bonheur national brut (BNB) ; par delà le jeu de mots, c'est une manière de dire que le revenu national même corrigé, comme nous l'avons vu, ne reflète pas toujours le bien-être de la population ; il faut aussi tenir compte de la manière dont la production a été obtenue et de la qualité de la production.

Illustrons cela par des exemples .

- Des procédés technologiques de production à forte teneur de pollution atmosphérique, peuvent être très productifs au plan des strictes performances économiques : c'est-à-dire engendrer un revenu national plus élevé. Mais ils sont aussi nuisibles à la santé des populations.
- Dans le volume global de la production, se retrouvent des produits qui ne présentent aucune utilité sociale et sont même nuisibles : comme les drogues, les couteaux à cran d'arrêt... Ils favorisent la violence et la criminalité, ce qui entraîne un développement des forces de police, c'est-à-dire des dépenses additionnelles dont il faut apprécier le coût d'opportunité : les salles de classes, les dispensaires,... qu'on aurait pu financer avec de telles sommes.
- Dans le volume total de la production, on peut trouver un déséquilibre très net en faveur des biens de production (machines, équipements...) au détriment des biens de consommation qui sont les seuls dont les populations peuvent jouir directement et dans l'immédiat. Les pays qui adoptent une telle structure de production sont généralement des pays qui se lancent dans la voie de l'industrialisation et de l'indépendance économique.

Ici, la question du bien-être social peut être réglée si les populations concernées en tirent un sentiment de fierté, et si elles souscrivent à l'idée que le développement économique implique de sacrifier des générations présentes au profit des générations futures. Ce qui n'est pas toujours évident.

Généralement, ces corrections relatives à ce qu'on pourrait appeler la « qualité de la vie », ne sont pas prises en compte dans les statis-

tiques du revenu national qui sont par nature exclusivement quantitatives.

Section II. **La répartition du revenu national.**

La répartition du revenu national peut être vue sous deux angles : répartition fonctionnelle et répartition personnelle.

La répartition fonctionnelle s'intéresse aux types de revenus tels qu'ils sont liés aux facteurs de production ; autrement dit, la rémunération des facteurs de production : revenus du travail, revenus du capital...

La répartition personnelle s'intéresse au montant de revenu perçu par chaque individu quelle que soit l'origine de ce revenu : Ainsi un même individu peut bénéficier de revenus de travail et de revenus de capital en même temps ; ce sera le cas d'un salarié qui dispose d'un portefeuille de valeurs mobilières.

L'étude de la répartition fonctionnelle n'est rien d'autre que l'étude des différentes catégories de revenus, alors que l'étude de la répartition personnelle permet de saisir les inégalités dans la répartition des revenus.

§ 1 – **Les catégories de revenus.**

On peut distinguer trois catégories de revenus selon l'origine : le salaire, le profit sous ses différentes formes et les revenus de transfert.

A) **Le salaire.**

Quel est l'élément dont le salaire constitue la rémunération ? Le travail ou la force de travail ?

Pour les économistes néoclassiques, le salaire est la rémunération du travail accompli. Par contre, pour les marxistes, le salaire ne rémunère que la seule force de travail (facultés physiques et intellectuelles du travailleur) dont il assure l'entretien et le renouvellement.

Dans la pratique, le niveau des salaires est déterminé par les éléments suivants :

- le coût de la vie : c'est là, la base de toute rémunération salariale. C'est ce qui permet d'établir le SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti) ;
- le genre de vie, qui détermine l'étendue des besoins des travailleurs qui est très variable selon les pays et selon les époques.
- la quantité de travail (durée) et la qualité du travail (niveau de qualification professionnelle, productivité...).

Généralement, c'est à partir du SMIG que s'échelonnent les différentes grilles de rémunération, en rapport avec le type de travail (exécution, maîtrise, conception) et la catégorie de qualification. Les salaires sont établis sur la base de conventions collectives négociées entre syndicats d'employeurs, syndicats de travailleurs et l'Etat à des niveaux qui dépendent de l'état des rapports de force en présence. La puissance des syndicats de travailleurs est en principe la garantie d'un niveau relativement élevé de rémunération salariale.

Le salaire peut être payé selon deux modalités : au temps et à la pièce.

- Le **salaire au temps** est établi à partir d'un taux de salaire horaire qui est multiplié par le nombre d'heures de travail effectué.

- Le **salaire à la pièce** est la rémunération de la pièce de bonne qualité fabriquée par le travailleur.

Il existe aussi dans certaines entreprises des formules d'intéressement des travailleurs aux bénéfices. Ce sont surtout des techniques d'incitation pour l'accroissement de la productivité.

L'ensemble des salaires distribués dans une économie constitue la **masse salariale** .

B) Le profit.

Du point de vue de son contenu, le profit est un revenu de capital. On constate que lorsque la masse salariale est enlevée du revenu national, le revenu national n'est pas épuisé : Il reste un surplus économique, qui est la base du profit.

Deux modalités d'utilisation du surplus économique peuvent se présenter .

1) Il peut arriver une situation dans laquelle le surplus économique échoit à une certaine catégorie de personnes privées, sous forme de profit. Les prétendants au profit sont des opérateurs économiques, des capitalistes, qui occupent des fonctions différentes dans l'activité économique, selon une certaine division du travail : d'où l'existence de formes distinctes de profit :

- profit industriel pour les industriels ;
- profit commercial pour les commerçants ;
- profit financier ou intérêt, pour les bailleurs de fonds ;
- rente (foncière, immobilière, minière) pour les propriétaires de terres, de terrains bâtis ou non bâtis, à usage professionnel ou domestique.

Dans une entreprise à forme juridique de société de capitaux, le profit industriel ou commercial n'est autre que le dividende touché par les actionnaires. Les détenteurs de titres d'obligation touchent un profit financier qui est l'intérêt.

Ces personnes se présentent comme les bénéficiaires légitimes du surplus économique sous forme de profit, parce qu'elles sont propriétaires des facteurs de production autres que la force de travail salariée. Cette situation est propre aux pays capitalistes, pays dans lesquels les moyens de production et d'échange sont propriété privée. Le profit est alors utilisé en partie pour le refinancement de l'activité économique (auto-financement par la part non distribuée des profits), en partie pour satisfaire les besoins individuels de consommation de ceux qui en bénéficient.

Toutefois, dans une entreprise saisie isolément, il est possible qu'aucun surplus économique ne soit dégagé. Dans ce cas, le profit est inexistant, et cela se traduit par une perte pour les propriétaires de capitaux.

Cette situation dans laquelle le profit est un revenu qui échoit à des individus est l'objet d'interprétations théoriques différentes : Les économistes néoclassiques légitiment le profit comme revenu individuel : il rémunère l'entrepreneur de façon tout à fait normale pour aux moins deux raisons : son **esprit d'initiative** qui est à l'origine des innovations techniques qui font progresser la société, et le **risque** qu'il court en engageant ses capitaux dans une affaire. Le salarié, quel que soit le niveau de son salaire, est assuré de le toucher à une échéance déterminée, mais celui qui engage ses capitaux dans une affaire ne bénéficie d'aucune garantie, ni pour réaliser un profit, ni même pour récupérer sa mise initiale. S'y ajoute le fait qu'il renonce à une utilisation **alternative de son argent** à des fins de consommation personnelle par exemple ; il y a là un **coût d'opportunité** à prendre en considération.

Telle n'est pas la position des économistes marxistes, qui ne voient dans le profit rien d'autre qu'un revenu d'exploitation ; le profit correspond à la partie non payée du travail accompli par l'ouvrier : La plus value.

2) Il peut arriver une situation dans laquelle le surplus économique n'échoit pas à des personnes privées sous forme de profit individuel; le surplus économique dégagé au niveau des entreprises et qui peut prendre l'appellation de profit , est alors sous le contrôle de l'Etat : Une partie est laissée aux entreprises pour les besoins de leur financement ultérieur (autofinancement), le reste est utilisé pour le fonctionnement des grands services publics (Administration générale...) et pour financer les services sociaux : Education, Santé, Transports publics, Spectacles... Ces services étant assurés à l'ensemble de la population, se présentent finalement comme compléments de rémunération pour les travailleurs.

Cette situation est celle des pays socialistes, où les moyens de production et d'échange sont propriété étatique. Pour l'essentiel, les revenus dans ces pays ont une origine salariale. Mais cela n'exclut pas les différences de rémunération en espèce et en nature.

C) Les revenus de transfert.

Il existe une troisième catégorie de revenus qui ne rémunèrent ni un travail déterminé, ni une propriété de capital. Ce sont les revenus de transfert ; ils sont générés par l'intervention de l'Etat dans l'activité économique. L'activité des agents économiques (entreprises, ménages..) donne lieu à un circuit économique; le circuit financier de l'Etat dérive du circuit économique par le biais des recettes publiques et le réintègre par le biais des dépenses publiques.

Les recettes de l'Etat sont constituées pour l'essentiel par les recettes fiscales et les recettes parafiscales.

Les recettes fiscales comprennent :

- les impôts directs :
 - impôts sur le revenu des personnes physiques : salaires, revenus de valeurs mobilières... ;
 - impôts sur les sociétés de capitaux.

- les impôts indirects :
 - taxes intérieures sur le chiffre d'affaires ;
 - droits de porte : droits à l'importation, droits à l'exportation, droits de douane ;
 - droits d'enregistrement.

Les recettes fiscales vont dans le budget de l'Etat sans affectation spéciale pour leur utilisation, mais chacun sait que c'est à partir de là que l'Etat paie ses fonctionnaires.

Les recettes parafiscales correspondent à des cotisations payées par les employeurs et les salariés; elles vont dans des caisses spéciales distinctes du budget de l'Etat et elles ont des affectations particulières :

- financement de la sécurité sociale pour l'entretien des travailleurs malades, donc en cessation provisoire d'activité ; de même pour l'entretien des chômeurs, dans les pays où existe le système d'allocation-chômage ;

- financement des pensions de retraite pour l'entretien des travailleurs atteints par la limite d'âge, donc en état de cessation définitive d'activité professionnelle.

L'intervention de l'Etat contribue ainsi à engendrer des revenus de transfert à trois niveaux :

- l'Etat distribue des salaires à des travailleurs qui opèrent au niveau de son circuit financier, en faisant des prélèvements obligatoires sur les entreprises et sur les travailleurs du circuit économique ;
- l'Etat distribue des revenus à des personnes qui ne donnent aucune contre-partie de prestation de service et cela pour des raisons diverses : malades, retraités, chômeurs... ;
- L'Etat intervient même pour corriger la répartition initiale des revenus entre salariés en activité par le système des allocations familiales qui sont des compléments de salaire pour les pères de famille nombreuse.

Dans les pays africains du Sahel, il existe une catégorie particulière de revenu qu'il est difficile de classer. C'est le revenu touché par les paysans petits exploitants agricoles . Par leur statut professionnel, ils sont proches des capitalistes, car n'étant pas salariés, ils travaillent pour leur propre compte dans le cadre de petites exploitations familiales. Par leur situation sociale, ils sont proches des salariés les moins payés, car pour des cultures comme l'arachide, le coton, ils perçoivent de l'Etat des prix au producteur fixés par l'Etat lui-même ; de ce point de vue, ils ressemblent à des salariés payés selon le système du salaire aux pièces.

En faisant la somme des différents types de revenus dans une économie, on doit retrouver le revenu national. C'est la **méthode dite de la répartition**, pour la détermination du revenu international.

Nous avons exposé la première méthode qui est celle de la **production**, c'est-à-dire à partir des valeurs ajoutées. Il existe une troisième méthode de détermination du revenu national, **méthode de la dépense** : la somme des éléments de dépense engagés à partir du revenu national, c'est-à-dire son utilisation (consommation, investissement...)

§ 2 – Les inégalités dans la répartition des revenus.

A) Le constat des inégalités.

La société parfaitement égalitaire n'existe nulle part et n'est pas de ce monde. Il suffit de se promener dans les rues de n'importe quelle ville pour constater à vue d'œil les signes d'inégalité de situation matérielle.

L'économie politique dispose de certaines méthodes d'observation des inégalités dans la répartition personnelle des revenus.

- a) La première méthode est de type statistique : elle consiste à diviser la population de chaque pays en groupes de revenus homogènes et ascendants :
- soit 5 groupes égaux : chaque groupe est appelé **quintile** et représente 20 % de la population ($5 \times 20 \% = 100 \%$).
 - soit 10 groupes égaux : chaque groupe est appelé **décile** et représente 10 % de la population ($10 \times 10 \% = 100 \%$) ;

Les groupes ainsi identifiés sont des groupes sociaux homogènes et classés de manière ascendante selon la part perçue du revenu national : Ainsi, le 1er quintile représente le groupe d'habitants le plus pauvre du pays et le 5^e quintile représente le groupe social le plus riche. On met en face de chaque groupe, la part du revenu national qui lui échoit.

On pourra ainsi avoir :

- 5 % du revenu national pour le 1er quintile ;
- 9 % du revenu national pour le 2e quintile ;
- 13 % du revenu national pour le 3e quintile ;

- 22 % du revenu national pour le 4e quintile ;
- 51 % du revenu national pour le 5e quintile ;

Avec cet exemple, l'inégalité est très nette dans la répartition du revenu national : 20 % de la population (les plus pauvres) ne perçoivent que 5 % du revenu national, alors que 20 % de la population (les plus aisés) perçoivent plus de la moitié du revenu national.

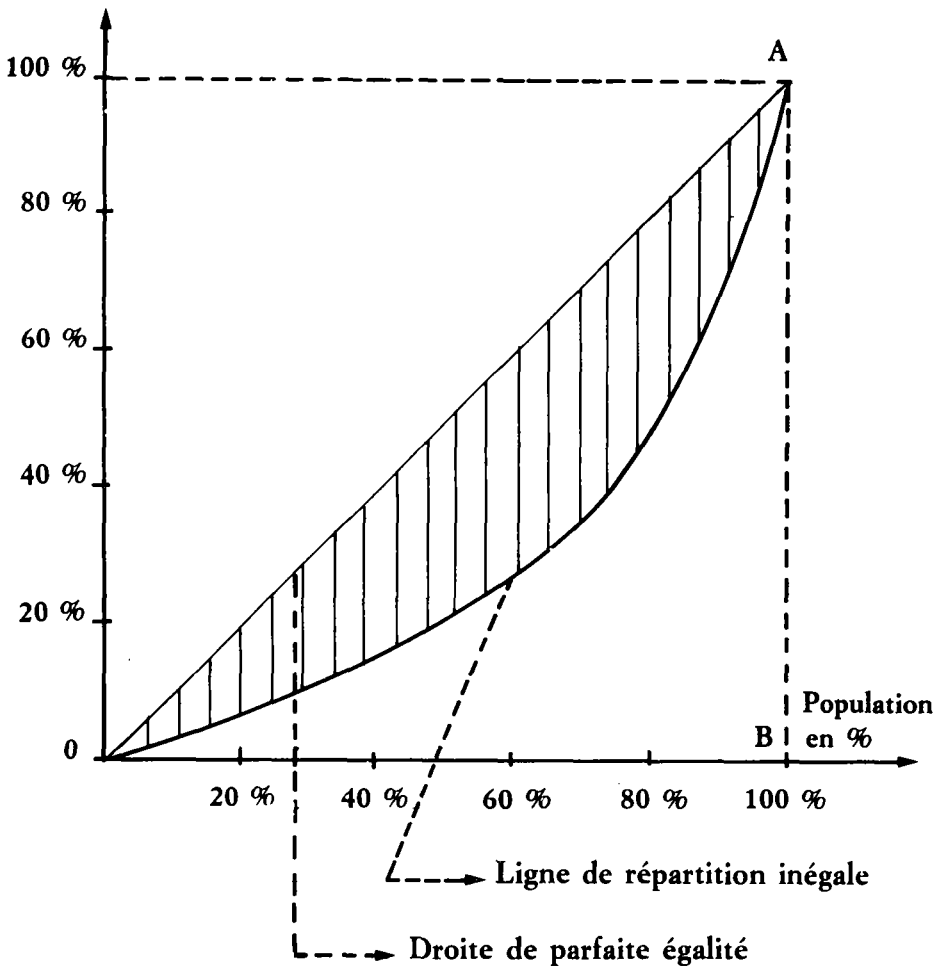
- b) La seconde méthode consiste à représenter le phénomène des inégalités en graphique : c'est la méthode mise au point par l'Américain Conrad Lorenz en 1905, d'où le nom de **courbe de Lorenz**.

On peut d'ailleurs utiliser les quintiles ou les déciles pour illustrer la démarche : On trace un axe de coordonnées : On représente en abscisse les groupes cumulés de population (ici des quintiles) et en ordonnée, on représente les parts cumulées de revenus perçus en pourcentage ; on imagine une situation idéale de répartition parfaitement égalitaire dans laquelle :

- les premiers 20 % de la population perçoivent 20 % du revenu national ;
- les premiers 40 % de la population perçoivent 40 % du revenu national et ainsi de suite jusqu'à 100 %.

Ce qui donne la bissectrice OA.

Revenu en %



Ceci étant, on représente sur le graphique, les données de répartition inégalitaire exposées plus haut : 5 % du revenu national pour le 1er quintile, 51 % pour le dernier quintile.

On pourra alors tracer le tableau suivant :

Quintiles :	% du revenu national	% cumulé de revenu	% cumulé de population
1e quintile	5	5	20
2e quintile	9	14	40
3e quintile	13	27	60
4e quintile	22	49	80
5e quintile	51	100	100

On peut tracer une infinité de courbes entre la droite OA (parfaite égalité) et l'axe OBA (parfaite inégalité) : chaque courbe peut représenter l'état de la répartition dans un pays. Plus une courbe est proche de la droite OA, plus la répartition est égale, plus une courbe est éloignée de la droite OA, plus la répartition est inégale.

À partir de la représentation graphique de Lorenz, un procédé de mesure du degré d'inégalité dans la répartition a été mis au point par l'Italien Corrado Gini en 1912 : c'est le **coefficient de concentration**, dont la valeur se situe entre zéro (parfaite égalité) et 1 (parfaite inégalité) : La valeur du coefficient n'est d'ailleurs rien d'autre que le rapport entre la surface hachurée S et le triangle OAB.

B) La redistribution des revenus.

Les inégalités les plus marquées apparaissent au niveau de la répartition primaire (c'est-à-dire initiale). Celle-ci est rarement la situation définitive : des corrections sont généralement apportées par le biais de l'opération « redistribution des revenus ».

La redistribution des revenus est effectuée selon des modalités diverses : comme le revenu est avant tout un moyen de consommation, la redistribution peut porter sur les revenus faibles pour les augmenter,

comme elle peut porter directement sur certains postes de consommation.

On trouve selon les pays des formules diverses :

- prestation gratuite ou à bas prix, de certains services de consommation (santé, éducation, loisirs...) comme dans les pays socialistes.
- distribution gratuite de vivres aux économiquement faibles : pratique courante dans les pays africains victimes de la sécheresse; ce peut être le fait de « campagnes internes de solidarité avec le monde rural ». La redistribution gratuite de vivres est aussi en vigueur aux Etats-Unis avec la pratique des « food stamps » (bons de nourriture).
- transfert de revenus à travers le canal du budget de l'Etat, des plus riches vers les plus pauvres ; c'est une pratique courante dans les pays capitalistes : elle trouve son fondement lointain chez les penseurs humanistes du 18^e et du 19^e siècle (comme le français J. J. Rousseau), théoriciens du « socialisme redistributionniste ». Dans la période contemporaine, des économistes s'en sont fait les défenseurs. Milton Friedman utilise le terme « **impôt négatif** ». Exactement comme il existe un prélèvement fiscal sur les revenus à des taux proportionnels ou progressifs, on peut imaginer le scénario inverse d'allocation de revenus à ceux qui sont en dessous du « seuil de pauvreté » (défini comme un certain montant minimum de revenu par famille).

En fait la redistribution des revenus est une pratique presque universelle : peut-être parce qu'elle figure au cœur des préoccupations des grandes religions révélées : la charité dans le Christianisme, la Zakat dans l'Islam (1).

La redistribution des revenus, lorsqu'elle est bien pratiquée, con-

tribue sensiblement à rapprocher la courbe de Lorenz de la droite diagonale (OA du graphique) ou bien, ce qui revient au même, à rapprocher le coefficient de Gini de la valeur zéro. On peut à titre d'illustration donner cet exemple : En France, en 1983, les revenus des cadres supérieurs représentaient 2,7 fois les revenus des ouvriers. Après impôts directs et transferts sociaux, le rapport tombait à 1,9 (2).

Il faut toutefois reconnaître que les données statistiques à partir desquelles on trace les courbes de Lorenz ne portent généralement que sur les rémunérations salariales. A ce niveau, il existe des inégalités, mais les inégalités les plus fortes sont celles qui existent entre les revenus du capital et les revenus du travail. (Il y a aussi les inégalités liées aux avantages en nature consentis à quelques privilégiés). Aussi, pour être vraiment efficace, la politique de redistribution devrait au-delà des revenus salariaux, porter sur les richesses.

Pour terminer, disons que la redistribution des revenus a été surtout étudiée au niveau national de l'économie domestique ; pourtant elle existe aussi au niveau de l'économie mondiale avec la pratique de **l'aide aux pays sous-développés**.

- (1) La Zakat est un prélèvement volontaire opéré sur les richesses. C'est l'un des cinq piliers de l'Islam, recommandé dans le Coran au même titre que la prière : le taux de la Zakat varie de 2,5 % à 20 % selon la nature de la richesse. La Zakat n'est perçue que sur la richesse d'un certain montant.
- (2) INSEE – Premiers Résultats, n° 77, novembre 1986 : estimation du revenu des ménages en 1983. Etude de M. Gombert.

LECTURES

A) Textes généraux :

Bernard BOBE : **La redistribution des revenus** – Economica Paris

Makhtar DIOUF : **Zakat, redistribution des revenus et progrès économique**, Bulletin du CERID n° 4, 1987 Dakar

Jacques LECAILLON : **Analyse économique et répartition du revenu national**. Cujas – Paris

Jacques LECAILLON : **Analyse macro économique** – Cujas – Paris.

Jacques LECAILLON : **L'inégalité des revenus** – Cujas – Paris.

B) Textes sur l'Afrique :

Amady A. DIENG : **La répartition des revenus au Sénégal** – mimeo Dakar.

CHR. MORRISSON : **La répartition des revenus dans les pays du Tiers Monde**. Cujas – Paris.

Fatou SOW : Quelques réflexions sur la formation de l'emploi et la distribution des revenus en Afrique.
Bulletin IFAN, Série B, Tome 39, n° 1, Janvier 1977, p. 171-201.

CHAPITRE III

LA CONSOMMATION

La consommation peut être définie comme usure ou destruction de biens et de services, en vue de la satisfaction de besoins.

Dans une économie, le volume de la consommation globale représente généralement entre 60 % et 80 % du revenu national. Les biens et services consommés sont en partie achetés sur le marché, en partie fournis gratuitement ou bien à bas prix par l'Etat. Aussi, peut-on distinguer deux types de consommation : la consommation privée, c'est-à-dire celle qui est réalisée à partir du revenu personnel et qui porte sur des biens et services achetés sur le marché ; la consommation collective, portant sur des biens et services fournis par l'Etat.

Sous-chapitre I : La consommation de biens marchands

Section I – **La structure et la base de la consommation.**

§ 1 – **La structure de la consommation.**

La consommation privée porte sur un ensemble de biens et services qui peuvent être ainsi classés :

- Alimentation, boissons ;
- Habillement, linge ;
- Habitation ;
- Hygiène et santé ;
- Transports et télécommunications ;
- Culture et loisirs.

Cette classification est dite fonctionnelle. Elle permet de saisir la ventilation du budget d'un ménage entre les différentes catégories de dépenses. Pour certains biens, la consommation entraîne une destruction immédiate : c'est le cas des biens d'alimentation et de certains services. D'autres biens sont consommés progressivement, ce qui entraîne une usure étalée dans le temps : ce sont les biens durables, comme les appareils électro ménagers, les voitures, etc.

Les proportions respectives dans lesquelles le revenu est ventilé entre les différents types d'achat sont révélées grâce à des **enquêtes sur budgets familiaux**. Le procédé consiste à interroger un certain nombre de ménages choisis comme représentatifs (échantillon); ce qui peut donner des résultats assez différents selon les pays et les époques, compte tenu, non seulement des différences de revenus et de prix, mais aussi des habitudes de consommation et du type de société.

Dans les pays africains de colonisation française, deux indices de prix à la consommation sont calculés : un indice de type africain et

un indice de type européen.

Au Sénégal, l'**indice des prix à la consommation « en milieu africain traditionnel »** concerne les ménages à revenu mensuel inférieur à 100.000 francs CFA et vivant à Dakar. Il est ainsi structuré :

- Alimentation :	56%
- Habitation :	16%
- Habillement :	12%
- Transport, loisirs :	12%
- Hygiène, Entretien :	4%

La structure de l'**indice à la consommation de type européen** se présente ainsi :

- Alimentation :	35%
- Entretien, articles ménagers	24%
- Gaz, eau, électricité, téléphone	13%
- Sport, loisirs, distractions	12%
- Transports	8%
- Domesticité, logement	4%
- Divers	4%

§ 2 – La base de la consommation : l'utilité.

On consomme toujours pour satisfaire un besoin. On peut donc établir que l'utilité constitue le fondement de la consommation, puisque l'utilité d'un bien n'est rien d'autre que son aptitude à satisfaire un besoin.

Deux précisions doivent être faites sur la notion d'utilité :

- l'utilité d'un bien est très relative d'un individu à l'autre, par exemple le tabac entre le fumeur et le non-fumeur ; c'est pourquoi il est plus exact de dire que l'utilité n'est pas contenue dans le bien, mais exprime une relation entre le bien et son utilisateur;

- L'utilité est aussi relative à la quantité disponible du bien, ce qui fait dire qu'on ne désire pas un bien, mais une quantité déterminée du bien ; au-delà d'une certaine quantité, se trouve atteint le seuil de saturation.

Cette deuxième propriété de l'utilité entraîne la conséquence suivante : l'intensité du besoin décroît au fur et à mesure qu'on absorbe des quantités additionnelles du bien. La satisfaction procurée par une unité supplémentaire d'un bien est appelée **utilité marginale**.

L'utilité marginale est fonction décroissante des quantités : c'est la première loi de Gossen ou **loi de la décroissance de l'utilité marginale** (1).

La loi de la décroissance de l'utilité marginale est valable pour la plupart des biens de consommation; elle souffre peut-être une exception avec un bien comme l'argent. Toutefois la validité de cette loi est sujette à certaines conditions.

- Les biens doivent être homogènes : qualité égale, poids égal. Par exemple la consommation successive de trois grosses mangues bien mûres après la consommation de deux mangues mûres et de poids égal permettra de vérifier la loi. Il en va autrement si l'on est en présence d'une mangue bien mûre après la consommation de deux mangues vertes : il y a des chances pour que la mangue mûre, la troisième à consommer, soit mieux appréciée.
- Il faut qu'il y ait constance au niveau du goût et du revenu.

(1) Phénomène mis en évidence par Herman Gossen en 1854. La deuxième loi de Gossen s'exprime ainsi : le consommateur atteint son maximum d'utilité après avoir acheté 2 biens par exemple, si la satisfaction retirée de la dernière unité consommée en relation avec le prix est la même pour chacun des deux biens. Autrement dit, si l'utilité marginale pondérée par le prix est la même pour chaque bien. Si les 2 biens sont x et y, on doit avoir :

$$\frac{Um(x)}{p(x)} = \frac{Um(y)}{p(y)}$$

- La consommation doit être continue dans le temps, sans interruption. Si l'on consomme du pain au petit déjeuner tous les matins, le pain consommé tel jour, n'est pas mieux apprécié que le pain consommé le jour précédent.
- Le bien doit être fourni en quantités appréciables : Il sera très difficile de vérifier la loi en donnant des cuillères d'eau à une personne qui a très soif.

Par delà les phénomènes de consommation, la loi de la décroissance de l'utilité marginale présente une grande importance pratique dans le domaine de la politique économique : elle permet de justifier sur le plan économique, la redistribution des revenus : le surplus des titulaires de revenus élevés (avec utilité marginale proche de zéro) est prélevé par l'Etat (par exemple par l'impôt progressif sur le revenu) et redistribué aux titulaires de revenus faibles (avec utilité marginale très élevée).

Section II – Les déterminants de la consommation.

Deux types de facteurs déterminent la consommation :

- les facteurs psycho-sociologiques : les goûts des consommateurs tels que déterminés par les habitudes, les traditions et mœurs, le lieu d'habitation (ville ou campagne), les actions de persuasion commerciale des vendeurs, etc. ;
- les facteurs économiques : les prix des biens et l'importance des revenus des consommateurs, telle que déterminée par leur place dans la société.

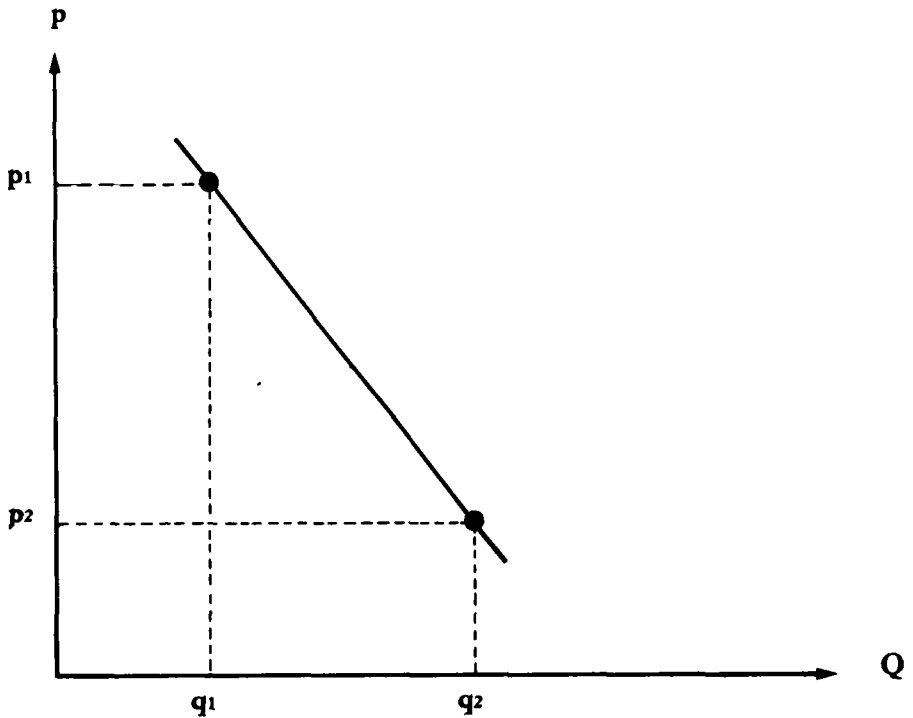
L'analyse économique évacue les facteurs psycho-sociologiques en les considérant comme donnés, pour ne retenir que les seuls facteurs économiques : le prix et le revenu.

§ 1 - Consommation et Prix.

Chacun sait qu'il existe une relation entre le prix d'un bien et la consommation du bien. Deux questions alors viennent à l'esprit : comment se présente la relation ? Quel est le degré de la relation ?

A) la forme de la relation prix-consommation.

L'observation permet d'établir qu'il existe une relation inverse entre le prix et la consommation. A un prix faible, correspond une grande quantité achetée ; à un prix élevé, correspond une faible quantité achetée.



La droite qui relie la consommation (quantités achetées Q) est donc déclinante de gauche à droite ; cela pour les raisons suivantes :

- la loi de la décroissance de l'utilité marginale se manifeste : lorsque le bien est disponible en petites quantités q_1 , son utilité marginale est très élevée et le consommateur (qui en a les moyens) est disposé à payer un prix élevé p_1 . Lorsque le bien est disponible en grandes quantités q_2 , son utilité marginale est très faible et le consommateur est disposé à payer un prix faible p_2 . De là, on peut d'ailleurs établir que **le prix d'un bien est proportionnel à son utilité marginale**, lorsque le consommateur est à son niveau maximum de satisfaction.
- la répartition inégale des revenus intervient aussi comme élément d'explication : en effet, pour un bien donné, on peut classer les consommateurs en trois catégories : les consommateurs effectifs (ceux qui achètent le bien), les non-consommateurs relatifs (ceux qui ne consomment pas provisoirement, faute de moyens) et les non-consommateurs absolus (ceux qui sont de par nature exclus de la consommation du bien : comme les aveugles pour le cinéma).

Lorsque le prix du bien diminue, une partie des non-consommateurs relatifs deviennent effectifs, sans compter que les anciens consommateurs effectifs ont la possibilité d'augmenter leurs achats. Ce qui dans l'ensemble se traduit par une augmentation de la consommation face à une baisse du prix.

- Lorsque le prix d'un bien baisse, les prix des autres biens restant constants, on enregistre une augmentation du **revenu réel** qui est l'expression du pouvoir d'achat. Ce qui permet d'acheter une plus grande quantité du bien dont le prix a baissé.

Cette relation inverse entre le prix et la demande concerne la plupart des biens de consommation. Elle souffre toutefois une exception

avec l'existence des biens dits inférieurs. Les **biens inférieurs** sont des biens pour lesquels une hausse du prix entraîne plutôt une augmentation de la demande. Ce qui peut s'expliquer ainsi : si par exemple le prix du mil augmente, la consommation de mil peut augmenter, parce que dans le même temps, l'augmentation du prix du riz est telle que la consommation du riz devient impossible pour une bonne partie de la population, ce qui a pour effet d'entraîner un transfert de dépenses du riz vers le mil. Ce phénomène est connu en économie sous le nom de « paradoxe de Giffen », à la suite de l'étude de Sir Th. F. Giffen en Irlande, lors de la famine de 1845 : la consommation de pomme de terre avait augmenté, malgré l'augmentation de prix.

B) La mesure de la relation prix-consommation : l'**élasticité-prix**.

L'élasticité-prix est le concept utilisé pour essayer d'apprécier dans quelle mesure la variation de la consommation dépend de la variation du prix. D'une manière générale, l'élasticité est le degré de réponse. C'est le rapport du taux de variation d'une grandeur expliquée (au numérateur) au taux de variation de la grandeur explicative (au dénominateur) (1).

$$\text{Si } Y = f(x), \text{ l'élasticité sera } e = \frac{\Delta Y/y}{\Delta X/x}$$

L'élasticité-prix sera saisie à deux niveaux : sur la liste n des biens de consommation, on prendra d'abord le bien i , pour calculer l'élasticité-prix de sa demande par rapport à son prix. On l'appellera élasticité-prix simple. Ensuite, on prendra deux biens i et j , pour voir dans quelle mesure la variation du prix de l'un affecte la demande de l'autre, ce qui donnera l'élasticité croisée.

(1) comme dans toutes les formules qu'on rencontre en Economie sous forme de rapport, la variable explicative figure toujours au dénominateur.

a) L'élasticité-prix simple.

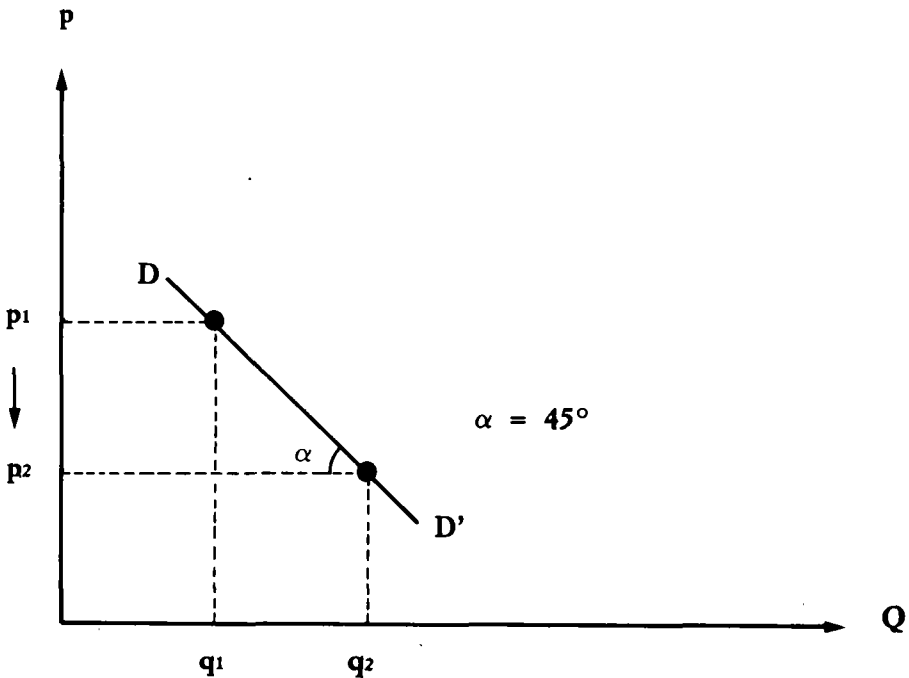
La formule de l'élasticité-prix simple se présente ainsi :

$$e_{pi} = \frac{\Delta q_i / q_i}{\Delta p_i / p_i}$$

avec p_i représentant le prix du bien i et q_i la quantité demandée du bien i .

L'élasticité-prix simple peut prendre différentes valeurs, selon le type de bien considéré :

• $e_{pi} = 1$: C'est le cas lorsque la variation de la demande est strictement proportionnelle à la variation du prix.

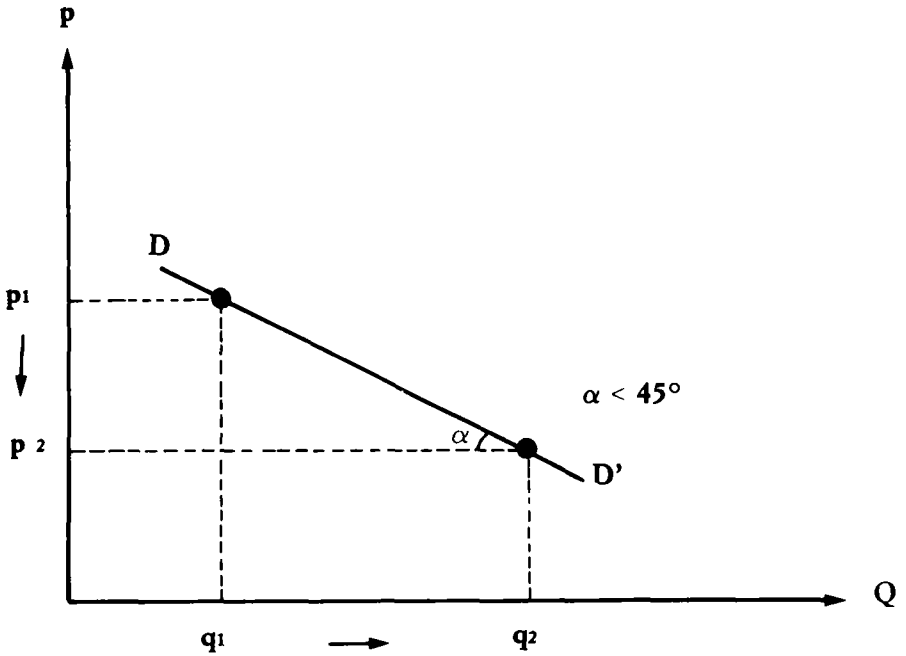


● Cas de $e_{pi} = 1$ →

LA CONSOMMATION

Sur le graphique, la distance p_1p_2 (diminution du prix) est égale à la distance q_1q_2 (augmentation de la demande). Comme lorsqu'une baisse de prix de 10% se traduit par une augmentation de 10% de la demande.

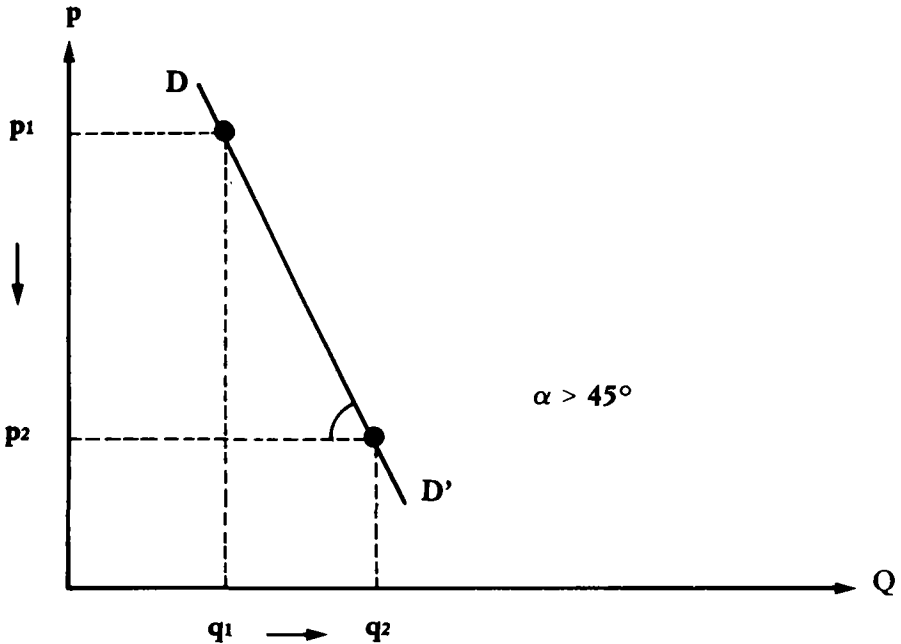
- Cas de $\epsilon_p > 1$: C'est le cas lorsqu'une variation de prix se traduit par une variation plus que proportionnelle de la demande.



Sur le graphique, la distance q_1q_2 (augmentation de la demande) est plus grande que la distance p_1p_2 (diminution du prix) : par exemple une baisse de prix de 5% se traduisant par une augmentation de 10% de la demande.

- $\epsilon_{pi} < 1$

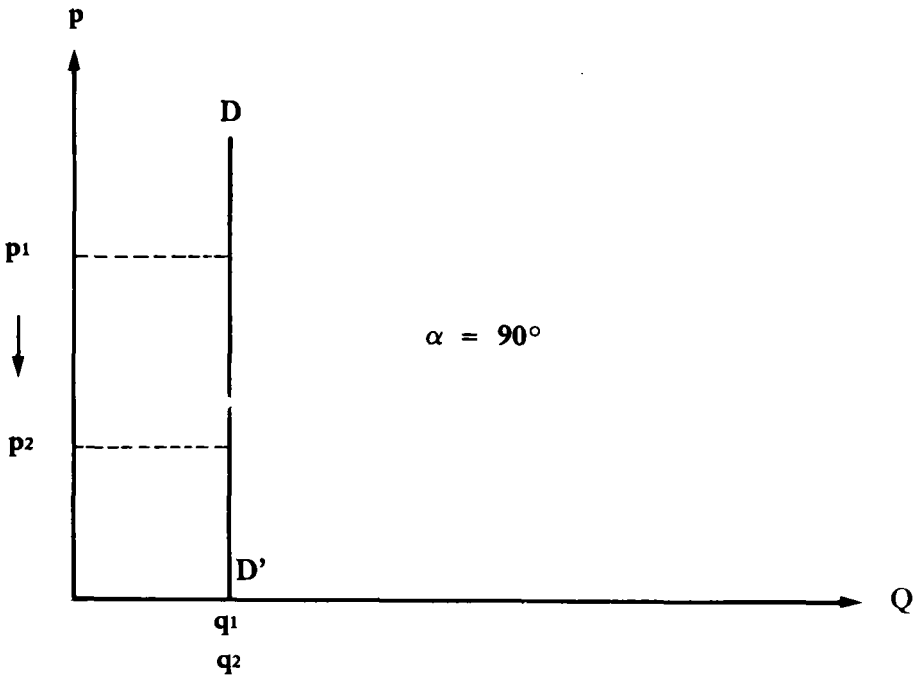
C'est le cas lorsqu'une variation de prix se traduit par une variation moins que proportionnelle de la demande.



Sur le graphique, la distance $q_1 q_2$ (augmentation de la demande) est plus petite que la distance $p_1 p_2$ (diminution de prix) : par exemple une baisse de prix de 10 % se traduisant par une augmentation de 5 % de la demande.

- $\epsilon_{pi} = 0$

C'est le cas lorsqu'une variation de prix laisse inchangée la demande. La demande est alors dite inélastique.



- Cas $\epsilon_{pi} = 0$

Sur le graphique, les deux points q_1 et q_2 sont confondus : la distance $q_1 q_2$ est égale à zéro : la variation de prix n'a aucune incidence sur la demande.

Dans tous les exemples précédents, nous avons déterminé l'élasticité en partant d'une hypothèse de baisse de prix. Le même raisonnement peut être fait avec une hypothèse de hausse de prix.

La valeur de l'élasticité peut être calculée de différentes manières : méthodes algébriques de l'arc, du pourcentage. La méthode du pourcentage est la plus fréquente. C'est celle qui a été utilisée ci-dessus.

Avec la valeur de l'élasticité, on peut procéder à la classification des biens en deux catégories :

- les biens **inélastiques** : ce sont les **biens de nécessité** et les **biens de luxe** : Dans chacun des cas une augmentation de prix n'a pas une incidence marquée sur la demande, pour des raisons d'ailleurs tout à fait opposées : pour les biens de nécessité, parce qu'il est difficile de s'en passer; pour les biens de luxe, parce que s'adressant à des titulaires de revenus élevés qui ne regardent pas sur le prix ;
- les biens **élastiques**, situés entre les biens de nécessité et les biens de luxe.

Nous avons vu au début que la valeur de l'élasticité-prix simple donne la mesure de la dépendance de la consommation à l'égard du prix. Par son signe (positif ou négatif), l'élasticité-prix indique aussi le sens de la dépendance (directe ou inverse).

b) L'élasticité croisée.

Sur la liste n des biens de consommation, on choisit deux biens i et j. L'élasticité croisée exprime l'influence de la variation du prix du bien j sur la variation de la demande du bien i.

$$e_c = \frac{\Delta q_j / q_j}{\Delta p_i / p_i}$$

Ce qui signifie que les deux biens sont interdépendants. Cette interdépendance est synonyme de complémentarité ou de substituabilité. Selon le signe de l'élasticité :

- les biens sont **complémentaires**, si l'élasticité croisée est de signe négatif : ce qui signifie que les deux variations du prix du bien

LA CONSOMMATION

j et de la consommation du bien i s'effectuent en **sens opposés**.
Exemple : une baisse sensible du prix des électrophones pourra faire monter les achats de disques avec l'arrivée de nouveaux acquéreurs d'électrophones ;

- les biens sont **substituables**, si l'élasticité croisée est de signe positif : ce qui signifie que les deux variations du prix du bien j et de la consommation du bien i s'effectuent dans le même sens. Par exemple une hausse du prix du beurre peut entraîner une augmentation de la demande de margarine, par le fait que d'anciens consommateurs de beurre à revenus modestes se tournent vers la margarine qui coûte moins cher.

§ 2 – Consommation et Revenu.

Le revenu constitue l'autre grande variable qui détermine la consommation. (Il s'agit en fait du revenu disponible, obtenu après paiement de l'impôt sur le revenu des personnes physiques). Généralement la relation est directe entre le revenu et la consommation. Les deux concepts d'élasticité-revenu et de propension à consommer permettent de rendre compte de cette relation.

A) L'élasticité-revenu.

L'élasticité-revenu est le rapport du taux de variation de la consommation au taux de variation du revenu.

$$e_r = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta R/R}$$

Généralement, l'élasticité-revenu est de signe positif (ce qui exprime une relation directe entre revenu et consommation). Les différentes valeurs qu'elle peut prendre permettent d'opérer une classification des biens :

- cas de $\epsilon_r < 1$, l'élasticité-revenu a une valeur inférieure à l'unité. Ce qui signifie que la consommation augmente moins vite que le revenu. Ce qui arrive lorsqu'il s'agit de **biens de nécessité** (alimentation) pour lesquels à partir d'un certain montant de revenu le seuil de saturation est atteint. Ce phénomène est connu sous le nom de « Loi de Engel » à partir du constat établi en 1857 par le statisticien allemand Ernst Engel.
- cas de $\epsilon_r = 1$, l'élasticité-revenu a une valeur égale à l'unité. Autrement dit, la variation observée dans la consommation est strictement proportionnelle à la variation du revenu. Les **biens de confort** (équipement électro-ménager) peuvent obéir à un tel comportement.
- cas de $\epsilon_r > 1$, l'élasticité-revenu a une valeur supérieure à l'unité ; ce qui signifie que la variation observée dans la consommation est supérieure à celle du revenu (par recours à l'épargne ou à l'endettement). Ce qui peut être le cas pour les **biens de luxe**.

Tout le raisonnement qui précède suppose pour être valable, que soient réunies au moins deux conditions :

- que le consommateur ait déjà atteint un certain niveau de vie : En effet, dans un ménage très pauvre, un faible accroissement de revenu ne va pas du tout affecter le plan de consommation ;
- que le consommateur soit raisonnable (pour ne pas dire rationnel), c'est-à-dire qu'il ne cherche pas à vivre au-dessus de ses moyens, en achetant par exemple des biens de luxe alors qu'il n'a pas complètement satisfait ses besoins en biens de nécessité.

Nous venons de voir que la relation revenu-consommation est

directe, mais en général seulement ; ce qui laisse entendre qu'il y a place pour l'exception :

- lorsque le revenu augmente, on constate que la consommation diminue pour une certaine catégorie de biens : ce sont les **biens inférieurs** (comme le niébé, la margarine...) dont on a tendance à se passer au fur et à mesure de l'augmentation du revenu. L'élasticité-revenu est alors exceptionnellement de signe négatif;
- lorsque le revenu baisse, la consommation devrait baisser logiquement. Mais ce n'est pas toujours le cas : il arrive que le consommateur s'habitue à un certain standing de vie et cherche à s'y maintenir en dépit d'une baisse de revenu (quitte à prélever sur son épargne ou à s'endetter). C'est l'**effet de cliquet** mis en évidence par l'économiste américain J. Duesenberry ;
- enfin, jusqu'à présent, le raisonnement a été mené à partir de l'hypothèse implicite que le consommateur est indépendant de son environnement social : dans la réalité, le consommateur i , est souvent sujet à l'**effet d'imitation** ou de **démonstration** (mis en évidence aussi par J. Duesenberry); ce qui le pousse à régler sa consommation non pas à partir de son revenu, mais à partir du modèle consommation du voisin j . Ce qui donne :

$$C(i) = f(R(j))$$

B) La propension à consommer et la fonction de consommation

La proportion du revenu (de la société dans son ensemble ou d'un individu) affectée à la consommation, est appelée **propension moyenne à consommer**. Mathématiquement, c'est le quotient du volume de la consommation au montant du revenu, soit $PMC = \frac{C}{R}$

Comme on peut s'en douter, la valeur de la propension moyenne à consommer est comprise entre zéro (cas extrême de non consommation sur le revenu) et l'unité (cas extrême où tout le revenu est consommé). Cette valeur varie généralement entre 0,7 et 0,9 ; ce qui signifie que la consommation absorbe entre 70 % et 90 % du revenu.

Lorsque le revenu augmente, la part de l'augmentation du revenu affectée à la consommation est appelée **propension marginale à consommer**.

$$\text{soit } pmc = \frac{\Delta C}{\Delta R}$$

La valeur de la propension marginale à consommer varie entre zéro et l'unité : $0 < pmc < 1$. Les titulaires de revenus élevés ont une propension marginale à consommer voisine de zéro ($pmc \neq 0$), car ayant satisfait leurs besoins de consommation, ils auront plutôt tendance à affecter leurs suppléments de revenu à l'épargne. Par contre, les « économiquement faibles » ont une propension marginale à consommer proche de l'unité ($pmc \neq 1$) : Toute augmentation de revenu se traduit pour eux, automatiquement par une augmentation de consommation.

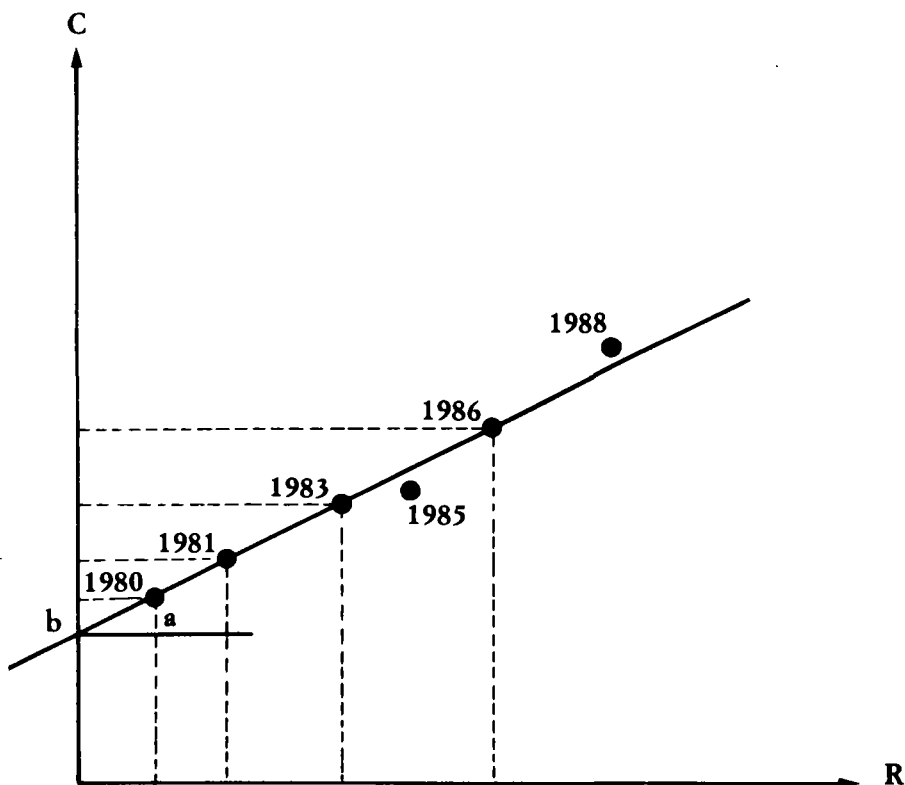
La propension à consommer opère entre le revenu et la consommation une relation appelée **fonction de consommation**. Dans sa version complète, la fonction de consommation se présente ainsi :

$$C = a R + b + Z.$$

« C » représente la consommation, « R » le revenu, « a » la propension marginale à consommer, « b » la consommation incompressible (celle réalisée même en l'absence de revenu), « Z » l'ensemble des autres facteurs (résiduels) explicatifs de la consommation, autres que le revenu et les prix.

Les recherches sur la fonction de consommation ont impulsé l'émergence d'une discipline technique nouvelle : L'**économétrie**. Celle-ci part de l'analyse économique, et utilise la méthodologie mathématique et statistique.

- Au départ, on sait par l'analyse économique, qu'il existe une relation entre le revenu et la consommation : $C = f(R)$.
- Dans un second temps, les mathématiques vont permettre de préciser la forme de la relation. Pour ce faire, on prend des séries chronologiques, c'est-à-dire des statistiques sur un certain nombre d'années portant sur le revenu national et la consommation globale. On trace un axe de coordonnées sur lequel, on porte en abscisse les valeurs observées du revenu national, et en ordonnées les valeurs observées de la consommation. Les points d'intersection Revenu-Consommation représentent les années et sont pour la plupart alignés sur une droite qui coupe l'axe des ordonnées au point b.



On voit ainsi que la relation revenu-consommation est une relation linéaire du premier degré de la forme $Y = ax + b$.

Ce qui permet d'écrire : $C = aR + b + Z$.

« a » n'est rien d'autre que la pente de la droite, « b », l'ordonnée à l'origine, « Z » la dispersion de quelques points d'intersection consommation-revenu autour de la droite d'ajustement.

- La méthodologie statistique permet ensuite de mesurer le degré de dépendance consommation-revenu en calculant les paramètres « a » et « b » (technique de l'estimation statistique).

Dans les pays développés, la consommation incompressible, celle effectuée en dehors du revenu est faible, compte tenu du niveau de **développement des rapports marchands**. Par contre dans une économie sous-développée, on peut s'attendre à trouver un niveau élevé de consommation incompressible synonyme d'auto-consommation. Ce qui montre que le niveau de consommation par tête est supérieur au niveau **de revenu par tête dans les pays sous-développés** : ce qui n'est que la traduction de la faiblesse des rapports marchands et de l'insuffisance des données statistiques. C'est d'ailleurs ce qui explique la faible percée de l'Econométrie dans ces pays.

§ 3) Le rôle de l'élasticité dans l'analyse économique

Le concept d'élasticité a été au centre de la plupart des développements qui précèdent, sur l'analyse de la consommation. Nous allons voir que l'élasticité permet de procéder à la classification des comportements économiques. Cette utilité pratique lui a valu d'autres champs d'application.

A) La typologie des biens de consommation

Selon le signe ou la grandeur de l'élasticité, on arrive à une classification des biens de consommation suivant deux critères : mode de hiérarchisation et mode de liaison.

- a) Les biens de consommation dans leur mode de hiérarchisation.

Par graduation, on distingue :

- les biens inférieurs : pour ces biens, l'élasticité-prix est de signe positif $\epsilon_p > 0$ et l'élasticité-revenu de signe négatif $\epsilon_r < 0$. Ce qui signifie qu'une augmentation du prix accroît la demande et qu'une augmentation du revenu entraîne une diminution de la demande. Exactement l'inverse dans les deux cas, pour la plupart des biens de consommation courante ;
- les biens de nécessité : pour ces biens, l'élasticité-prix a une valeur proche de zéro dans le cas d'une hausse de prix et l'élasticité-revenu a une valeur inférieure à l'unité. Ce qui signifie qu'une hausse de prix ne décourage pas la demande et qu'une augmentation de revenu entraîne une augmentation moindre de la demande, compte tenu du phénomène de saturation ;
- les biens de confort : pour ces biens, la demande est très élastique par rapport au prix, et l'élasticité-revenu a une valeur proche de l'unité. Ce qui signifie qu'une hausse de prix décourage la demande, laquelle varie proportionnellement avec le revenu ;
- les biens de luxe : pour ces biens, la demande est inélastique par rapport au prix, car concernant des titulaires de revenus élevés (ou des victimes de l'effet de démonstration). L'élasticité-revenu peut être supérieure à l'unité, ce qui signifie qu'une augmentation de revenu entraîne un appel au crédit pour financer ce type de bien de consommation.

b) Les biens de consommation dans leur mode de liaison

Trois types de biens de consommation seront identifiés suivant ce critère :

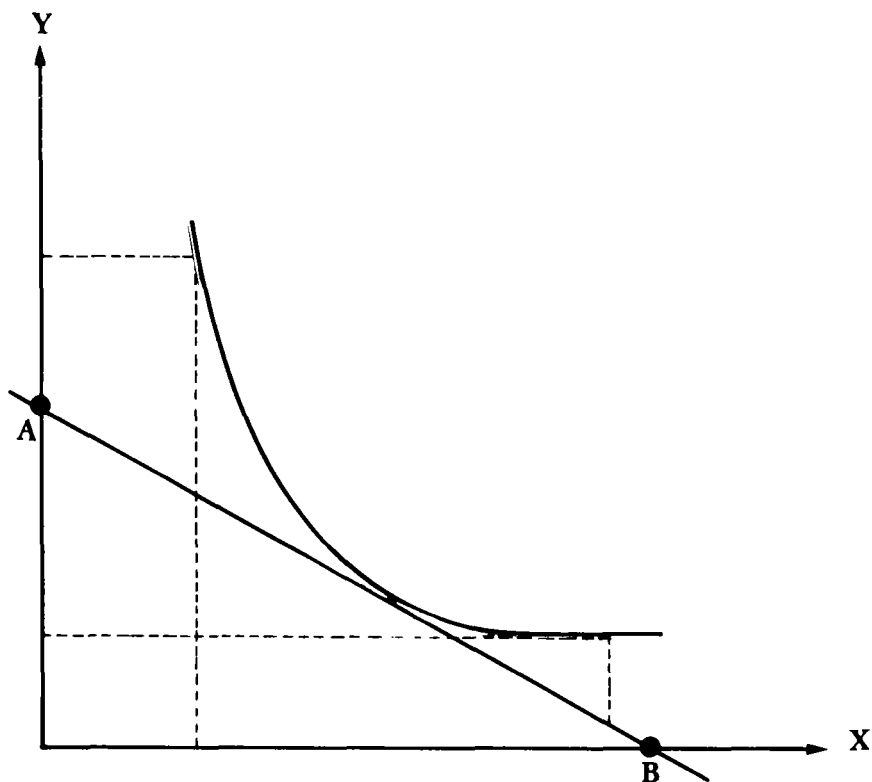
- les biens substituables, pour lesquels l'élasticité croisée est de signe positif : par exemple une augmentation du prix de l'un

LA CONSOMMATION

des biens entraîne une augmentation de la demande de l'autre bien ;

- les biens complémentaires, pour lesquels l'élasticité croisée est de signe négatif : par exemple une baisse de prix de l'un des biens entraîne une augmentation de la demande de l'autre bien;
- les biens indépendants : lorsqu'ils ne sont ni complémentaires, ni substituables, les biens sont indépendants ; ils sont achetés en même temps parce que appelés à satisfaire des besoins différents.

Le cas le plus simple est celui où l'on retient deux biens x et y devant être achetés sur le même budget de consommation, le consommateur recherchant une satisfaction totale ; les deux biens peuvent être représentés sur un graphique. Deux hypothèses extrêmes peuvent être exclues : celle où il consacre l'intégralité de son revenu à l'acquisition du bien y , ce qui sur le graphique donne le point A ; celle où il consacre l'intégralité de son revenu à l'acquisition du bien x , ce qui sur le graphique donne le point B . La droite AB sera alors appelée droite de budget. Ceci étant, il est possible d'envisager différentes combinaisons possibles de quantités du bien x et du bien y dans le « panier de la ménagère ».



S'il est indifférent au consommateur d'aboutir à telle ou telle combinaison, le lieu géométrique de toutes les combinaisons possibles (procurant chacune le même degré de satisfaction) est appelé **courbe d'indifférence** (1). Compte tenu de la contrainte d'un revenu limité et du désir d'acquérir des quantités des deux biens, le consommateur

(1) La courbe d'indifférence est appelée isoquante dans l'analyse de la production, la combinaison ayant alors lieu entre des facteurs de production.

atteint son maximum de satisfaction lorsque la courbe d'indifférence est tangente à la droite de budget.

B) La compréhension de certains phénomènes économiques :

a) Le comportement du monopoleur

Le monopoleur n'ayant pas de concurrent pourrait en principe fixer son prix de vente à sa guise. Seulement, il est tenu de compter avec l'élasticité de la demande : Si la demande est élastique, elle sera découragée par un prix élevé, ce qui amènera le monopoleur à une attitude raisonnable. Bien entendu, il aura une bien plus grande liberté de manœuvre dans le cas de demande inélastique.

b) La détermination du prix de certains services publics

L'exemple type ici est celui de l'électricité dont la distribution a un comportement tout à fait discriminatoire à l'égard de ses deux catégories de clients : les ménages et les entreprises. Cette discrimination est fondée en partie sur l'analyse de l'élasticité .

- Pour les ménages, la demande d'énergie électrique est relativement inélastique, les hausses du tarif du kilowatt-heure peuvent les amener à surveiller de plus près leur consommation, mais pas à résilier leur contrat d'abonnement. Ce qui ne peut qu'encourager la société de distribution à pratiquer des tarifs de kilowatt-heure plus élevés pour les ménages.
- Par contre pour les entreprises (industrielles surtout) la demande d'énergie électrique est assez élastique : si le tarif devient trop élevé, et compte tenu de leurs besoins, elles peuvent recourir à d'autres sources d'approvisionnement susceptibles d'être moins coûteuses, comme le groupe électrogène individuel.

- c) La stratégie de prix de l'entreprise dans le cas de multiproduction.

Supposons une entreprise qui fabrique simultanément deux produits dont l'un à demande élastique et l'autre à demande inélastique; par exemple une boulangerie-pâtisserie qui fabrique du pain et des gâteaux. Les coûts fixes sont pratiquement les mêmes pour les deux produits, ce qui n'est pas le cas pour les coûts variables. Les gâteaux (produit de confort ou de luxe à demande inélastique) pourront supporter l'intégralité des coûts fixes en plus de leurs coûts variables ; ce qui donnera un prix de vente de « **full cost** ». Le prix du pain (produit à demande élastique dans un contexte africain) pourra par contre être fixé selon la méthode du « **direct costing** » consistant à ne retenir que leurs seuls coûts variables. Ce qui dans l'ensemble donnera un prix relativement bas pour le pain et un prix relativement élevé pour les gâteaux.

C) Autres domaines d'application de l'élasticité.

Comme nous venons de le voir, l'élasticité a une portée tout à fait pratique, ce qui a contribué à étendre son champ d'application. De l'élasticité-prix, (avec Cournot et Marshall) l'analyse économique est passée à l'**élasticité de substitution** (J. R. Hicks) : Si dans un processus de fabrication, on utilise deux facteurs K et L, compte tenu de leurs prix respectifs p_k et p_l , l'élasticité de substitution détermine la mesure dans laquelle un changement de rapport de prix induit un changement de rapport entre les deux éléments, c'est-à-dire leur combinaison :

$$e_s = \frac{\text{taux de variation du rapport } K/L}{\text{taux de variation du rapport } p_k/p_l} = \frac{\Delta (K/L)/(K/L)}{\Delta (p_k/p_l)/(p_k/p_l)}$$

La pratique des affaires a aussi accueilli d'autres notions d'élasticité :

- **l'élasticité promotionnelle** mesure le degré de réponse des ven-

LA CONSOMMATION

tes à une action publicitaire ; ce qui permet d'apprécier la rentabilité des dépenses de publicité.

- **l'élasticité fiscale** mesure le degré d'accroissement des recettes fiscales compte tenu d'une augmentation du revenu national.

Sous-chapitre II : Les Biens et Services de consommation collective.

Le niveau de consommation par tête d'habitant est généralement utilisé comme critère de détermination du niveau de vie. Mais il ne peut être un bon critère que si l'on prend soin d'y inclure non seulement les biens et services achetés sur le marché, mais aussi les biens et services fournis par l'Etat, les **biens collectifs**.

L'Etat fournit ses biens collectifs gratuitement ou à des prix (tarifs) fixés à un niveau égal ou inférieur à leur prix de revient. Ces prestations publiques constituent une part appréciable du bien-être des individus qui composent la société.

On distingue généralement trois types de biens collectifs :

- les biens collectifs purs ;
- les biens collectifs mixtes ;
- les biens collectifs sous tutelle.

Sections I : **Les biens collectifs purs**

Les biens collectifs purs sont constitués par les Grands Services Publics : **Administration Générale, Sécurité Intérieure, Justice, Défense Nationale...**

Ces biens se distinguent des biens privés marchands par les caractéristiques suivantes :

- ils ne peuvent être fractionnés ni appropriés individuellement ;
On a coutume de dire que le volume de consommation de biens collectifs purs est le même pour tout le monde ; mais on com-

prend aisément qu'ils sont plus fonctionnels pour ceux qui ont quelque chose à protéger que pour ceux qui sont démunis de tout ; -

- les biens collectifs purs sont consommés dès qu'ils sont produits. Personne ne peut être exclu de leur consommation. En effet, un citoyen peut être très anti militariste, il ne pourra pas pour autant s'opposer à l'existence de l'Armée, et il sera même tenu de contribuer à son entretien par le paiement de l'impôt. Le principe de « l'exclusion par le marché », c'est-à-dire par le pouvoir d'achat, ne joue pas non plus pour les biens collectifs purs, car la consommation ici est imposée : la préférence de l'Etat se substitue aux préférences individuelles ;
- les biens collectifs purs se distinguent encore des biens privés sur le problème du prix. Pour les biens privés vendus sur le marché, le prix est le même pour tout le monde, mais le volume de consommation sera variable selon les individus compte tenu de la différence de pouvoir d'achat. Par contre pour les biens collectifs purs, le prix - qui n'est autre que l'impôt - est modulé en fonction des possibilités financières des citoyens.

Et bien entendu, pour les biens collectifs purs, comme la consommation est obligatoire, le paiement (contribution fiscale) est aussi obligatoire. Ces caractéristiques des biens collectifs purs sont à peu près les mêmes dans tous les pays quel que soit le régime politique.

Section II - Les biens quasi-collectifs ou biens collectifs mixtes.

Cette catégorie de biens collectifs concerne les services d'**Education, de Santé, de Transport, d'Information**, etc. Ces biens sont dits quasi-collectifs parce qu'ils ne présentent pas toutes les caractéristiques des biens collectifs purs :

- ils peuvent être fournis aussi bien par le secteur public (école publique, hôpital public..) que par le secteur privé (école privée, clinique privée...) : ce qui n'est pas le cas pour des services tels que la Justice, la Police, etc.;
- ils peuvent être fractionnés, divisés pour être consommés ; le degré de fréquentation scolaire, est très variable d'un individu à l'autre, de l'école primaire à l'université; il en est de même pour le degré de consommation de services médicaux selon qu'on est malade ou en bonne santé, selon qu'on en a ou non les moyens, dans les cas où la médecine n'est pas gratuite; cette caractéristique se retrouve dans tous les pays.

En réalité, c'est dans certains pays seulement, les pays capitalistes, que l'on rencontre la structure de combinaison mixte (privée et publique) des biens collectifs. Mais dans les pays socialistes, les services d'éducation, de santé, sont entièrement fournis par l'Etat et gratuitement. De ce point de vue, ils apparaissent comme des biens collectifs purs. Toutefois même dans ce cas de prise en charge exclusive par l'Etat, et de gratuité, le volume de consommation ne sera pas le même pour tous les membres de la collectivité ; les personnes à la santé délicate auront toujours davantage recours aux services médicaux que les autres. De ce point de vue les services d'éducation, de santé, auront le statut de biens quasi collectifs même en pays socialiste.

Section III - **Les biens collectifs sous tutelle.**

Les biens collectifs sous tutelle traduisent l'ingérence de l'Etat dans la structure de consommation et même dans le mode de vie des citoyens en vertu d'une certaine mission de protection sociale. Il s'agira par exemple de la **vaccination obligatoire, de l'interdiction de stupéfiants, de la scolarisation obligatoire**, jusqu'à un certain âge...

Par ces mesures, l'Etat cherche à protéger les individus les uns contre les autres, à veiller sur la qualité de la vie. Et c'est bien la raison pour laquelle, devront aussi être considérées comme biens collectifs sous tutelle les dispositions prises dans certains pays et relatives au travail et à la protection de la nature.

En effet, il peut arriver qu'un Etat décrète le principe du travail obligatoire : qui ne travaille pas ne mange pas. Ce qui bien entendu ne peut avoir de sens que si l'Etat proclame parallèlement le principe du droit au travail pour chaque citoyen et en assure effectivement la garantie. Dans une telle situation, le chômage est exclu, ce qui atténue très sensiblement les phénomènes de délinquance juvénile et de banditisme.

Il en est de même pour ce qui est de l'effort public de protection de l'environnement ; lorsque l'Etat estime que le taux de pollution atmosphérique ne doit pas atteindre un certain degré et qu'une certaine superficie d'espace vert (parcs, forêts...) est nécessaire à chaque habitant.

Dans l'ensemble, l'Etat intervient donc pour rendre obligatoires certaines consommations et pour interdire d'autres consommations. On voit ainsi que toute étude sur la consommation doit nécessairement intégrer les biens collectifs au risque d'être incomplète. En effet, le niveau de consommation est souvent utilisé comme repère de niveau de vie dans un pays et les biens collectifs interviennent de manière substantielle dans la détermination du niveau de vie. Or le volume de biens collectifs fourni à la population est très variable selon les pays (surtout selon leur régime politique) mais malheureusement se prête mal à l'évaluation statistique. C'est la raison pour laquelle toute tentative de comparaison internationale de niveau de vie doit être effectuée avec beaucoup de précaution.

LECTURES

A) Textes généraux :

- D. ADAM : **Les réactions du consommateur devant le prix. Contribution aux études de comportement** - SEDES, Paris.
 - J.C. EICHER : **Consommation et épargne**, Sirey, Paris.
 - R. FERBER : **Théorie de la consommation** - Economica, Paris.
 - Pierre GEORGE : **Géographie de la consommation**. Que sais-je ? PUF, Paris.
 - G. KATONA : **Approche psychologique du consommateur**. (traduit de l'Américain, Payot, Paris.
 - G. KATONA : **La société de consommation de masse**. (traduit de l'américain - Hommes et Techniques, Paris.
 - Maurice LENGELLE : **La consommation** - Que sais-je ? PUF, Paris, 4ème éd.
 - Jacques MORRAUX : **Analyse et implications économiques des consommations collectives** - Biscayes Frères, Bordeaux.
- LA PENSÉE : Besoins et Consommation **La Pensée** Avril 1975, n° 180.
- André PLANCHON : **La saturation de la consommation**. Ed Mame, Paris.
 - Clio PRESVELOU : **Sociologie de la consommation familiale**. Vie ouvrière, Bruxelles.

B) Textes sur l'Afrique

- Alfredo DE SOUZA : **Fonctions de consommation dans les économies africaines**. Cujas, Paris.
- Oulimata GUEYE : **La consommation de boissons gazeuses**. ENSETP, Dakar.

LA CONSOMMATION

- Pierre VERNEUIL : **Les enquêtes sur la consommation et le niveau de vie en Afrique – Quelques orientations méthodologiques.**
INSEE – Paris.

CHAPITRE IV

L'INVESTISSEMENT

Avant de produire, il faut commencer par mettre en place un appareil de production. En faisant fonctionner l'appareil de production on produit. Cette opération doit être distinguée de l'opération de mise en place de l'appareil de production qu'on appelle **investissement**.

Cependant, l'opération portant sur l'appareil de production, n'est qu'un élément de ce que les économistes appellent investissement. Le champ de l'investissement est plus étendu, comme le montrera la première section portant sur la structure de l'investissement. Les autres sections traiteront des effets de l'investissement, du financement de l'investissement, des déterminants de l'investissement et de l'évaluation des projets.

Section I - La structure de l'investissement.

L'investissement concerne d'une manière générale les forces productives de l'économie ; lesquelles comportent une composante matérielle (les instruments de production) et une composante humaine (la force de travail).

L'investissement peut être donc structuré en investissement matériel ou corporel, et investissement sur l'homme, ou capital humain.

§ 1 - L'investissement matériel.

L'investissement matériel s'étend au capital physique qui peut être décomposé en capital fixe et capital circulant (comme l'avait proposé l'économiste britannique Adam Smith 1776 : **la Richesse des Nations**).

La comptabilité d'entreprise assimile l'investissement aux dépenses d'immobilisations (1), et en donne la définition suivante : utilisation d'une certaine somme d'argent à l'acquisition ou à la création de biens de toute nature, meubles ou immeubles, non pour être vendus ou transformés, mais pour être utilisés d'une manière durable comme instruments de travail.

Cette conception a été jugée trop restrictive par les économistes qui proposent le terme de **formation brute de capital fixe**. La f.b.c.f. comprend les immobilisations, mais aussi les constructions de logements effectuées par les ménages, en vue d'usage personnel ou de location.

(1) C'est cette conception que nous avons retenue dans la 1ère édition de cet ouvrage. Elle n'est pas conforme à la tradition universitaire, mais elle n'est pas très éloignée de la pratique des affaires : qui dit investissement, dit entreprise.

Toutefois dans la conception actuelle de l'économie politique, la f.b.c.f. n'est qu'un élément de l'investissement ; l'autre élément est constitué par le **capital circulant**, identifié aux **variations de stocks** dans les entreprises. Une entreprise cherche toujours à maintenir un certain niveau de stock par rapport à ses ventes, pour éviter le risque de rupture de stock. Seulement, ces stocks immobilisent de l'argent qui aurait pu avoir d'autres utilisations productives. Les augmentations physiques du niveau des stocks sont considérées comme des investissements.

L'investissement matériel est effectué selon deux modalités : investissement net et investissement de remplacement.

L'investissement net prend la forme d'un investissement :

- de création, pour une entreprise qui démarre ses activités ;
- de modernisation, pour une entreprise déjà existante qui vise à accroître le rendement de son appareil de production par l'exploitation du progrès technique ;
- d'extention, pour une entreprise déjà existante qui cherche à développer sa capacité de production pour faire face à une extension de son marché.

L'investissement de renouvellement est encore appelé **amortissement**. L'opération consiste à remplacer certaines machines par d'autres ; soit parce que les premières machines sont physiquement usées et sont devenues difficilement utilisables (pannes fréquentes, frais d'entretien élevés...) ; soit parce que les mêmes machines ne tiennent plus le coup du point de vue de la course technologique, victimes d'une « usure morale », même si elles sont encore physiquement utilisables. C'est le phénomène **d'obsolescence**. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle, les machines à calculer électroniques de poche tendent de plus en plus à remplacer les machines à calculer mécaniques pourtant réputées increvables.

D'une manière générale, l'investissement matériel n'est rien d'autre que la variation du stock de capital entre deux périodes de temps : Si K_1 est le stock de capital fin 1980 et K_2 le stock de capital fin 1989, il y a eu au cours de la période 1980 - 89, un flux additionnel d'investissement $I = K_2 - K_1 = \Delta K$

On obtient le volume de l'investissement net en soustrayant de l'investissement brut le montant des charges d'amortissement. Exactement comme dans le calcul de l'augmentation annuelle de la population d'un pays, on soustrait du nombre de naissances le nombre de décès.

En récapitulant, on peut dire que **l'investissement est constitué par l'addition nette apportée au stock existant d'équipement, de constructions et de stocks**. Ce qui implique un acte de création. L'investissement est ainsi distingué du **placement**, qui entraîne un simple transfert de propriété comme dans le cas d'achat de terrain, ou de titres de valeurs mobilières.

§ 2 - L'investissement en capital humain.

L'investissement est souvent assimilé aux seules dépenses d'immobilisations ; ce qui est regrettable, car procédant d'une conception trop restrictive. Il convient d'y inclure aussi certaines dépenses faites sur l'homme : les dépenses de **santé** et surtout **d'éducation**, compte tenu de leurs effets sur la quantité et la qualité de la force de travail à court, moyen et long terme. Elles contribuent au développement de ce qu'on appelle aujourd'hui le **capital humain**.

La contribution du capital humain à la croissance et au développement de l'économie a été ainsi mise en évidence : En faisant le rapport de l'investissement - immobilisation au revenu national, on obtient ce qu'on appelle **coefficient de capital**, soit $V = I/R$

Le coefficient de capital peut être calculé périodiquement pour un pays donné. Sur une certaine période de temps, on observe une tendance à la baisse du coefficient de capital. Ce qui signifie que l'augmentation du revenu national a été plus forte que celle de l'investissement – immobilisation qui est à l'origine des variations du revenu national ; la baisse du coefficient de capital signifie donc qu'une partie de l'augmentation du revenu national est imputable à un élément non matériel : c'est la contribution du capital humain, qui se manifeste par des gains de productivité importants dans l'économie(1).

Un économiste américain S. Fabricant a estimé qu'aux Etats-Unis de 1919 à 1957, la croissance du revenu national a été trois fois plus rapide que la croissance de l'investissement – immobilisation. Pousant plus loin l'analyse, un autre américain E. Denison a évalué l'effet de l'efficacité de l'enseignement à 23 % dans la croissance du revenu national aux Etats-Unis durant la période 1929 – 1957. Les mêmes études faites en URSS par des économistes soviétiques amènent à une

- (1) Une autre approche peut être utilisée pour mettre en évidence la contribution du capital humain : le recours à la fonction de production COBB DOUGLAS. $P = A \cdot K^a \cdot L^b$, $a + b = 1$

En l'écrivant sous sa forme logarithmique différenciée par rapport au temps, on fait apparaître la contribution de chaque facteur à la croissance du PNB.

$$\begin{aligned} dP/P &= A + a dK/K + (1 - a) dL/L \\ A &= dP/P - (a dK/K + 1 - a dL/L) \end{aligned}$$

A représente le facteur « résiduel », c'est à dire l'accroissement de la production qui n'est pas imputable aux facteurs de production traditionnels : le capital et le travail.

(Dans l'écriture de la fonction de production, P représente la production, K le capital, « a » l'élasticité de la production par rapport au travail, et A la constante d'ajustement).

évaluation de 30,3 % comme contribution de l'efficacité de l'enseignement à la croissance du revenu national dans le pays (2).

Section II - Les effets de l'investissement

L'investissement (dans toutes ses formes confondues) constitue le moteur des changements qui se produisent dans une économie. Les effets peuvent être lointains : ce sont alors des changements structurels, qualitatifs, qui modifient le paysage économique et véhiculent ainsi le **développement économique**. Les effets peuvent aussi être immédiats : ce sont les changements structurels, les changements conjoncturels affectant certaines grandeurs de l'économie comme le revenu national, la consommation, engendrant ainsi la **croissance économique**. Nous allons nous intéresser ici à ces effets du court terme.

Supposons un investissement additionnel dans l'économie, soit ΔI . Il va en résulter un accroissement du revenu national, soit ΔR ; mais dans quelle proportion ? Ecrivons : $\Delta R = \Delta I$. Mathématiquement, on pourrait encore écrire : $\Delta R = \Delta I \times k$, avec $k = 1$, en appelant k , **multiplicateur** ; ce qui sur le plan économique signifie que l'accroissement du revenu national est exactement égal à l'accroissement de l'investissement. En réalité le multiplicateur k est supérieur à 1. Autrement dit, l'accroissement du revenu national est supérieur à l'accroissement de l'investissement. Le multiplicateur s'écrit ainsi $k = \Delta R / \Delta I$.

- (2) - S. Fabricant : **Basic fact on productivity change**. (New York, 1959)
- E. Denison : **Why growth rates differ** (Washington - 1957) p. 298 - 317.
298 - 317.
- V. Toutchenko : **La Révolution scientifique et technique et la révolution dans l'enseignement**. Ed. Progrès - Moscou - 1975 - p. 67.

Nous savons que $R = P = C + I$ (on identifie ainsi le revenu national à la production, laquelle se décompose en biens de consommation C et biens d'investissement I).

Donc $R = C + I$, et $I = R - C$

$$\text{Par conséquent } k = \frac{\Delta R}{\Delta I} = \frac{\Delta R}{\Delta R - \Delta C}$$

En divisant le numérateur et le dénominateur par ΔR on obtient :

$$k = \frac{1}{1 - \Delta C / \Delta R}$$

$\Delta C / \Delta R$ n'est autre que la propension marginale à consommer. Ce qui permet d'écrire : $k = \frac{1}{1 - a}$

Ce qui montre que plus est grande la valeur de la propension marginale à consommer, plus est grande la valeur du multiplicateur. A la suite d'un investissement dans l'économie, il se forme une première génération de revenus (salaires payés aux travailleurs chargés du projet, commandes faites aux entreprises fournisseurs...). Pour que le multiplicateur puisse jouer, pour la création de générations successives de revenus, il faut que les dépenses d'investissement et de consommation portent pour l'essentiel sur des biens produits dans l'économie. Si les revenus de la première génération sont absorbés tout de suite par l'achat de biens importés, l'économie est sujette à des fuites qui bloquent le mécanisme du multiplicateur. C'est la raison pour laquelle **le multiplicateur est très peu opérationnel dans les pays sous développés** où l'essentiel des biens d'investissement et des biens de consommation sont importés..

Lorsque le multiplicateur fonctionne, nous avons le scénario : $\Delta I \rightarrow \Delta R$ dans un premier temps. Mais dans un second temps, l'augmentation du revenu national va entraîner une augmentation de la consommation. Si l'appareil de production était déjà

pleinement utilisé, pour satisfaire la consommation additionnelle, il faut de nouveaux investissements, d'où :

$\Delta I \rightarrow \Delta R \rightarrow \Delta C \rightarrow \Delta I$. C'est le **principe d'accélération**.

On détermine ainsi un coefficient d'accélération $b = \frac{\Delta I}{\Delta R}$

le coefficient d'accélération n'est rien d'autre que le coefficient de capital.

Nous avons ainsi dans l'économie la séquence :

$\Delta I \rightarrow \Delta R \rightarrow \Delta I \rightarrow \Delta R \dots$

Ce qui permet de suivre les variations du revenu national, c'est à dire le niveau de l'activité économique. Ce sont alors les valeurs du multiplicateur et de l'accélérateur qui permettent d'expliquer les **fluctuations** du niveau de l'activité économique :

- Lorsque le multiplicateur et l'accélérateur ont des valeurs élevées, l'économie connaît une phase **d'expansion**, c'est-à-dire accélération du rythme de croissance.
- Lorsque le multiplicateur et l'accélérateur ont des valeurs faibles, l'économie traverse une phase de **recession**, c'est-à-dire ralentissement du rythme de croissance.

Ces fluctuations affectent bien entendu le niveau de l'emploi. C'est ainsi que le taux de chômage (pourcentage inemployé de la population active) augmente avec la recession économique.

Section III - Le financement de l'investissement : l'épargne.

Nous avons vu que l'investissement est à l'origine de la croissance et du développement. La croissance et le développement

étant des objectifs recherchés, comment se fait-il que l'investissement n'atteigne pas en tout temps et en tout lieu le niveau souhaité ? C'est parce qu'il se pose une contrainte : celle du financement.

Comment est financé l'investissement ? Pour répondre à cette question, il convient de revenir à l'analyse de la production et du revenu national. En termes physiques, le volume de production disponible dans une économie comprend : des biens de consommation finale, et des biens de production encore appelés biens d'investissement : il ne sont pas destinés à la consommation finale (comme le ciment ou les machines par exemple).

Ce qui permet d'écrire : (1) $P = C + I$
P pour la production, C pour les biens de consommation, I pour les biens d'investissement.

Considérons le revenu national comme l'expression monétaire de la production (en faisant abstraction des relations avec l'extérieur) ; le revenu national est dépensé à acheter les biens de consommation, mais pas intégralement. La partie non dépensée constitue l'épargne. Le revenu national se décompose donc entre la consommation et l'épargne.

(2) $R = C + S$
R est le revenu national, C la consommation, S l'épargne.

En écrivant l'égalité de la production et du revenu national, on obtient : $C + I = C + S$; d'où $I = S$;

Cette égalité entre l'investissement et l'épargne montre simplement qu'au niveau de l'ensemble de l'économie, c'est l'épargne qui finance l'investissement.

L'INVESTISSEMENT

Dans la pratique des affaires, une entreprise qui procède à un investissement commence par réunir des fonds propres, c'est-à-dire une épargne propre ; ce qui constitue l'**autofinancement**; lorsque cette **capacité de financement** de l'entreprise est insuffisante par rapport au **besoin de financement** que constitue l'investissement (cas fréquent), la différence est comblée par recours à l'emprunt . Seulement les fonds empruntés (à l'intérieur du pays ou à l'extérieur du pays) constituent l'épargne des autres.

Nous venons de voir que l'épargne est une composante du revenu national. Cela permet de dégager les notions de propension moyenne à épargner et propension marginale à épargner : **la propension moyenne à épargner** est la part épargnée du revenu; c'est-à-dire la part non consommée du revenu : on peut donc écrire :

$$\begin{aligned} S &= s \times R, & S &= \text{épargne} \\ & & R &= \text{revenu national} \\ & & s &= \text{propension moyenne à épargner.} \end{aligned}$$

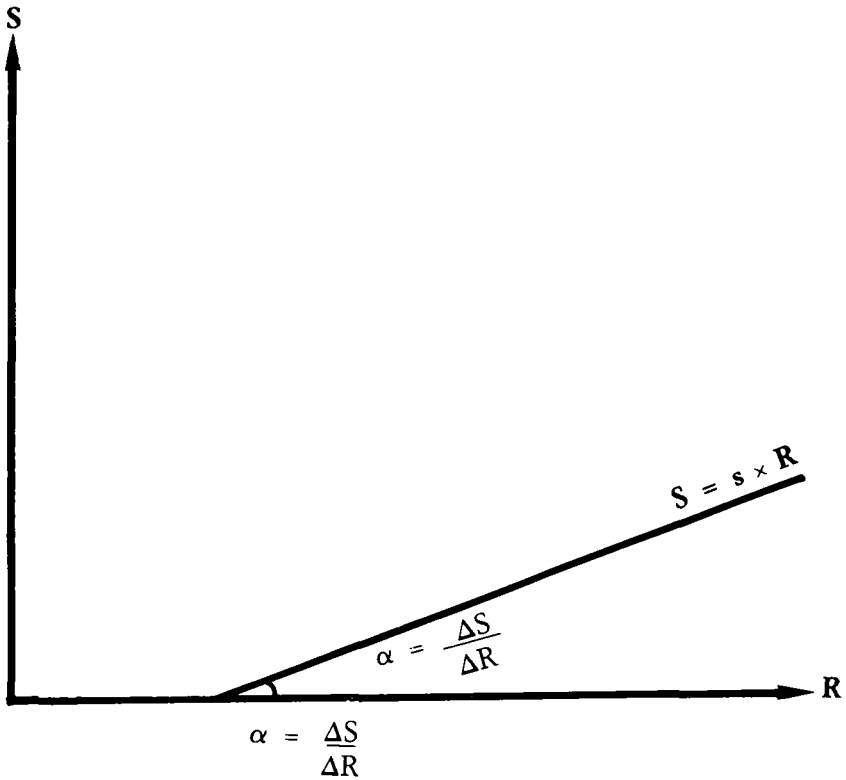
On voit que la propension moyenne à épargner est obtenue à partir de la propension moyenne à consommer, la somme des deux étant égale à l'unité.

$$s + c = 1. \quad \text{d'où } s = 1 - c$$

la propension marginale à épargner est obtenue en faisant le rapport de l'augmentation de l'épargne à l'augmentation du revenu.

$$\text{pms} = \frac{\Delta S}{\Delta R}$$

La courbe de l'épargne se présente ainsi :



Ce qui montre que l'épargne est fonction directe et croissante du revenu, et que l'épargne ne commence qu'à partir d'un certain montant de revenu.

Dans les pays sous-développés, le volume de l'épargne domestique est très faible, pour un certain nombre de raisons :

- (1) la faiblesse du revenu par tête ;
- (2) la très forte inégalité dans la répartition du revenu national ;

L'INVESTISSEMENT

- (3) les titulaires de revenus élevés préfèrent généralement à l'épargne sur le plan national, les dépenses de luxe, de prestige, et le placement de leurs capitaux à l'extérieur du pays : pour des raisons de sécurité, mais aussi parce que la rémunération de l'épargne est plus forte dans les banques des pays développés;
- (4) en milieu urbain, l'effet de démonstration pousse à des excès de consommation de loisirs les titulaires de revenus moyens. ce qui ne laisse aucune place à l'épargne ;
- (5) dans les régions fortement islamisées, des personnes respectueuses de l'interdiction coranique du taux d'intérêt (riba) s'abstiennent de placer leurs revenus dans les banques traditionnelles de type occidental ;
- (6) l'absence de la part des Pouvoirs Publics de politique de mobilisation d'une épargne populaire : par exemple, lancement périodique de grands emprunts nationaux pour financer des investissements publics productifs (à l'exemple des emprunts de la Société Nationale des Chemins de fer français, ou de l'Electricité de France...)

Sèction IV – Déterminants de l'investissement et évaluation des projets.

Quels sont les facteurs qui déterminent l'acte d'investissement ? Autrement dit, quelles sont les occasions d'investir pour une entreprise disposant de capitaux ?

La réponse à cette question permet de mettre en évidence deux types d'investissement : l'investissement autonome et l'investissement induit.

L'investissement **autonome** est l'investissement déterminé par des facteurs exogènes (c'est-à-dire que l'entreprise ne peut ni maîtriser, ni évaluer) : comme de nouvelles découvertes techniques,

la concurrence. Pour ce type d'investissement, l'entreprise a un comportement passif d'adaptation ; c'est sa survie même qui est en jeu.

L'investissement **induit** est l'investissement déterminé par un facteur endogène : l'étude préalable de marché à laquelle se livre l'entreprise avant d'investir. L'étude de marché analyse des facteurs comme l'accroissement de la population, l'accroissement du revenu national, les prévisions d'accroissement de la consommation , etc.

L'entreprise ne maîtrise pas ces facteurs, mais elle peut se faire une idée de leur évolution, d'autant plus qu'ils sont quantifiables. C'est en cela qu'on les considère comme endogènes. C'est l'investissement induit qui est lié au principe d'accélération.

L'investissement total réalisé dans une entreprise comprend ainsi trois composantes : l'amortissement, l'investissement autonome, l'investissement induit.

L'investissement est généralement motivé par la recherche de profit ; c'est ce qui explique que les projets d'investissements fassent l'objet d'études de rentabilité. Pour les économistes, l'investissement repose sur la confrontation entre le taux d'intérêt (constituant le coût à supporter sur les capitaux empruntés) et l'efficacité marginale du capital (le profit escompté de l'investissement).

Les praticiens utilisent des méthodes plus précises, mais qui se réfèrent toutes au calcul économique coût - avantage :

§ 1 – La méthode du taux moyen de rentabilité :

Elle met en rapport le profit annuel moyen et le montant d'investissement.

L'INVESTISSEMENT

$$r = \frac{B}{K} \quad , \quad B = \sum_1^n B_i$$

B_i = bénéfice annuel

K = capital investi

B = bénéfice annuel moyen.

n = nombre d'années.

Cette méthode présente l'avantage de la simplicité, mais avec l'inconvénient de ne faire aucune place à la notion de temps : ainsi le bénéfice de la première année est considéré de la même façon que le bénéfice de la dernière année. Or en valeur réelle, la différence peut être importante.

§ 2 – La méthode du délai de récupération du capital .

Comme le nom l'indique, cette méthode permet de calculer le nombre d'années nécessaire pour la récupération intégrale du capital investi. On fait le rapport du montant de capital investi au montant moyen des recettes annuelles. Si par exemple, le montant initial d'investissement est de 160 millions F, si les recettes annuelles se présentent ainsi successivement : 40 millions F, puis 60 millions F, puis 60 millions, le délai de récupération du capital aura été de 3 ans.

La méthode présente deux inconvénients : elle laisse de côté les recettes qui surviennent après; elle ne tient pas compte du temps.

Les premières méthodes présentent ainsi le même inconvénient : Un montant d'investissement à la période t est confronté avec des montants de bénéfices à des périodes t_1, t_2, \dots, t_n . Ce qui n'est pas acceptable sur le plan du raisonnement économique et financier.

§ 3 – Les méthodes d'actualisation .

Ici on fait intervenir le temps qui a une valeur qu'il faut intégrer. L'**actualisation** est la méthode inverse de l'escompte; avec l'escompte on ramène une valeur présente VP à sa valeur future VF :

$$VF = VP (1 + r)^n$$

$$\text{Soit } 110 = 100 \left(1 + \frac{10}{100}\right)^n = 1$$

avec n pour le nombre d'années et r le taux d'intérêt (ou d'escompte). Ainsi pour le terme d'une seule année, au taux de 10 %, nous aurons : 100 F aujourd'hui = 110 F l'année prochaine.

Avec l'actualisation, on ramène une valeur future à sa valeur présente :

A partir de l'égalité : $VF = VP (1 + r)^n$, il est aisé de déterminer la valeur présente VP à partir de la valeur future VF.

$$VP = \frac{VF}{(1 + r)^n}$$

$$\text{Avec l'exemple précédant, nous aurons : } 100 = \frac{110}{\left(1 + \frac{10}{100}\right)^1}$$

L'intérêt de la méthode est de ramener chaque montant de bénéfice annuel à sa valeur présente ; ce qui permet de faire une comparaison correcte avec le montant actuel des dépenses d'investissement. Deux méthodes d'actualisation sont généralement utilisées :

A) La méthode du taux interne de rentabilité .

Ici on va calculer un taux d'actualisation que l'on va comparer avec un taux de rentabilité de référence : le projet d'investissement est seulement retenu si le taux calculé est supérieur au taux de référence :

On effectue le calcul en égalisant le montant actuel des dépenses d'investissement, à la somme des montants actualisés des bénéfices.

$$K = \frac{B_1}{(1+r)} + \frac{B_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{B_n}{(1+r)^n}$$

B) La méthode de la valeur actualisée nette .

Le raisonnement ici est le suivant : le projet est retenu si la valeur actualisée des bénéfices est supérieure à la valeur actuelle des dépenses d'investissement.

Avec ces deux méthodes, on suppose que le montant de l'investissement est étalé sur un certain nombre d'années : d'où la nécessité de ramener les dépenses successives annuelles d'investissement à leur valeur présente.

Lorsque l'investissement est effectué intégralement en une fois on peut utiliser une troisième méthode :

C) La méthode de l'indice de rentabilité .

C'est le rapport de la valeur actualisée des bénéfices, au capital investi ; c'est donc la méthode du taux moyen de rentabilité compte tenu du temps.

LECTURES

- J. BESSE, Y. LEQUIN, J.C. TESTON : **Le choix des investissements.**
Publi Union - Paris -
- G. DAVID GUIRIN : **L'investissement**
(Traduit de l'Américain - Dunod - Paris.
- Pierre DUHARCOURT : **La fonction d'investissement** - Sirey - Paris.
- Alain GREMILLET : **Sélection et contrôle des investissements..**
Ed. D'organisation - Paris.
- R. HELINE, O. POUPART - LAFARGE : **Principes et techniques des investissements.** Delams,
Paris.
- Pierre MASSE : **Les choix des investissements - Critères et Méthodes**
Dunod, Paris.
- G. NGANGO : **Les investissements d'origine extérieure en Afrique noire francophone.** (Présence Africaine -
- Félix ROSENFELD : **Techniques d'analyse et d'évaluation des projets**
PUF, Paris.

CHAPITRE V

LA MONNAIE ET LE CREDIT

L'investissement, la production, la consommation, sont des opérations économiques. La réalisation de ces opérations dans les économies modernes s'accomplit grâce à l'existence d'instruments appropriés : la monnaie et le crédit.

Un premier sous-chapitre portera sur la présentation technique des problèmes de monnaie et de crédit. Un second sous-chapitre sera consacré aux problèmes de la monnaie et du crédit en Afrique.

Sous-chapitre I – Présentation technique des problèmes de monnaie
et de crédit

Section I – **La monnaie.**

La production sert en principe à satisfaire des besoins. Cependant, la satisfaction des besoins par le biais de la production ne s'est pas toujours effectuée de la même manière. De ce point de vue, on peut distinguer au moins deux types d'économie : l'économie naturelle et l'économie marchande.

L'économie naturelle est caractérisée par l'existence de petits producteurs qui produisent en petites quantités pour satisfaire directement leurs besoins (auto consommation). Les domaines d'activité concernés par ce type d'économie sont généralement l'agriculture et l'artisanat. Mais comme un seul individu ne peut pas tout faire, il s'instaure une certaine division sociale du travail qui est à la base d'échange de produits différents; les échanges sont limités et se font sous forme de troc, c'est-à-dire de produit à produit (échange de volaille contre des chaussures par exemple). Dans ce cas, le produit passe du producteur au consommateur sans intermédiaire : producteur → consommateur .

L'économie marchande est caractérisée par l'existence d'un marché qui s'intercale entre les producteurs et les consommateurs. On produit pour le marché, on s'approvisionne sur le marché; les échanges sont très développés et s'effectuent par l'intermédiaire de la **monnaie**.

producteur – marché – consommateur

L'économie marchande qui est prédominante à l'heure actuelle peut régir chacun des trois grands secteurs de l'économie (primaire, secondaire, tertiaire). Les biens commercialisés sur le marché sont appelés **marchandises**.

Le concept d'économie marchande sert donc à désigner une économie dans laquelle la monnaie est largement utilisée. La monnaie est un bien, mais un bien particulier puisqu'elle permet d'acquérir tous les autres biens commercialisés. La monnaie remplit des fonctions diverses, se présente sous des formes diverses selon sa source d'émission.

§ 1 – Les fonctions de la monnaie.

A) La monnaie est d'abord un **moyen d'échange** (1). Certes l'échange peut toujours s'effectuer de produit à produit; mais dans un tel système de troc, les échanges ont un caractère personnalisé et un volume limité; il faut nécessairement que se rencontrent deux individus dont chacun possède un produit désiré par l'autre. La monnaie apparaît alors comme un moyen commode de faciliter et de développer les échanges sur une base impersonnelle qui est le marché.

Si on ne conçoit la monnaie que comme moyen d'échange, ce sont alors en réalité des produits qui s'échangent contre des produits dans toute transaction commerciale. La monnaie se présente alors comme un simple voile.

B) La monnaie est une **unité de compte**. Elle est l'étalon de mesure de la valeur de tous les biens et services. Les prix en monnaie indiquent le taux d'équivalence des différents biens. Le prix n'est rien d'autre que le nom monétaire de la valeur. Si un fauteuil coûte 10 000 frs et une chaise 2 000 frs, on peut dire que 5 chaises s'échangeront contre un fauteuil. Ainsi, si la monnaie

(1) La fonction d'échange de la monnaie peut être dissociée en sous fonctions : moyen de circulation ; moyen de paiement.

existe c'est parce que des produits différents sont mesurables les uns par rapport aux autres sur une base commune qui n'est pas monétaire; cette base ne peut être que la quantité de travail contenue dans chaque produit. Dans l'exemple précédent, il a fallu 5 fois plus de temps de travail pour fabriquer un fauteuil que pour fabriquer une chaise.

- C) La monnaie **réserve de valeur**. La monnaie est une réserve de valeur car elle peut être détenue par devers soit pour être dépensée à n'importe quel moment; une certaine somme d'argent renferme toujours un certain pouvoir d'achat. Lorsque la monnaie est indéfiniment conservée sans être dépensée, on dit qu'elle est **thésaurisée**. La thésaurisation est différente de l'épargne qui, elle, est destinée à l'investissement.

§ 2 – Les formes de monnaie : la masse monétaire.

La monnaie existe au moins depuis l'Antiquité gréco-romaine, mais au cours du temps, elle n'a pas toujours revêtu les mêmes formes. Jusqu'au 17^e siècle, la monnaie a existé sous forme métallique en pièces d'or et d'argent. Le papier monnaie fait son apparition en Angleterre à la fin du 17^e siècle (1694).

Actuellement la monnaie se présente sous des formes diverses qui dans une économie constituent la **masse monétaire** qui comprend les pièces métalliques, le papier monnaie, les dépôts dans les banques commerciales.

- A) Les pièces métalliques appelées monnaies divisionnaires.

Ce sont les pièces de 1 à 100 francs (dans les pays africains qui utilisent le franc). Leur montant n'excède pas 5% de l'ensemble de la masse monétaire en général.

Les pièces métalliques ne sont pas à confondre avec la monnaie métallique (or et argent) qui a existé jusqu'au 19^e siècle.

B) Le papier monnaie.

Il est créé dans chaque pays par l'**institut d'émission** ou **banque centrale**. Son origine remonte à la fin du 17^e siècle en Angleterre. Jusqu'en 1933 l'émission de papier monnaie a été entièrement gagée sur l'or. N'importe quel détenteur de papier-monnaie pouvait se faire rembourser en or; le papier-monnaie était convertible en or. C'était le régime de l'**étalon or**. L'étalon or n'existe plus depuis 1933. Autrement dit, le papier monnaie n'est plus convertible en or et son émission n'est plus gagée sur l'or. On l'accepte parce que les Autorités en ont décidé ainsi, et aussi parce que le public a confiance, ce qui justifie l'appellation de **monnaie fiduciaire** (du latin, *fiducia* = confiance; ce qui s'étend aussi aux monnaies divisionnaires). Toutefois l'émission libre de monnaie par la **banque centrale** est loin d'être anarchique; elle est soumise à des contraintes économiques rigoureuses. Comme nous l'avons vu plus haut, la monnaie n'a pas d'autre valeur que celle que lui confèrent les marchandises qu'elle permet d'acquérir. L'émission de monnaie est donc tenue de suivre le niveau de l'activité économique.

C) Les dépôts à vue et les dépôts à terme dans les banques commerciales.

Il s'agit des **banques de dépôt** ou **banques commerciales**. Les dépôts à vue dans ces banques se matérialisent au niveau des particuliers par la disposition d'un carnet de chèques. Le chèque en tant que moyen de paiement est une forme de monnaie dite **scripturale** (1).

(1) Dans les banques, les particuliers disposent de comptes-chèques et, les sociétés de comptes-courants.

L'ensemble représenté par les pièces métalliques, le papier monnaie, et les dépôts à vue constitue les **disponibilités monétaires**, ou encore la masse monétaire au sens strict. En effet on peut avoir une conception étendue de la masse monétaire en y incluant ce qu'on appelle les **disponibilités quasi monétaires**. La **quasi monnaie** est représentée par les dépôts à terme comme les comptes bloqués et les comptes d'épargne; un titulaire de compte à terme peut toujours y prélever de la monnaie liquide (ce en quoi c'est de la monnaie), mais ne peut pas à cet effet disposer d'un carnet de chèques pour effectuer des paiements (ce en quoi ce n'est pas la monnaie).

Part de la monnaie fiduciaire dans la masse monétaire globale en % :		
	31 - 12 - 1956	31 - 12 - 1977
Haute Volta	72	48
R.C.A.	64	61
Côte d'Ivoire	30	26
Niger	39	46
Gabon	45	24
Cameroun	56	39
France	36	23
U.S.A.	22	14

Source : B. VINAY : **Zone franc et coopération monétaire**, 1980, p. 31

§ 3 - **Le système bancaire et l'offre de monnaie.**

La banque est une entreprise dont l'activité consiste à recevoir des fonds qu'elle utilise pour son propre compte ou pour le compte d'autrui, en opérations de crédit ou de placement.

Le système bancaire comprend la banque centrale au sommet et les banques commerciales à la base. La banque centrale est actuelle-

ment dans tous les pays un établissement public qui peut appartenir à un Etat, comme la Banque Centrale de Mauritanie. La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest appartient à sept Etats (Côte d'Ivoire, Bénin, Burkina Faso, Mali, Niger, Sénégal, Togo) regroupés dans l'Union Monétaire Ouest-africaine (UMOA). La banque centrale émet la monnaie et oriente toute l'activité monétaire.

Le bilan d'une banque centrale se présente comme suit. Au passif (qui indique l'origine des ressources) on trouve les éléments suivants :

- Ressources propres :
 - Capital social,
 - Réserves,
 - Provisions et bénéfiques ;
- Billets en circulation ;
- Dépôts obligatoires des banques commerciales ;
- Dépôts du Trésor (c'est-à-dire de l'Etat).

A l'actif (qui indique l'utilisation faite des ressources), on trouve :

- Immobilisations (y compris les prises de participation) ;
- Avoirs extérieurs : or et devises ;
- Crédits à l'économie.

L'émission de monnaie n'est plus gagée sur l'or : elle est fonction du niveau de l'activité économique. Cependant dans tous les pays, l'unité de monnaie émise est définie par rapport à un certain poids d'or. Autrement dit, chaque monnaie a une parité-or. Celle-ci n'est jamais fixe : elle est sujette à des modifications périodiques décidées par le gouvernement : lorsque la parité-or est abaissée, on dit que la monnaie est **dévaluée**. Lorsque la parité-or est relevée, on dit que la monnaie est **réévaluée**. Dans la pratique les opérations de dévaluation sont plus fréquentes que les opérations de réévaluation.

Les banques commerciales peuvent être selon les pays, des établissements à statut public, privé ou mixte. Ce sont elles qui sont en contact direct avec le public, dont elles détiennent les épargnes : comptes-chèques (dépôts à vue) et comptes-épargne (dépôts à terme) pour les particuliers, comptes courants pour les entreprises sociétés morales.

Une banque commerciale n'est rien d'autre qu'une affaire commerciale : elle fournit des services à ses clients moyennant rémunération; elle procède à des placements et investissements, ce qui lui permet de payer ses employés et de faire des bénéfices pour ses propriétaires. Les premières banques commerciales qui ont existé opéraient un peu comme des consignes à bagages : elles détenaient par devers elles le même montant d'argent reçu de leurs clients, de façon à pouvoir faire face à tout moment à un retrait massif; mais l'expérience a montré que les clients ne se présentaient jamais tous ensemble pour retirer leurs dépôts : des opérations de retrait et de dépôt ont lieu simultanément chaque jour. C'est ce qui a amené les banques à s'écarter du comportement d'une simple consigne à bagages : c'est-à-dire ne conserver par devers elles qu'une faible proportion des dépôts et faire « travailler » le reste par des opérations de prêts et investissements.

Il semble qu'une banque puisse conserver comme réserves en caisse 2% seulement de l'ensemble de ses dépôts sans que sa sécurité soit menacée. Mais dans la pratique, la banque centrale intervient pour imposer aux banques commerciales un taux de réserve légale obligatoire nettement supérieur : de l'ordre de 20%; ceci à des fins de sécurité supplémentaire, mais aussi pour pouvoir contrôler l'évolution de la masse monétaire. Ces réserves sont déposées auprès de la banque centrale sans rémunération.

C'est grâce à cette possibilité de mettre près de 80% de leurs dépôts dans l'économie, que **les banques commerciales peuvent créer de la**

monnaie (1). Il faut préciser qu'il s'agit uniquement de création de monnaie scripturale, et que cela n'aurait pas été possible si les banques commerciales étaient tenues de conserver en caisse l'intégralité de leurs dépôts.

Voici comment fonctionne le mécanisme.

— Supposons au départ, qu'un particulier M. Wilou dépose une somme de 10 Millions de F en espèces, à la BICIS. En contrepartie, non seulement il peut effectuer des retraits sur son compte, mais il dispose d'un carnet de chèques lui permettant d'effectuer des paiements, tout ceci jusqu'à concurrence de 10 M. Le dépôt en espèces aurait eu une contrepartie en monnaie scripturale d'un montant équivalent, si la BICIS était tenue de garder en caisse l'intégralité du dépôt. Seulement la BICIS n'en garde en caisse que 20%, tout en permettant à Monsieur Wilou de disposer de 10 M en monnaie scripturale. Il y a eu donc une **première création de monnaie d'un montant de 10 M.** qui s'ajoute à la circulation monétaire.

— Les 80% restants du dépôt vont être utilisés par la BICIS pour des opérations de crédit ou de placement. Supposons qu'il s'agisse de placement : la BICIS achète un paquet de bons du Trésor (2) d'un montant de 8 M à M. Dine; celui-ci reçoit de la BICIS un chèque d'un montant de 8 M qu'il dépose à son compte auprès de la BIAO. Dans la mesure où M. Dine dispose de 8 M dont il ne disposait pas auparavant, il y a eu une **seconde création de monnaie d'un montant**

(1) Ce qui n'est pas le cas pour les **établissements financiers** : ils interviennent dans le domaine du crédit pour l'acquisition de biens durables : voitures, électroménager, etc.

(2) Nous verrons plus loin, dans la section consacrée au crédit, ce qu'est un bon du Trésor.

de 8 M. qui s'ajoute à la circulation monétaire. C'est comme si la BICIS. avait émis cette somme en monnaie scripturale en contrepartie du titre qu'il détient en réserve.

— La BIAO ne conserve que 20% du dépôt, soit 1,6 M. Supposons qu'il prête les 6,4 M. à M. Fil en créditant son compte BIAO d'un montant équivalent. Monsieur Fil dispose maintenant d'une somme d'argent dont il ne disposait pas auparavant : **Il y a eu donc une troisième création de monnaie d'un montant de 6,4 M.** qui s'ajoute à la circulation monétaire.

— Monsieur Fil utilise ce prêt pour acheter du matériel d'équipement à Monsieur Oudif : il lui remet ainsi un chèque d'un montant de 6,4 M que Monsieur Oudif dépose à son compte USB. Cette banque garde en caisse 1,28 M et prête le reste, soit 5,12 M. à Monsieur Da, en créditant son compte. **Il y a donc eu création de monnaie d'un montant de 5,12 M. qui s'ajoute à la circulation monétaire.** D'autres opérations de prêt et de placement seront générées par cette somme et ainsi de suite...

Dans l'ensemble, la création de monnaie a bel et bien eu lieu : Monsieur Wilou dispose toujours d'un avoir de 10 M. dans son compte BICIS. M. Dine dispose d'un avoir de 6,4 M dans son compte USB; M. Da dispose d'un avoir de 5,12 M dans son compte USB...

Au bout du compte, on peut faire :

- le total de la création de monnaie :
 $10\text{ M} + 8\text{ M} + 6,4\text{ M} + 5,12 + \dots$ ce qui fera 50 M.
- le total des sommes gardées en réserve légale :
 $2\text{ M} + 1,6\text{ M} + 1,28\text{ M} + 1,02\text{ M} + \dots$ ce qui fera 10 M.

Donc le dépôt initial de 10 M aura été maintenu intégralement en réserve (légale) non pas par une banque, mais par l'ensemble du système bancaire. En contrepartie, ce système bancaire dans son ensemble a augmenté la circulation monétaire d'un montant de 50 M.

Deux précisions sont nécessaires pour mieux comprendre le processus.

– Cette augmentation de la circulation monétaire n'a été possible que grâce au système du crédit.

– Cette augmentation de la circulation monétaire n'a pas été (dans les exemples choisis ici) synonyme de création de richesse.

En fait c'est le crédit qui s'est trouvé multiplié de 10 à 50. **La valeur du multiplicateur de crédit est égale à l'inverse du coefficient de réserve légale.** Dans les exemples ci-dessus, la réserve légale est de 20%, soit $1/5$; le multiplicateur de crédit (ou de dépôt) est donc égal à 5.

La valeur de ce multiplicateur peut être diminuée par des « fuites » : comme lorsque les banques détiennent des réserves excessives au delà du coefficient légal, ou bien si une partie du montant des dépôts quitte le pays.

Section II – Le crédit.

Le rôle du système bancaire est de financer l'activité économique par la création de monnaie et l'organisation du crédit.

§ 1 – Les instruments de crédit.

Nous limiterons ici les instruments de crédit aux seuls effets de commerce. L'effet de commerce n'est rien d'autre qu'une reconnaissance de dette. Il existe des effets privés et des effets publics.

A – Les effets privés.

a) Le billet à ordre.

C'est une reconnaissance de dette que signe par exemple un com-

merçant détaillant qui achète à crédit auprès d'un grossiste : il s'engage à l'échéance à payer le montant dû à son fournisseur ou à l'ordre de celui-ci. Ce qui signifie que le grossiste peut attendre l'échéance pour se faire payer, ou bien transmettre le billet à un tiers en l'endossant. Cette tierce personne a en fait acheté le billet à ordre au grossiste et se fera payer à l'échéance par le détaillant.

b) La lettre de change.

Lorsque le commerçant détaillant doit une facture à un grossiste qui lui-même doit une facture à un fabricant industriel, la lettre de change peut être utilisée pour le règlement : le grossiste fait signer au détaillant un ordre de payer au bénéfice de l'industriel. La lettre de change peut circuler par endossement d'une personne à l'autre.

c) Le warrant.

« warrant » est un terme anglais qui signifie en français : garantie. C'est de garantie qu'il s'agit en effet dans ce cas : un grossiste importateur peut laisser ses marchandises en entrepôt, moyennant quoi, il lui est remis un récépissé (qui est un titre de propriété sur les marchandises) et un warrant. Il peut, lorsqu'il sollicite un prêt, remettre le warrant en gage à son bailleur de fonds. Le warrant peut ainsi circuler par endossement. Le dernier possesseur du warrant peut se faire payer par le grossiste. En cas de défaillance de celui-ci, les marchandises seront vendues pour qu'il soit remboursé.

d) Le bon de caisse.

Le bon de caisse est un titre émis généralement par une banque commerciale pour constater un prêt consenti à la banque par un particulier (l'échange minimum est de six mois).

B – Les effets publics.

a) Les bons du Trésor.

le bon du trésor constate un prêt consenti par un agent économique quelconque au Trésor (qui est le caissier de l'Etat). Il s'apparente ainsi au bon de caisse. Les bons du trésor peuvent être souscrits auprès des guichets du Trésor, des bureaux de poste, des caisses d'épargne des banques.

b) Les obligations cautionnées.

Un commerçant peut se voir accorder par l'Etat un délai de 1 mois à 4 mois pour le paiement de ses impôts indirects : la taxe sur le chiffre d'affaires (qui est un impôt mensuel), les droits de douane dans le cas d'importation. A cet effet, il signe au bénéfice du Trésor public un billet à ordre qui doit être garanti par exemple par une banque. C'est l'obligation cautionnée.

Les différents effets privés et publics peuvent être utilisés par les opérateurs économiques avant leur échéance pour obtenir des prêts auprès des banques. Il s'agit généralement d'effets à trois mois d'échéance. Un commerçant peut par exemple s'adresser à une banque commerciale pour un prêt d'un montant de 10 Millions de francs. Pour cela, il dépose auprès de la banque des effets de commerce d'un montant équivalent. La banque lui remettra seulement 9 500 000 F si par exemple le taux d'intérêt (taux d'escompte) est de 5%. L'opération elle-même est appelée **escompte**.

La banque peut attendre l'échéance pour se faire payer par le débiteur initial (le tiré). Mais il peut arriver qu'à un moment donné elle ait besoin de monnaie liquide dans l'immédiat; elle peut alors présenter une partie de ses effets de commerce au **réescompte** auprès de la banque centrale. Celle-ci perçoit une rémunération, le **taux de réescompte**, nécessairement inférieur au taux d'escompte. C'est le niveau du taux de réescompte qui détermine celui du taux d'escompte.

§ 2 – Les types de crédit.

Il existe une variété de crédits. On les classe généralement selon deux critères : la durée et la nature de l'opération à financer. En fait, la durée du crédit est toujours liée à la nature de l'opération qu'il finance, conformément à une règle stricte de gestion financière : le **délai d'exigibilité d'une dette doit correspondre au degré de liquidité de l'actif qu'elle a servi à acquérir**. Ainsi, il ne peut pas être question d'utiliser un crédit remboursable sur un an, pour installer une usine qui ne commence à fonctionner qu'au bout de trois ans.

Nous serons amenés à distinguer trois types de crédit : crédit à très court terme, ou crédit marché monétaire, crédit à court terme ou crédit de fonctionnement, crédit à moyen et long terme ou crédit d'investissement.

A – Le crédit à très court terme ou crédit « marché monétaire » .

C'est un crédit au jour le jour, qui fonctionne exclusivement entre les banques commerciales par l'entremise de la banque centrale. Les prêteurs sont les banques commerciales qui en fin d'après-midi disposent d'excédents de trésorerie qu'elles déposent moyennant rémunération auprès de la banque centrale.

Celle-ci les donne **en pension** avec versement d'intérêts aux emprunteurs, qui sont les banques commerciales qui ont des besoins immédiats de trésorerie.

Le marché monétaire existe dans les pays de l'UMOA depuis le 1^{er} juillet 1975. Les dépôts sont rémunérés au taux de 7% et les emprunts sont soumis à intérêt au taux de 7,125%. Chaque banque commerciale dispose auprès de la BCEAO d'un compte Marché Monétaire qui est crédité en cas de dépôt, et débité en cas d'emprunt. La BCEAO accorde ainsi aux uns des avances sur les excédents des autres. Les avances sont renouvelables et sont garanties par le **dépôt d'effets**

de commerce. Le montant des avances consenties ne peut être supérieur à 90% du montant de la valeur des effets déposés. Ces effets doivent avoir un montant minimum de 1 million de francs CFA. Les avances sont consenties pour un jour et sont remboursées impérativement le jour suivant. Les opérations se tiennent chaque jour en fin d'après-midi lors de séances entre représentants de la BCEAO et représentants des banques commerciales.

Le marché monétaire a été créé dans le cadre de l'UMOA pour empêcher le placement à l'étranger, des excédents de trésorerie des banques; sur le marché monétaire français par exemple, comme cela se faisait auparavant. Dans la mesure où les banques peuvent dorénavant satisfaire au jour le jour leurs besoins de liquidités, l'opération de réescompte d'effets de commerce par la BCEAO a été supprimée; ce qui est normal, puisque par le réescompte, la banque centrale faisait face aux besoins de liquidité des banques commerciales, lesquels sont relativement modestes, comparés à ceux des banques des pays développés (en France, le marché monétaire coexiste avec le réescompte par la banque centrale).

B – Le crédit à court terme, ou crédit de fonctionnement.

Le crédit à court terme a une durée d'échéance de deux ans au maximum. Il comprend plusieurs catégories.

le crédit permettant de retarder un décaissement.

Lorsqu'une entreprise dispose de créance sûre et constatée sur l'Etat, ou bien sur l'Etranger (vente pour lesquelles les marchandises ont franchi le territoire douanier national), elle peut disposer de ce type de crédit.

Le crédit accordé par la banque se réduit ici à une garantie; du point de vue bancaire, il s'agit de crédit puisque la banque s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur. Ce type de crédit concerne les obligations cautionnées : Ainsi le commerçant peut ne pas payer dans l'immédiat ses impôts indirects (taxes sur le chiffre d'affaires, droits à l'importation).

- Le crédit de préfinancement.

Lorsqu'une entreprise a gagné un marché public (entreprise de travaux publics pour la construction de bâtiments scolaires par exemple), elle peut pour démarrer ses travaux disposer de crédit de préfinancement auprès d'une banque.

- Le crédit de trésorerie.

Le crédit de trésorerie peut prendre la forme de la facilité de caisse ou du découvert.

- la facilité de caisse permet à une entreprise de disposer de fonds pour faire face à des dépenses immédiates, compte tenu de recettes à venir (recouvrement de créances par exemple).

- le découvert permet de faire face à un déficit momentané de liquidités. Certains particuliers y ont souvent recours pour faire face aux difficultés de fins de mois, en attendant que la banque reçoive leur salaire sous forme de virement.

- Le crédit de campagne.

Ce crédit concerne surtout les activités agricoles : lorsque par exemple un exploitant agricole doit engager des dépenses dans l'immédiat en attendant le produit de la vente de ses récoltes.

- Le crédit documentaire .

C'est un crédit destiné à financer des opérations d'importation. Un exemple : SENAUTO vend des voitures japonaises « Honda » sur le marché national. Pour ses importations, elle peut s'adresser à

sa banque, soit la Société Générale de Banques du Sénégal. Celle-ci lui ouvre un crédit en faisant payer le montant de la transaction au fournisseur japonais par un de ses correspondants à l'étranger, par exemple la Société Générale de Paris.

- Le crédit par escompte .

Ce crédit concerne les effets de commerce. Le détenteur d'un portefeuille d'effets de commerce peut sans attendre l'échéance, les présenter à l'escompte à sa banque, s'il a besoin de liquidités immédiates. La banque lui remet les fonds nécessaires en déduisant sa rémunération (escompte). A l'échéance, c'est la banque qui se fera payer par le créancier initial.

- Les avances au Trésor .

Ce type de crédit met en relation la banque centrale et l'Etat. Ainsi, la BCEAO est habilitée à faire des avances aux Etats membres de l'UMOA jusqu'à concurrence de 20% du montant de leurs recettes fiscales.

C - Le crédit à moyen et long terme ou crédit d'investissement .

Ici la durée du crédit se situe entre deux ans et dix ans. Cette durée du crédit s'explique par la nature des projets à financer : il faut un certain temps pour que le projet puisse être rentable et permettre le remboursement.

Dans les pays de l'UMOA, c'étaient les banques de développement qui étaient surtout habilitées à accorder des crédits d'investissement avec possibilité de réescompte par la BCEAO. Mais par la suite, la distinction entre banques commerciales et banques de développement a été supprimée; si bien que le crédit d'investissement est actuellement le fait de toutes les banques primaires (banques commerciales et banques de développement).

Le projet à financer est soumis par la banque primaire à la BCEAO qui l'étudie en se référant au Plan de Développement du pays où la demande de crédit a été formulée; en effet la BCEAO est tenue en accord avec les gouvernements d'accorder la priorité aux projets inscrits dans les Plans. Le concours de la BCEAO à la banque qui finance le projet se présente ainsi :

- 1 - 50% si l'investissement concerne l'activité de production ;
- 33% si l'investissement se situe dans l'immobilier ;
- jusqu'à hauteur de 80% pour les projets des petites et moyennes entreprises nationales.

Depuis 1977, il a été introduit dans les pays de l'UMOA une modalité nouvelle de financement de l'investissement : le **crédit-bail** ou **leasing**. A cet effet il a été créé à Dakar une Compagnie Ouest Africaine de Crédit-bail (LOCAFRIQUE).

Le crédit-bail a fait son apparition aux Etats-Unis dans les années 50. C'est un procédé par lequel une entreprise peut louer des biens d'équipement au lieu de les acquérir. La formule est commode pour des entreprises qui n'ont pas de ressources d'autofinancement et dont les possibilités d'endettement (surtout au delà du court terme) sont limitées. L'entreprise qui loue le bien d'équipement paie des loyers qui se présentent comme des charges d'exploitation déductibles des impôts sur le bénéfice. Tout comme les intérêts supportés dans le cas d'emprunt. Seulement au bout du compte, le crédit-bail est plus coûteux.

teux que l'emprunt, car au terme de la durée de la location, la valeur résiduelle de la machine revient au propriétaire, avec possibilité de rachat pour le locataire.

Dans l'UMOA, la structure des crédits s'est présentée en moyenne comme suit : 2/3 pour le court terme, 1/3 pour le moyen terme. Manifestement, le crédit à moyen terme n'a pas été privilégié. L'argument à la base est le suivant : le crédit d'investissement finance des biens d'équipement qui sont importés, ce qui contribue à réduire les avoirs extérieurs.

Section III – La politique monétaire.

La politique monétaire, qui n'est rien d'autre qu'une politique du crédit, est le fait de la banque centrale sous le contrôle de l'Etat. Nous en étudierons d'abord les fondements, et ensuite les moyens.

§ 1 – Les fondements de la politique monétaire.

La monnaie offerte par le système bancaire est demandée par les différents agents économiques. La demande de monnaie est due à des motifs de transaction (financer des achats), de précaution (faire face à des situations imprévues de dépense). D'une manière générale, la monnaie n'est pas désirée pour elle-même, mais comme instrument pour acquérir des biens et services. La monnaie est donc au centre des différentes transactions qui déterminent le PNB. Faut-il dès lors que la masse monétaire soit égale au PNB ?

Le PNB qui est un **flux** (une grandeur qui est mesurée entre deux périodes de temps) est supérieur à la masse monétaire qui est un **stock** (une grandeur qui est mesurée à un instant donné). La masse monétaire doit être multipliée par un certain élément, pour être égale au PNB. Cet élément, c'est la **vitesse de circulation de la monnaie**, qui

exprime le nombre de fois qu'un signe monétaire quelconque (un billet de banque par exemple) est utilisé dans des transactions. La vitesse de circulation de la monnaie est déterminée par l'environnement : habitudes, degré de monétarisation de l'économie, etc.

$$M \times V \equiv \text{PNB}$$

Le signe \equiv signifie identité; il exprime une tautologie, c'est-à-dire quelque chose qui découle de l'évidence même.

Le PNB n'est rien d'autre qu'une somme en valeur de marchandises, c'est-à-dire une somme de quantités multipliées par des prix :

$$\text{PNB} = p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 + \dots + p_n \times q_n = \sum_1^n p_i q_i = PQ$$

P étant le niveau général des prix, et Q le volume global de transactions.

Ce qui permet d'écrire :

$$M \times V = P \times Q$$

Cette formule est **l'équation quantitative des échanges** qui est une tautologie valable dans n'importe quel type d'économie.

L'équation quantitative des échanges devient **théorie quantitative de la monnaie** lorsqu'on l'écrit sous forme d'égalité et qu'on formule des hypothèses sur les paramètres : par exemple, lorsqu'on établit que V et Q sont constants, ceci de façon à faire apparaître la mesure dans laquelle un accroissement de la masse monétaire entraîne une hausse du niveau général des prix en l'absence d'une augmentation du volume de la production.

L'équation quantitative des échanges permet de déterminer **l'équilibre économique-monnaire**, c'est-à-dire le rapport adéquat entre le

volume de la masse monétaire et le volume des transactions : un niveau insuffisant de la masse monétaire risque de contracter l'activité économique. Un niveau excessif de la masse monétaire fait monter le niveau général des prix. C'est le cas lorsque la masse monétaire augmente plus rapidement que la production. Le principe général est donc que le volume de la production commande le niveau de l'émission monétaire.

Seulement, il n'est pas dit que le système bancaire suit au jour le jour l'évolution de la production, pour y ajuster son niveau d'émission. C'est seulement dans le cadre de ses rapports avec les agents économiques que le système bancaire émet de la monnaie.

Les agents économiques (Entreprises, Etat, Ménages) ne devraient donc demander de la monnaie au système bancaire (sous forme de crédit), qu'en deux occasions :

- pour financer des opérations d'investissement susceptibles d'augmenter le PNB.
- pour financer des opérations de commercialisation portant sur des éléments du PNB.

Ce sont là les **crédits à l'économie**, qui constituent une occasion de création de monnaie. Il existe une autre occasion de création de monnaie par le fait de la seule banque centrale : Lorsque des devises (monnaies étrangères convertibles) lui sont présentées, elle émet en **échange de la monnaie nationale**. Cette rentrée de devises peut avoir une origine commerciale : vente à l'extérieur d'une partie de la production nationale sous forme d'exportations; elle peut avoir d'autres origines : tourisme, opérations financières de résidents avec l'extérieur. Le montant global de ces devises constitue les **avoirs extérieurs** de la banque centrale.

Les avoirs extérieurs et les crédits à l'économie (qui figurent à

l'Actif du bilan de la banque centrale) constituent les contre-parties de la masse monétaire.

Il est certain que la banque centrale préfère de loin émettre de la monnaie en contre-partie de devises : dans ce cas, le niveau de ses avoirs extérieurs s'élève, ce qui est toujours perçu comme signe de bonne performance pour l'économie nationale. Par contre, lorsque la monnaie est émise à des fins de crédits à l'économie, l'incidence peut être néfaste sur les avoirs extérieurs : c'est le cas lorsque les crédits sont utilisés pour importer des marchandises ou des biens d'équipement. C'est de la monnaie locale qui se trouve alors convertie en devises, ce qui contribue à réduire les avoirs extérieurs.

Le niveau des avoirs extérieurs constitue une préoccupation majeure pour les autorités monétaires surtout dans les pays sous-développés, compte tenu du risque de cessation de paiement, qui mettrait le pays en situation de ne pouvoir honorer ses engagements extérieurs. Les avoirs extérieurs vont être considérés comme le gage de l'émission de monnaie fiduciaire jouant ainsi le rôle qui était celui de l'or dans le régime de l'étalon-or. Ils constituent le fondement de la politique monétaire qui n'est rien d'autre qu'une politique de crédit.

§ 2 – Les instruments de la politique monétaire.

Le crédit sert à financer l'activité économique au niveau de ses différentes composantes : investissement, production, consommation, importation. La politique monétaire de la banque centrale se ramène à un ensemble de mesures d'intervention sur le crédit, pour orienter le niveau de l'activité économique, mais toujours sous la contrainte de ne pas réduire le niveau des avoirs extérieurs. L'intervention se fera donc de façon quantitative et qualitative.

A – Les mesures de contrôle quantitatif.

Ces mesures sont appliquées par la banque centrale et pèsent sur le volume des crédits que les banques commerciales pourront consentir à l'économie.

a) **la variation du taux d'escompte.**

La technique la plus classique consiste pour la banque centrale à faire varier le taux d'escompte en vigueur dans l'économie, selon la situation du moment et selon l'objectif recherché : élévation du taux d'escompte pour décourager la demande de crédit, abaissement du taux d'escompte pour encourager la demande de crédit. La technique a ses limites : L'élévation du taux d'escompte sera de peu d'efficacité par exemple, si les entreprises disposent de ressources propres importantes, leur permettant de se passer du financement externe.

b) **le plafonnement du crédit.**

La banque centrale peut décider du montant total de crédits à affecter à l'économie au cours d'une période donnée. Dans l'UMOA, il existe au niveau de chaque Etat membre, un Comité National du Crédit qui est un organe de la BCEAO : chaque année, sur la base du niveau des avoirs extérieurs, le comité établit le montant de crédit à répartir entre les rubriques suivantes : avances au trésor, escompte des obligations cautionnées, banques et établissements financiers.

Ces techniques ont une efficacité limitée, lorsque les banques disposent de liquidités suffisantes leur permettant de se passer du concours de la banque centrale. C'est pourquoi celle-ci est tenue d'intervenir par d'autres moyens visant à limiter les liquidités des banques.

c) **les réserves obligatoires.**

Nous avons vu que les banques commerciales étaient tenues par la législation, de déposer une certaine proportion de leurs liquidités, en compte non rémunéré auprès de la banque centrale. Dans certains pays, la banque centrale peut élever ou abaisser le taux des réserves

obligatoires pour décourager ou pour encourager le crédit. Dans le cadre d'une politique d'austérité, l'élévation du taux de réserves obligatoires permet à la banque centrale de priver les banques commerciales d'une partie de leurs liquidités, limitant ainsi leurs possibilités de crédit.

Cette technique n'est pas encore pratiquée dans l'UMOA.

d) le coefficient de liquidité.

Le coefficient de liquidité est le rapport entre les actifs liquides et le passif exigible des banques. Les actifs liquides comprennent les avoirs en caisse ou auprès de la banque centrale, et les crédits réé-comptables auprès de la banque centrale. Le coefficient de liquidité doit être maintenu à un niveau minimum : plus le niveau est élevé, moins les banques commerciales disposent de possibilités de crédit.

e) la politique d'open market.

C'est une technique qui vise à agir sur les liquidités disponibles dans l'économie par le mécanisme suivant : lorsqu'elle juge les liquidités trop abondantes, la banque centrale vend des bons du Trésor, donc éponge les liquidités; la diminution des liquidités peut contribuer à relever le taux du loyer de l'argent sur le marché financier. Dans le cas de pénurie de liquidités, la banque centrale achète des bons du trésor en émettant de l'argent.

La technique d'open market n'est pratiquée que dans les pays capitalistes développés, particulièrement dans les pays anglosaxons, où l'abondance des liquidités et l'existence d'un marché financier (marché de la Bourse des valeurs mobilières) le permettent.

B – Les mesures de contrôle qualitatif.

La contrainte des avoirs extérieurs et le souci d'orienter l'activité

économique justifient le contrôle qualitatif du crédit, qui s'exerce selon les modalités suivantes :

a) **la pratique de taux sélectifs.**

Des taux préférentiels (plus bas) sont consentis aux opérations économiques que l'on cherche à encourager : dans l'UMOA, ce sont les opérations portant sur l'agriculture d'exportation : production, commercialisation... et sur l'habitat à caractère social.

b) **la bonification d'intérêt.**

L'Etat accorde à certains agents économiques emprunteurs des bonifications, c'est-à-dire leur octroie des sommes pour alléger leurs charges d'intérêt.

Section IV – **Le système bancaire islamique.**

§ 1 – **Les fondements du système bancaire islamique.**

Le Coran révélé au 7^e siècle a.p. J.C. est intervenu sur certains aspects de la vie économique et sociale. Le travail (y compris le commerce) est glorifié, le profit est reconnu licite, **l'usure (appelée intérêt dans la terminologie financière moderne) est l'objet d'interdiction formelle.** L'interdiction de l'intérêt peut être comprise comme conséquence de la place de choix que le travail occupe dans l'Islam : l'intérêt est un revenu perçu sans travail, et sans risque, puisque son montant est déterminé à l'avance.

Le renouveau actuel de l'Islam dans le monde est à l'origine de la création de banques islamiques fonctionnant sous la supervision de conseils de surveillance religieuse qui veillent scrupuleusement au respect de la loi islamique (charia) d'interdiction de l'intérêt (riba). La banque islamique admet bien le principe de la rémunération des dépôts à terme mais sur une base autre que l'intérêt : **la participation.** La banque est un intermédiaire entre l'épargnant qui dispose d'une capacité de financement, et l'investisseur qui a un besoin de financement. Celui-

ci soumet un projet; si la banque l'accepte, elle le finance; le profit dégagé par l'opération est partagé entre l'investisseur comme rémunération de son travail, la banque comme rémunération de ses services, l'épargnant comme rémunération de son placement avec risque; et c'est là que réside la différence avec la pratique bancaire classique : **la part de profit perçue par l'épargnant est conditionnée et déterminée par la rentabilité *ex-post* de l'investissement.** Si l'investisseur fait faillite, l'épargnant perd les fonds engagés; alors que le taux d'intérêt est déterminé ***ex-anté***, et payé quoi qu'il arrive.

Dans le système financier classique, on fait la différence entre l'actionnaire qui est un co-proprétaire, et l'obligataire qui est un créancier. Lorsqu'une entreprise financée par souscription d'actions et d'obligations fait faillite, à la liquidation, ce sont les obligataires qui sont désintéressés en priorité; les pertes ne seront que pour les actionnaires. On peut dire que dans le système islamique, il n'y a pas d'obligataires, de créanciers; il n'y a que des actionnaires, dont le sort (financier) est lié à celui de l'investisseur.

§ 2 – Le fonctionnement du système bancaire islamique.

– La banque islamique gère trois types de comptes :

- Les comptes-courants, qui sont des dépôts à vue non rémunérés, donnant droit à un carnet de chèques ;
- les comptes d'épargne qui sont aussi des dépôts à vue, mais donnant droit à un carnet d'épargne et pouvant être liés à une opération particulière : épargne-logement, épargne-équipement, etc. ;
- les comptes d'investissement qui sont des dépôts à terme (3 mois, 6 mois, 1 an ou plus) sont rémunérés sur la base des profits dégagés par les opérations qu'ils ont financées.

– La banque islamique finance les opérations suivantes :

- **Modaraba** : opération d'association entre un investisseur qui apporte son travail et son savoir-faire, et la banque qui apporte ses capitaux, avec partage des profits et des pertes ;
- **Musharaka** : opération par laquelle la banque achète pour le compte d'un client un bien d'équipement donné et le lui revend à crédit au prix d'achat augmenté d'une certaine marge bénéficiaire. Cette opération s'apparente au crédit à la consommation effectué par certains établissements financiers du système classique ;
- **Ijara** : opération par laquelle la banque achète un bien d'équipement qu'elle donne en location-simple à un client ;
- **Ijara wa iktina** : opération par laquelle la banque achète un bien d'équipement qu'elle donne en location-vente à un client.

Ces deux dernières opérations ne sont rien d'autre que le leasing ou crédit-bail du système bancaire classique, avec et sans option d'achat.

- **Kard hasan** : la banque effectue un financement pour le client qui ne rembourse que le principal. C'est donc un financement à titre gratuit.

§ 3 – Les banques islamiques en Afrique.

Il existe actuellement dans le monde une cinquantaine de banques islamiques dont 33 sont membres de l'Association Internationale des Banques Islamiques qui a son siège au Caire (Egypte).

En Afrique, des banques islamiques ont été implantées dans des pays comme l'Egypte, le Soudan, le Niger, la Guinée-Conakry, le Sénégal (1983). Un projet est en cours pour la Mauritanie. Les banques islamiques créées en Afrique de l'Ouest sont des filiales de Dar al Maal

al Islami, institution financière islamique internationale au capital de 1 milliard de dollars, dont le siège est à Genève (Suisse). Il s'agit en général :

- d'un établissement bancaire : Massraf Faisail Al Islami ;
- d'un établissement financier : Société Islamique d'Investissement.

Dans le cas des banques islamiques du Sénégal, le capital au départ est détenu à 75% par la maison mère et à 25% par des privés sénégalais; la part des nationaux est appelée à être portée à 49%.

Dans l'ensemble, les banques islamiques ont une vocation populaire, devant s'adresser à un vaste public. Mais leur fonctionnement se heurte à deux écueils, tout au moins en Afrique de l'Ouest :

- n'étant implantées pour l'instant que dans les capitales, sans succursales régionales, elles n'arrivent pas à toucher une masse importante du public populaire ;
- n'ayant pas recours au re-financement des banques centrales, elles sont confrontées à une insuffisance de ressources financières. Ici la solution pourrait résider dans l'institution d'une sorte de « marché monétaire » au sein d'un groupe bancaire islamique donné : transfert des fonds excédentaires d'une banque à l'autre.

Sous-chapitre II – Le problème de la monnaie en Afrique.

Sur le plan monétaire les pays africains peuvent être distingués en deux catégories :

- les pays à monnaie satellite : ce sont les pays de la zone franc et le Libéria ;
- les pays à monnaie autonome : ce sont les pays qui ont tenté

l'expérience monétaire en se dotant d'un institut d'émission nationale.

Dans les deux cas, les expériences remontent à la période coloniale et à la période post coloniale. Avant la colonisation, les monnaies utilisées en Afrique étaient les cauris en coquillage et les manilles (pièces de bronze circulaire et percées).

Section I - **La zone franc.**

Nous avons vu plus haut que les pays africains à monnaie satellite étaient constitués par ceux de la zone franc et le Libéria. Le Libéria est un cas unique et spécial puisque sa monnaie n'est autre que le dollar américain. (Il faut rappeler que c'est en 1877 qu'une colonie de noirs américains partit de la Caroline du Sud pour venir fonder le Libéria, qui de ce fait n'a jamais été une colonie).

Notre étude sur les monnaies satellites va donc être circonscrite à la zone franc.

1.1 **Historique du système bancaire en Afrique Noire francophone.**

L'Afrique francophone prend contact avec le système monétaire moderne avec la création par le gouvernement français de la Banque d'Algérie en 1851 et de la Banque du Sénégal en 1853.

La Banque du Sénégal est créée à la suite de l'abolition de l'esclavage dans les colonies; les anciens propriétaires d'esclaves sont indemnisés par des actions leur permettant d'être propriétaires de la banque qui est un établissement privé avec le statut juridique de société anonyme. En tant que commerçants ils sont en même temps les principaux clients pour les crédits accordés. Le siège de la banque est à Saint-Louis.

La Banque du Sénégal est dissoute en 1901 et remplacée par la **Banque de l'Afrique Occidentale**, ce que justifie la pénétration française en Afrique au-delà du Sénégal, après le partage colonial opéré par le traité de Berlin de 1885. La BAO émet une monnaie, le franc colonial, à parité égale avec le franc métropolitain et ayant cours légal dans toutes les colonies françaises d'Afrique Occidentale et d'Afrique Centrale. Le siège de la BAO est établi en France. Elle est contrôlée par les banques métropolitaines de dépôt et d'affaires. Elle travaille surtout avec les grandes maisons de traite coloniales : CFAO, SCOA, Vezia, Maurel et Prom...

En 1955, est créé l'**Institut d'Emission de l'AOF et du Togo**, avec statut d'établissement public, en remplacement de la BAO qui était un établissement privé.

En 1955, la **Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest** (BCEAO) remplace l'Institut d'Emission de l'AOF et du Togo⁽¹⁾. Les membres sont les pays de l'ancienne AOF à l'exception de la Guinée. Les mêmes pays forment en 1962 l'**Union Monétaire Ouest Africaine** (UMOA). L'Union monétaire repose sur les trois piliers : monnaie commune, politique monétaire commune, centralisation commune des devises.

Le Togo a intégré l'UMOA en 1963, tandis que le Mali la quitte quelque temps après sa création pour y revenir en 1984. La Maurita-

(1) La distinction entre l'Afrique Occidentale Française et le Togo s'explique par le fait que sur le plan politico-administratif, le Togo ne faisait pas partie de l'AOF. Le Togo était depuis le traité de Berlin une colonie allemande, tout comme le Cameroun. L'Allemagne vaincue dans la première guerre mondiale perd ses colonies au profit de la Société des Nations (ancêtre de l'ONU) qui en confie la tutelle administrative à la France et à la Grande Bretagne, mais sans que celles-ci puissent les intégrer à leur empire colonial.

nie s'était retirée en 1973. Les membres actuels de l'UMOA sont : La Côte d'Ivoire, le Bénin, le Burkina Faso, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Togo.

C'est aussi en 1959 qu'est créée la **Banque Centrale de l'Afrique Equatoriale et du Cameroun** qui devient en 1972 **Banque des Etats de l'Afrique Centrale** (BEAC) dont les membres à l'origine sont : le Congo, le Gabon, le Centrafrique et le Tchad. Ces pays ont signé entre eux en 1973 une **Convention de Coopération Monétaire** qui est l'équivalent de l'UMOA. La Guinée Equatoriale, ancienne colonie espagnole, a adhéré en 1983.

Les sièges de ces deux banques centrales ont dans un premier temps été à Paris. Depuis 1973, ils ont été transférés pour la BCEAO à Dakar et pour la BEAC à Yaoundé.

Les organes de fonctionnement ont été africanisés (conseil des ministres exclusivement africain, gouverneur africain) mais le gouvernement français reste présent dans les conseils d'administration où il dispose d'un droit de veto (possibilité de blocage) lui permettant de s'opposer à toute décision de politique monétaire qui ne lui convient pas.

Quant aux banques commerciales de dépôt, elles ont commencé à s'implanter en Afrique francophone au moment de la seconde guerre mondiale, en même temps que les activités industrielles. Du fait de la guerre, la France n'est plus en mesure d'assurer le ravitaillement des colonies; ce qui explique la création de petites industries dans un pays comme le Sénégal par exemple, pour l'approvisionnement du marché de l'A.O.F. Pour le financement de ces activités, les banques françaises de dépôt installent des succursales au Sénégal en 1941. L'extension du système bancaire commercial devait se poursuivre par la suite, tant au Sénégal que dans les autres parties de l'AOF et de l'AEF.

Nous avons vu que l'une des caractéristiques de l'union monétaire est l'existence de monnaie commune. Dans l'UMOA comme dans la Convention de Coopération Monétaire de l'Afrique Centrale, la monnaie commune est le franc CFA.

§ 2 – Le franc CFA.

C'est en 1945 qu'est créé le franc CFA. Jusqu'à cette date, le franc émis dans les colonies françaises avait la même parité que le franc métropolitain, parité rompue en 1945 du fait d'une dévaluation du franc métropolitain non repercutée aux colonies; cela parce que la dévaluation du franc métropolitain venait sanctionner une dépréciation survenue pendant la période de guerre (1939 – 45) à la suite d'une forte hausse des prix non enregistrée en Afrique.

Le franc colonial non dévalué prend alors le nom de franc CFA, signifiant « Colonies Françaises d'Afrique », et valant 1,70 franc métropolitain (ancien). C'est à la suite de deux nouvelles dévaluations du franc métropolitain, survenues en 1948 et non repercutées aux colonies, que le franc CFA prend sa parité actuelle : 1F = 2 francs français (anciens).

Avec les indépendances africaines, le sigle CFA a été maintenu, mais la signification a changé : Dans l'UMOA, depuis 1962, CFA signifie « Communauté Financière Africaine ». Dans la Convention Monétaire de l'Afrique Centrale, il signifie « Coopération Financière de l'Afrique Centrale ».

Dans l'UMOA, le franc CFA est émis par la BCEAO en pièces métalliques (monnaies divisionnaires) qui sont identiques dans tous les Etats membres, et en papier monnaie dont les billets sont identiques sur les deux faces; on trouve un seul signe distinctif selon les pays; c'est une lettre de l'alphabet (apposée en coin du billet avec mention de l'année d'émission) : lettre A pour la Côte d'Ivoire, B pour

le Bénin, C pour le Burkina Faso, H pour le Niger, K pour le Sénégal, T pour le Togo, D pour le Mali.

En Afrique Centrale, les pièces métalliques sont identiques, mais les billets ne sont identiques que sur une seule face, l'autre face représentant pour chaque pays le Chef d'Etat en exercice au moment de l'émission. (Les billets portant l'effigie d'un chef d'Etat qui n'est plus en fonction continuent à avoir cours légal jusqu'à leur retrait de la circulation monétaire par la BEAC, parce que devenus usagés)⁽¹⁾. Les billets de la BCEAO sont relativement acceptés en Afrique Centrale, mais ceux de la BEAC le sont beaucoup moins en Afrique de l'Ouest où ils doivent être changés aux guichets des banques.

Ces deux unions monétaires africaines sont intégrées dans un cadre plus vaste : la zone franc.

§ 3 – Le mécanisme de la zone franc.

La zone franc a été créée du fait de circonstances de guerre en 1939 : Lorsque la guerre éclate, le gouvernement français décrète des mesures autoritaires de contrôle sur la monnaie et le commerce extérieur. Pour la constitution d'un trésor de guerre, la décision est prise de centraliser toutes les devises en circulation dans l'ensemble de l'empire français (Métropole, Antilles, Colonies d'Afrique et d'Indochine) dans une caisse commune, le Fonds de Stabilisation des Changes, qui avait été créé en 1936 et qui est géré par la Banque de France.

Depuis lors, la composition de la zone franc s'est modifiée; certains pays, anciennes colonies françaises, ont quitté la zone franc :

– soit au moment de leur indépendance : pays de l'ancienne Indochine (Cambodge, Laos, Vietnam), pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie).

(1) Depuis quelque temps, la photographie du chef d'Etat a disparu des billets émis par la BEAC qui ne se distinguent plus que par la mention de l'Etat

- soit quelques années après leur indépendance : la Guinée en 1961, la Mauritanie et Madagascar en 1973. Le Mali avait quitté la zone franc en 1962 pour la ré-intégrer en 1967, tout en restant en dehors de l'UMOA jusqu'en 1984.

Les membres actuels de la zone franc en Afrique sont les sept pays de l'UMOA, les six pays de la Convention Monétaire de l'Afrique Centrale et les Comores (toutefois le franc Comorien est distinct du franc CFA).

La zone franc fonctionne toujours selon les dispositions de dépendance monétaire mises en place depuis la période coloniale :

- une parité fixe est maintenue entre le franc français et les monnaies africaines ;

- les monnaies font l'objet de transfert libre et illimité à l'intérieur de la zone ;

- les avoirs extérieurs ou réserves de change des pays africains (c'est-à-dire leurs devises) sont centralisés au Trésor français où un compte d'opération est ouvert pour chaque membre : le compte est crédité lorsque le pays reçoit des devises à la suite d'exportations hors zone franc, et le compte est débité lorsque le pays a besoin de devises pour régler ses importations hors zone franc. Le solde est soumis à des intérêts créditeurs ou débiteurs, selon qu'il est créditeur ou débiteur ;

- la garantie monétaire de la France est assurée aux banques centrales africaines. Ce qui signifie que si la BCEAO et le BEAC ne disposent plus d'avoirs au compte d'opérations, la Banque de France leur avancera la quantité de francs nécessaires qui pourront être convertis en devises; ceci pour les règlements de leurs importations.

L'appartenance à la zone franc présente pour les pays africains membres l'avantage d'une assez bonne stabilité monétaire qui est un facteur certain de sécurité pour les opérations économiques de placement et d'investissement. La garantie monétaire de la France est aussi un avantage, lorsqu'elle est amenée à jouer : ce qui est le cas pour les pays de l'UMOA depuis 1979-80 avec le déficit du compte d'opérations global; ceci à la suite de la baisse importante de recettes d'exportation enregistrée par la Côte d'Ivoire avec la chute du prix du cacao sur le marché mondial. Mais le fonctionnement de la zone franc repose sur la domination monétaire de la France, ce qui crée un certain nombre de problèmes.

s 4 – Les problèmes liés à la zone franc.

A l'intérieur de la zone franc, c'est la France qui décide de la politique monétaire . Par sa présence dans les conseils d'administration des banques centrales africaines, le gouvernement français fait prévaloir ses propres normes de gestion du crédit. Par ses décisions unilatérales sur sa monnaie, le gouvernement français décide du sort du franc CFA, compte tenu de la clause de parité fixe.

A La politique du crédit.

La politique du crédit en vigueur dans les pays africains de la zone franc dictée par la France, repose sur une excessive rigueur fondée sur le raisonnement suivant : compte tenu de la fragilité de ces économies, de l'inélasticité des structures de production, une politique de crédit expansionniste aurait pour seul résultat de faire monter les prix sans accroître la production. C'est ce qui explique les dispositions suivantes .

- Le rapport avoirs extérieurs/crédits à l'économie doit être constamment supérieur à 20 % (1). Dès que le seuil est atteint, la France

(1) Voir B. VINAY, *Zone franc et coopération*, p. 126.

- demande une réunion du conseil d'administration pour prendre les mesures de restriction de crédit qui s'impose (2).
- les avances des banques centrales aux trésors nationaux (c'est-à-dire aux Etats) sont limitées à la proportion de 20% de leurs recettes fiscales. Encore faut-il préciser qu'avant les indépendances, la pratique des avances aux trésors publics locaux était interdite. Elle est autorisée seulement à partir de 1966, dans la limite de 10% des recettes fiscales; elle passe à 15% en 1970 et à 20% en 1972 pour la BCEAO, et en 1973 pour la BEAC.
 - Jusqu'à une période récente, les banques centrales africaines ont pratiqué des taux d'intérêt extrêmement bas : entre 3,5% et 4,5%.

En principe, des taux d'intérêt de ce niveau devraient inciter les investisseurs à emprunter; seulement dans le même temps, le volume total de crédit mis à la disposition des économies africaines était rationné. Dans les faits, ce sont surtout les entreprises commerciales françaises d'origine coloniale qui ont profité de ces crédits, et non les hommes d'affaires africains dont on doutait de la capacité de remboursement.

Par contre, cette politique de taux d'intérêt très bas n'a pas été un facteur d'encouragement de l'épargne locale; elle a plutôt favorisé les fuites de capitaux par des placements plus rémunérateurs dans les banques européennes. C'est depuis 1975 seulement que les taux d'intérêt ont été relevés et qu'il a été mis en place un marché monétaire (dans l'UMOA) pour contrecarrer ce phénomène.

(2) La réalité est en fait différente : en 1970 et en 1971, le rapport était de 40%. Depuis 1976, il est tombé à 4%. Cette évolution a été due à la diminution des avoirs extérieurs et à l'augmentation du crédit intérieur (crédit de campagne surtout). Voir Rapport BCEAO in « **La gestion des devises** » Centre Africain d'Etudes Monétaires, Dakar, 1980, p. 78.

Ce sont ces mesures rigoureuses qui ont fait que la garantie monétaire de la France n'a jamais eu à se manifester du fait d'un déficit du compte d'opérations des pays africains inhérent à une mauvaise gestion du crédit. Avec ces mesures, la France s'est entourée de garantie, pour ne pas faire jouer sa propre garantie. Il a fallu une cause « externe », la chute des recettes d'exportation des partenaires de l'UMOA (Côte d'Ivoire surtout) à la suite de l'effondrement des prix mondiaux des matières premières, pour que le compte d'opérations soit déficitaire, appelant ainsi l'intervention de la France; et cela depuis 1979 seulement. Si la France n'a eu à intervenir que plus tard au niveau de la BEAC, c'est parce que trois des cinq pays membres sont producteurs de pétrole, le seul produit de base dont le prix a été favorable depuis 1973.

B – La dévaluation du franc.

Lorsque le franc français est dévalué (ou simplement déprécié), le franc CFA suit automatiquement; ce qui pose à la fois un problème de souveraineté politique, et des problèmes économiques :

les prix des produits importés hors zone franc vont coûter plus cher en monnaie locale; ici avec la dévaluation, il faudra une plus grande quantité de francs CFA en échange de dollars, pour acheter la même quantité de marchandise américaine qu'auparavant : par exemple, lorsque à la période t_1 , 1 dollar = 300 F CFA, et qu'à la période t_2 , 1 dollar = 400 F CFA.

Par ailleurs, les prix internationaux d'importation de certains produits comme le riz, le pétrole sont libellés en dollars. Ce qui signifie que là aussi, en cas de dévaluation du franc, ces importations reviennent plus cher aux pays africains. Or ces deux produits occupent la plus grosse part dans les importations de la plupart des pays africains. Il est vrai qu'il y a une légère compensation avec la hausse des recettes

tes d'exportation obtenues avec certains produits (comme les phosphates) libellés aussi en dollars.

- Certaines dépenses publiques se trouvent augmentées : dépenses de fonctionnement des représentations diplomatiques à l'étranger, bourses des étudiants et stagiaires à l'étranger, cotisations aux organisations internationales.
- Le poids de la dette publique contractée en monnaie autre que le franc augmente; en effet, avec la dévaluation, pour rembourser le même montant de dette en dollar il faudra céder une plus grande quantité de francs. Les pays de l'UMOA ont connu cette situation : des dettes contractées au moment où le dollar valait 200 F.CFA devant être remboursées lorsque le dollar était à 400 F.CFA.
- La dévaluation entraîné une baisse de la valeur des réserves de change des pays africains au compte d'opérations, dans la mesure où le compte est tenu en francs français; la dévaluation du franc français en 1969 avait occasionné aux partenaires africains une perte de plus de 2 milliards F.CFA. C'est ce qui explique la possibilité faite aux partenaires africains de détenir 35% de leurs réserves en monnaies étrangères, dans des instituts d'émission hors zone franc, ceci depuis 1974.
- A la différence de la France, les pays africains ne peuvent pas compter sur la dévaluation pour stimuler leurs exportations et cela pour les raisons suivantes :
 - il faudrait pour cela que les marchés d'exportation soient situés dans une zone monétaire différente. Or pour les pays africains de la zone franc, c'est la France qui reste encore le premier marché d'exportation.
 - il faudrait aussi pour cela que l'offre destinée à la l'exportation soit élastique, c'est-à-dire qu'elle puisse augmenter à la suite du prix plus rémunérateur occasionné par la dévaluation; or il se

trouve que les pays africains exportent pour l'essentiel des matières surtout d'origine végétale, dont l'offre ne peut pas répondre à une variation de prix dans le court terme.

Par contre, la France peut tirer profit de la dévaluation pour ses exportations, lesquelles portent sur des produits manufacturés (dont l'offre est élastique dans le très court terme) et pour lesquelles le marché principal est constitué par les voisins européens à monnaies différentes comme la République Fédérale Allemande.

Dans l'ensemble, pour les pays africains, compte tenu des mécanismes de fonctionnement de la zone franc et des unions monétaires, et à la lumière d'une expérience qui dure depuis plus de trente ans, il est vraiment difficile de présenter la monnaie comme un facteur de développement. Il est tout de même édifiant de constater que parmi les six pays membres de l'UMOA, avant l'adhésion du Mali, quatre ont été classés par l'Organisation des Nations Unies parmi les P.M.A. (les pays les moins avancés du monde).

Section II – Les expériences de monnaie autonome.

§ 1 – Le panorama.

Les expériences africaines de monnaie autonome sont récentes; elles se situent toutes dans la période d'après l'indépendance. En Afrique Centrale, si toutes les anciennes colonies françaises sont restées dans la zone franc, il n'en va pas de même en Afrique de l'Ouest où la Guinée (en 1961 avec le sily), le Mali (en 1962 avec le franc malien) et la Mauritanie (en 1973 avec l'ouguiya) ont tenté des expériences de monnaie autonome; situation identique dans le Maghreb où l'Algérie, la Tunisie et le Maroc ont quitté la zone franc lorsqu'ils ont accédé à l'indépendance.

Les pays anglophones aussi sont passés par l'ordre monétaire colonial mis en place par la Grande Bretagne. Dans un premier temps, mise en place d'une banque commerciale unique, la **Bank of West Africa** au Nigéria en 1894. Bien entendu la monnaie utilisée est la livre sterling britannique. Dans un second temps, est créé le **West African Currency Board** (WACB), en 1912. La même monnaie est émise pour le Nigéria, le Ghana, la Sierra Léone et la Gambie; elle est à parité et directement convertible en livre sterling britannique. L'émission monétaire est directement gagée sur les recettes d'exportation : la masse monétaire dans une colonie n'augmentait qu'à la suite d'une augmentation de ses exportations, lesquelles ne portaient bien entendu que sur des matières premières. Le siège du W.A.C.B. est établi à Londres avec un personnel exclusivement britannique, ce qui enlevait aux africains toute possibilité de se former aux techniques bancaires et monétaires. Les billets émis par la WACB à Londres sont distribués dans les colonies par la **Bank of West Africa**, et la **Barclays Bank** créée en 1925. Toutes deux ayant siège au Nigéria. Au plan interne la politique de crédit du W.A.C.B. n'était pas de nature à favoriser l'éclosion d'opérateurs économiques africains. Dans l'ensemble, un dispositif monétaire et bancaire tout à fait adapté aux besoins de l'exploitation coloniale.

La première expérience de monnaie autonome démarre au Ghana en Mars 1957. Mais la Bank of Ghana à ses débuts n'a pas une pratique très différente de celle du WACB : la monnaie qu'elle émet, la livre ghanéenne, est à parité avec la livre sterling britannique et l'émission est entièrement gagée sur les recettes d'exportation libellées en livre sterling. En 1960, elle commence à fonctionner vraiment comme une banque centrale en procédant à des opérations de rées-compte avec les banques commerciales et en acquérant des bons du trésor. A partir de 1962, une partie de l'émission monétaire (13%) n'est plus gagée sur des avoirs extérieurs. Le système monétaire décimal est adopté en 1965 avec l'introduction de la nouvelle unité monétaire, le **cedi**, divisé en 100 pesewas.

Au Nigéria, l'émission de monnaie nationale le **naira** commence en 1959 avec la Bank of Nigeria.

La Sierra Léone en 1963 en émettant sa monnaie nationale, le **leone**, inaugure dans l'Afrique anglophone le système monétaire décimal (1 leone = 100 cents).

La Gambie est le dernier de ces pays à battre sa monnaie. Ceci en Mai 1964. Néanmoins, compte tenu du voisinage et des liens avec le Sénégal, le franc CFA circule librement dans le pays en bonne coexistence avec la monnaie gambienne, le **dalasi**.

En Afrique de l'Est aussi, les Britanniques avaient mis en place le **East African Currency Board** qui a émis la même monnaie pour le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie de 1919 (date de sa création) à 1966. En effet, ces trois pays pendant leurs premières années d'indépendance ont maintenu cette structure d'intégration monétaire, dans la mesure où ils étaient partenaires d'une communauté économique créée depuis 1917 par le colonisateur.

Dans les anciennes colonies belges et portugaises aussi, de nouveaux signes monétaires ont fait leur apparition après les indépendances : **zaïre** au Zaïre, **peso** au Cap Vert, **escudo** en Guinée-Bissau, au Mozambique. En Angola, le **kwanza** a remplacé la première monnaie nationale qui était aussi l'escudo.

§ 2 – Les problèmes.

Les monnaies africaines autonomes présentent les particularités suivantes : elles sont inconvertibles et elles sont surévaluées.

– l'inconvertibilité se manifeste doublement .

1°) Un détenteur de sily guinéen⁽¹⁾ par exemple ne peut pas les échanger contre des dollars ou des francs CFA, alors que l'inverse est

(1) En Guinée, le sily a été remplacé depuis 1986 par le franc guinéen..

possible : avec des dollars ou des francs CFA, on obtient des silyls à un taux de conversion fixé par la Banque de Guinée.

2°) Il n'est pas possible d'échanger des silyls guinéens contre des ouguiyas mauritaniens ou contre des cédis ghanaens, alors que le franc CFA peut être échangé contre chacune de ces monnaies.

- La surévaluation se situe au niveau du taux de convertibilité (encore appelé taux de change) avec les monnaies devises internationales. Par exemple, en 1980 pour obtenir 1000 silyls, il fallait donner 10 000 F CFA. A ce taux de conversion, le silyl est surévalué par rapport au franc CFA, parce que le taux de conversion doit refléter la **parité des pouvoirs d'achat** des deux monnaies. Autrement dit, lorsqu'un voyageur arrive en Guinée avec 10 000 F, il doit pouvoir avec les 1 000 silyls contre lesquels il les a échangés, disposer du même pouvoir d'achat, ce qui est très loin d'être le cas. Sur le marché guinéen, compte tenu du niveau des prix, pour disposer du pouvoir d'achat équivalent à celui de 10 000 F.CFA, il faudrait disposer par exemple de 5 000 silyls au lieu de 1 000. Cette différence traduit bien la mesure de la surévaluation.

La conséquence est qu'il se développe dans chacun de ces pays à monnaie autonome, un marché parallèle (marché noir) de change des monnaies où le taux en vigueur est très inférieur au taux officiel. En fait, c'est ce taux de marché noir qui est le plus proche de la valeur réelle de la monnaie locale par rapport à telle ou telle devise, en terme de parité de pouvoir d'achat.

La surévaluation de la même monnaie est un facteur de perturbation du fonctionnement de l'économie, surtout lorsque cette économie est très tournée vers l'extérieur, comme c'est le cas dans les pays africains. Cela se manifeste de façon très perceptible dans l'agriculture d'exportation. Dans les pays africains, ce sont des organismes publics, les offices de commercialisation, qui achètent les produits de

l'agriculture d'exportation aux paysans, pour les vendre sur les marchés internationaux. La vente au niveau international est faite en devises, mais le paysan producteur est payé en monnaie locale par l'office de commercialisation. Seulement, la somme qu'il perçoit en monnaie locale est faible, compte tenu du taux de change défavorable. Conséquence : le paysan aura tendance à utiliser des circuits de commercialisation qui lui sont plus favorables : par exemple, aller vendre une bonne partie de sa récolte dans un pays voisin à monnaie convertible. C'était une pratique courante au Ghana, où les planteurs utilisaient les marchés du Togo et de la Côte d'Ivoire pour écouler leur cacao contre des francs CFA qui servaient à effectuer des achats sur ces mêmes marchés; ce qui amenuisait considérablement les réserves de change de l'Etat, qui sont après tout le gage de la monnaie; l'affaiblissement de la monnaie s'accroît, et l'Etat ne dispose pas du volume de devises nécessaires pour le règlement des importations jugées prioritaires.

Quant à la non convertibilité des monnaies, elle constitue un facteur de blocage du commerce inter africain, compte tenu des difficultés de paiement. Il est clair que l'éleveur burkinabè ne peut pas accepter de vendre son bétail sur le marché ghanéen pour recevoir des cédés dont il ne saura que faire.

§ 3 – Les tentatives de solution : les chambres de compensation.

C'est ainsi que pour le règlement financier de leur commerce mutuel, les pays africains ont été pendant longtemps réduits à avoir recours à deux procédés :

- utiliser les services de banques implantées dans les capitales des anciennes puissances coloniales : Paris, Londres... ;
- signer entre eux des accords bilatéraux de compensation.

Dans ce cas, la circulation de marchandises entre les deux pays signataires n'est pas suivie de la circulation de moyens de paiement aux

valeurs correspondantes. La valeur des achats est compensée par la valeur des ventes. C'est périodiquement seulement que la différence (solde) est réglée en devises. Le système présente ainsi pour l'essentiel les caractères d'un troc marchandises contre marchandises.

Toutefois, le recours à de tels procédés n'est pas de nature à stimuler les échanges commerciaux entre pays africains, compte tenu de la lenteur des opérations, de l'absence de souplesse... C'est ce qui a conduit l'Association des Banques Centrales Africaines à mettre en place progressivement des **chambres de compensation multilatérale** au niveau des sous-régions du continent : en Afrique de l'Ouest en 1975 (siège à Freetown, Sierra Léone) en Afrique Centrale en 1980 (siège à Kinshasa, Zaïre), en Afrique Australe et Orientale en 1984 (siège à Hararé, Zimbabwe).

Illustrons le mécanisme de fonctionnement d'une chambre de compensation, en prenant exemple sur celle de l'Afrique de l'Ouest, la CCAO : ses membres sont les banques centrales de la sous-région, étant entendu qu'il y a une représentation unique pour les pays de l'UMOA.

Avant 1975, il n'existait aucun pont entre les différentes monnaies de la sous-région, à l'exception du franc CFA. C'est ce qui a justifié la création d'une unité de compte, l'UCAO (Unité de Compte de l'Afrique, de l'Ouest) qui est équivalente au DTS du Fonds Monétaire International (1). Chacune des monnaies est calculée tous les quinze jours, du 1^{er} au 15 et du 16 au 30 dans le mois. L'UCAO constitue maintenant le pont qui manquait entre les monnaies de l'Afrique de l'Ouest.

(1) Le DTS (Droit de Tirage Spécial) est constitué par un panier de monnaies convertibles : de 1974 à 1978, 16 monnaies étaient retenues; c'étaient les monnaies des pays constituant au moins 1% des exportations mondiales. Depuis 1981, le panier a été réduit à 5 monnaies : dollar américain, mark allemand, livre sterling, franc français, yen japonais.

Illustrons le mécanisme de fonctionnement de la CCAO par un exemple : soit un importateur sénégalais qui s'approvisionne auprès d'un fournisseur nigérian. Il n'est plus question que les opérations de paiement passent par Paris et Londres; le scénario va se dérouler ainsi : la banque commerciale qui tient le compte de l'importateur sénégalais ordonne un transfert à la BCEAO-Dakar, qui crédite la CCAO; cette dernière crédite la Bank of Nigéria, qui débite la CCAO et crédite le compte du fournisseur nigérian auprès de la banque commerciale où celui-ci a son compte. En fait, l'importateur local paie dans sa propre monnaie (ici le franc CFA) et l'exportateur est payé dans sa monnaie nationale (ici le naira), mais les règlements entre les banques centrales et la CCAO s'effectuent en UCAO. Périodiquement, la position de chaque banque centrale auprès de la CCAO est créditrice ou débitrice. Dans ce dernier cas il est accordé un délai de 15 jours pour le règlement du solde débiteur en devises fortes : dollar, livre sterling, mark, franc français, franc suisse... La CCAO veille aussi à ce que chaque banque centrale ne dépasse pas un certain niveau de solde débiteur et de solde créditeur.

Avec un tel système, la compensation s'effectue de façon multilatérale, ce qui garantit une base plus élargie pour le développement du commerce inter africain.

Malheureusement pour l'instant, la CCAO n'a pas encore répondu aux attentes : les règlements de transactions commerciales effectués par la CCAO restent très limités, pour les raisons suivantes :

- tous les opérateurs économiques de la sous-région (commerçants, importateurs et exportateurs) n'en connaissent pas les mécanismes ou même l'existence; si bien que le commerce frontalier qui n'emprunte pas le circuit de la CCAO reste non négligeable.
- le support matériel de fonctionnement d'une chambre de compensation est constitué par les moyens de télécommunication : télex,

télégrammes... dont la situation est tout à fait déplorable en Afrique; aussi, les messages transmis soit sont reçus avec beaucoup de retard, soit n'arrivent pas à destination.

- Enfin, les transactions sur certains produits comme le pétrole (exporté par le Nigéria) ne passent pas par la CCAO; ce qui limite considérablement le volume de ses opérations, pour ne rien dire de la gêne des partenaires importateurs obligés de payer en devises.

Dans l'ensemble, nous avons vu que les pays africains se trouvaient pour l'instant dans une situation monétaire tout à fait inconfortable : les uns sont membres d'une zone monétaire dominée par une puissance extérieure, les autres tentent en ordre dispersé, chacun sa propre expérience monétaire. Chacune de ces deux voies comporte des inconvénients. Il y a ainsi lieu de se demander si la solution ne réside pas dans le **regroupement monétaire**, c'est-à-dire la mise en place d'**unions monétaires sans tutelle extérieure**, au niveau de chacune des cinq sous-régions du continent. Ceci avant d'envisager la mise en place un jour, d'une monnaie africaine commune.

LES MONNAIES AFRICAINES

Valeur de 1 dollar US en monnaie locale, au 19/3/1986

Pays	Monnaie	Valeur pour 1 dollar US
- Algérie	dinar	50,100
- Angola	kwanza	29,18
- Botswana	pula	1,646
- Burundi	franc Burundais	107,278
- Cap Vert	escudo	89,269
- Djibouti	franc	177
- Egypte	livre	1,340
- Ethiopie	birr	2,060
- Gambie	dalasi	6,860
- Ghana	cedi	90
- Guinée-Conakry	franc. (depuis 1986)	300
- Guinée-Bissau	peso	170,479
- Kénya	shilling	14,119
- Libéria	dollar US..	1
- Libye	dinar	0,296
- Madagascar	franc	684,896
- Malawi	kwacha	1,789
- Maroc	dirham	9,120
- Maurice	roupie	13,477
- Mauritanie	ouguiya	77
- Mozambique	métical	40,620
- Nigéria	naira	0,997
- Ouganda	shilling	1458,300
- Rwanda	franc Rwandais	89,800
- Sao Tomé et Príncipe	dobra	39,562
- Seychelles	roupie	6,325
- Sierra Léone	léone	6
- Somalie	shilling	36

LA MONNAIE ET LE CREDIT

- Soudan	livre	4
- Swaziland	lilangeni	2,954
- Tanzanie	shilling	15,954
- Tunisie	dinar	0,700
- Zaïre	zaïre	55,128
- Zambie	kwacha	6,648
- Zimbabwe	dollar zimbabwéen	1,570
- République Sud Africaine	rand	2,954

Zone franc : 1 Franc CFA = 0,02 FF (francs français)
1 dollar US = 6,96 FF.

LECTURES

A) Textes généraux :

- H. GUITTON, G. BRAMOULE : **La Monnaie.** (Dalloz - Paris)
- Jean MARCHAL : **Monnaie et Crédit** - (Cujas - Paris)
- V. PREVOT : **Comment fonctionne la monnaie.**
(Ed. Centurion - Paris)
- Henri ROUDAIN : **Qu'est-ce que la monnaie ?**
(Ed. Ouvrières - Paris)

B) Textes sur l'Arique

- Jacques ALIBERT : **La monnaie et le crédit en Afrique Noire.**
(Edition - Paris)
- Joel BOURDIN : **Monnaie et politique monétaire dans la zone franc.**
(NEA Dakar)
- Amady A. DIENG : **Le rôle du système bancaire dans la mise en valeur de l'Afrique de l'Ouest.**
(NEA - Dakar)
- Paul DESNEUF : Problèmes monétaires en Afrique de l'Ouest. in « **le Mois en Afrique** ». N°s 170-171, 1980, pp. 20 - 49.
- P. et S. GUILLAUMONT : **Zone franc et développement africain.**
(Economica - Paris)
- J. K. ONOH : **Money and Banking in Africa.** Longman Lagos. (1982)
- Joseph P. TCHUNDJANG : **La monnaie - Servitude et Liberté.**
Ed. Jeune Afrique
- Bernard VINAY : **Monnaie et Coopération dans la zone franc.**
Rép. Française - Ministère de la Coopération.

CHAPITRE VI

LES RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES

Une économie entretient avec le reste du monde deux types de relations :

- des relations commerciales d'achat (importations), et de vente (exportations) qui constituent le **commerce extérieur** ;
- des relations financières sans base commerciale, par exemple des transferts financiers sous forme de dons ou de prêts.

Ces relations s'effectuent par l'intermédiaire de la monnaie; seulement, tous les pays n'utilisent pas la même monnaie; aussi se pose-t-il un problème de **change**, c'est-à-dire transformation de la monnaie d'un pays en monnaies d'autres pays.

Toutes ces relations sont portées à leurs valeurs (en monnaie nationale) dans un document appelé **balance des paiements**.

Seulement les relations économiques internationales ne sont pas le fait exclusif des pays. Il existe un certain nombre **d'organisations économiques internationales** qui interviennent à ce niveau.

Section I – Le change monétaire.

Le change monétaire n'est rien d'autre que le fait d'échanger une monnaie contre une autre monnaie. Ce qui pose un problème de convertibilité et un problème de régime de change.

§ 1 – La convertibilité.

le change suppose la convertibilité. Il s'agit ici de **convertibilité externe**. La monnaie dite convertible sur le plan externe remplit deux conditions :

- (1) elle s'échange contre toute autre monnaie;
- (2) toute autre monnaie s'échange contre elle.

Les monnaies convertibles sont les monnaies des grands pays développés à économie de marché : dollar américain, livre sterling britannique, franc français, mark ouest-allemand, franc suisse, yen japonais, etc.

Ces monnaies sont généralement très désirées et leur accumulation dans un pays est considérée comme signe de bonne santé économique, puisqu'elles sont la contre-partie de biens et services produits par l'économie et exportés. On les appelle encore : **devises**; les termes **réserves de change, avoirs extérieurs**, sont aussi utilisés lorsqu'on y ajoute l'or.

La convertibilité s'explique par le fait que la monnaie est soutenue par une économie forte, régie par les mécanismes du marché : ce qui fait que les autorités monétaires du pays autorisent qu'elle soit échangée librement sur le marché des changes, selon la loi de l'offre et de la demande. Par exemple, la Banque de France dispose d'un stock de devises (dollar, livre sterling, mark...) suffisant pour rembourser tous ceux qui lui remettent des francs français en échange.

La **monnaie inconvertible** est celle qui ne peut pas être échangée contre d'autres monnaies, même si des monnaies-devises peuvent être échangées contre elle : par exemple, le cedi du Ghana ne peut pas être échangé contre des dollars, alors que le dollar peut être échangé contre des cedis.

Les monnaies inconvertibles sont celles des pays sous-développés et des pays à économie planifiée. Dans les pays sous-développés, la monnaie est soutenue par une économie faible qui ne permet pas de générer un stock de devises substantiel pour faire face à des demandes importantes en échange de la monnaie nationale. Dans les pays à économie planifiée l'option politique en vigueur exclut que la monnaie nationale soit cotée sur un marché de change, ceci quelle que soit la santé de l'économie.

L'existence de monnaie inconvertible s'accompagne de la pratique du **contrôle des changes** :

- le gouvernement est le seul habilité à procéder à l'achat et à la vente de devises ;
- les devises portées par les nationaux voyageant à l'étranger sont rationnées ;
- l'exportation de capitaux est interdite.

le contrôle des changes est une pratique permanente dans les pays à monnaie inconvertible; il peut être pratiqué momentanément par

des pays à monnaie convertible.

§ 2 – Le régime de change.

Le taux de change exprime le nombre d'unités d'une monnaie qui s'échange contre un certain nombre d'unités d'une autre monnaie : par exemple, 1 dollar américain contre 300 francs CFA. Le change d'une monnaie en une autre est rendu possible par l'existence entre les différentes monnaies nationales, d'un dénominateur commun, d'un étalon qui est l'or; chaque monnaie nationale est définie par rapport à un certain poids d'or (qui exprime sa parité); c'est sur cette base que s'effectue le change. La parité d'une monnaie par rapport à l'or, donc par rapport aux autres monnaies, peut être modifiée par les opérations de dévaluation et de réévaluation.

Le régime de change varie selon les pays et selon les époques; il peut être fixe ou flottant.

A) Le change fixe.

Le change est fixe lorsqu'il est établi par décision gouvernementale; généralement à la suite d'accords monétaires internationaux; le régime de change fixe peut être pratiqué selon deux modalités : change unique et change multiple.

a) le change fixe unique.

Dans ce cas, les autorités monétaires déterminent un seul taux de change de la monnaie nationale, par rapport aux autres monnaies. Au niveau de l'économie mondiale, le régime de change fixe a été la règle jusqu'en 1973 – 74 (1). Toutefois, il ne s'agissait pas de taux rigides

(1) Le régime de change fixe avait été instauré en 1944 par les accords de Bretton Woods (USA) portant création du Fonds Monétaire International.

fixés une fois pour toutes : une certaine marge de fluctuation était permise autour de la valeur centrale; cette marge de fluctuation avait été établie à $\pm 1\%$ (plus ou moins 1%) : ainsi un dollar américain s'échangeait à l'époque contre 250 F CFA en principe; mais en réalité le change s'effectuait à l'intérieur d'une marge comprise entre 247,5 F CFA et 252,5 F CFA pour 1 dollar. En 1971, la marge de fluctuation fut portée à $\pm 2,25\%$.

Les fluctuations du taux de change se trouvent ainsi contenues entre une limite-plafond et une limite-plancher. Pour un pays donné, le cours de la monnaie nationale peut être contenu entre ces deux limites supérieure et inférieure grâce à l'intervention de la banque centrale. Lorsque par exemple le cours du franc français risque de tomber trop bas, la Banque de France intervient sur le marché des changes avec sa réserve de devises, en achetant des francs avec des devises étrangères, ce qui contribue à remonter le cours du franc, selon la loi de l'offre et de la demande. La même opération de soutien peut s'effectuer dans le sens opposé. Lorsque la banque centrale ne dispose pas d'une réserve de devises suffisante pour soutenir sa monnaie, elle a recours aux avances (limitées) du Fonds Monétaire International.

b) Le change fixe multiple.

Il s'agit ici de donner à une même monnaie et au même moment, des taux de change différents, en fonction de la nature des transactions. Le procédé consiste pour un pays à se doter d'un taux de change de base assorti d'un **taux préférentiel** et d'un **taux de pénalisation**.

Ce taux préférentiel est celui auquel on achète en monnaie nationale les devises des résidents exportateurs et des travailleurs nationaux expatriés; ce qui est une façon d'encourager les exportations et les rapatriements de capitaux. Le taux de change préférentiel peut être assimilé à une subvention; il est beaucoup pratiqué par des pays comme l'Egypte et le Maroc en direction de leurs travailleurs immigrés.

Le taux de pénalisation est celui auquel la banque centrale vend des devises contre la monnaie nationale aux résidents importateurs; ce qui est une façon de décourager les importations; le taux de change de pénalisation est donc un impôt à l'importation.

La pratique des taux de change multiples en général n'est pas très appréciée par le Fonds Monétaire International qui y voit l'inconvénient d'introduire des distorsions (dans le système des prix). Aussi les pays qui le pratiquent ont-ils tendance à se contenter de deux taux seulement (double marché des changes).

La pratique des taux de change multiples en tant que politique officielle des gouvernements, doit être distinguée de la pratique du **marché noir** ou **marché parallèle**. Ce marché de change parallèle existe dans les pays à monnaie inconvertible : comme le stock de devises détenu par la banque centrale est insuffisant face à la demande, le taux de change de la monnaie nationale est surévalué. Il se forme alors un marché clandestin (plus ou moins réprimé par les autorités, ceci selon les pays) où la monnaie nationale s'échange librement, mais de façon occulte contre des devises, bien entendu à des taux beaucoup plus faibles que les taux officiels. Le taux du marché noir reflète davantage la valeur réelle de la monnaie que le taux officiel.

B) Le change flottant.

Le régime de change flottant est celui dans lequel les fluctuations du cours de la monnaie ne sont contenues dans aucune limite : la monnaie flotte. Le régime de change flottant généralisé régit les monnaies convertibles depuis 1974. Toutefois, même dans ce cadre, un gouvernement peut toujours prendre l'initiative d'intervenir sur le marché des changes pour soutenir sa monnaie.

C'est le régime de change flottant qui a permis les fortes fluctuations observées depuis lors dans la valeur de certaines monnaies comme le dollar. Nous avons vu que dans le régime de change fixe la valeur du dollar en francs CFA variait entre 247,5 et 252,5 F. En 1984, avec le régime de change flottant, le dollar a atteint des niveaux record : jusqu'à 500 F CFA. (Cette flambée du dollar a été due à une forte demande de dollar en vue de placement dans les banques américaines, ceci à la suite de la hausse des taux d'intérêt aux Etats-Unis).

Les pays de la Communauté Economique Européenne ont cherché à se prémunir contre de fortes amplitudes de variation de change entre leurs monnaies en mettant en place le Système Monétaire Européen (SME). C'est ainsi qu'un pays membre peut soutenir le cours de sa monnaie en ayant recours aux prêts en devises d'un partenaire et en élevant son taux d'intérêt; dans ce dernier cas, l'objectif est d'attirer les capitaux flottants en quête de rémunération plus substantielle, ce qui élève la demande de monnaie nationale pour en faire monter le cours sur le marché des changes.

C) Le marché des changes.

Les marchés de change fonctionnent dans les grandes capitales financières (New York, Londres, Paris etc.) selon le principe de la loi de l'offre et de la demande. En réalité, les transactions ne se font pas en présence physique de vendeurs et d'acheteurs de devises, mais par communications téléphoniques, transferts télégraphiques et virements bancaires; elles s'effectuent au comptant et à terme.

Ces marchés de change comportent quatre niveaux de fonctionnement :

- le premier niveau est un marché de détail constitué par les banques commerciales du pays où se rencontrent les vendeurs de devi-

- ses (les exportateurs) et les acheteurs de devises (les importateurs) ;
les opérations de cotation des cours sont effectuées par des spécialistes employés dans les banques, les cambistes ;
- le deuxième niveau du marché est celui des transactions de gros entre les banques commerciales du même pays ;
 - le troisième niveau est un marché international constitué par les transactions entre banques commerciales de pays différents ;
 - le quatrième niveau est celui où interviennent les banques centrales de différents pays qui procèdent elles aussi à des opérations d'achat et de vente de devises.

Section II - **La balance des paiements.**

La balance des paiements est un document statistique qui enregistre la valeur en chiffres de l'ensemble des transactions économiques opérées entre les résidents d'un pays et les résidents d'autres pays qui constituent « l'extérieur ». La balance des paiements se présente sous la forme d'un tableau comptable où les entrées d'argent sont comptabilisées en crédit et les sorties en débit; les opérations sont généralement tenues pour l'année civile.

Ceci étant, qu'est-ce qu'un résident ? de quelles transactions s'agit-il ?

Le résident est tout agent économique (Ménage, Administration publique, Entreprise, Banque) quelle que soit sa nationalité, qui exerce son activité professionnelle dans un pays, dans une période donnée (généralement plus d'un an).

Les transactions enregistrées dans la balance des paiements comprennent les transactions courantes sur biens, revenus, services et les mouvements de capitaux.

§ 1 – Les transactions courantes.

A) Les transactions sur marchandises.

Elles sont constituées par les **importations** (ce qu'on achète à l'étranger) et les **exportations** (ce qu'on vend à l'étranger). Elles sont encore appelées transactions **visibles**, puisque enregistrées par les services de douane. Les importations et les exportations constituent la **balance commerciale**. Les importations sont comptabilisées à la valeur CAF (Coût + Assurance + Frêt) et les exportations sont comptabilisées à la valeur FOB (Free on Board) c'est-à-dire à la valeur d'exportation.

B) Les transactions sur services .

Il s'agit d'opérations telles que **tourisme, assurance, transports** de marchandises et de personnes. Elles ne sont pas enregistrées par les services de douanes, mais par leur nature on les assimile aux importations; c'est ce qui explique qu'on les appelle aussi « invisibles », c'est-à-dire non vus aux services de douanes, bien qu'ayant passé la frontière de façon tout à fait légale.

Lorsqu'un touriste américain consomme un plat de crevettes dans un restaurant de Dakar, c'est comme si la même valeur de crevettes avait été exportée aux Etats-Unis. L'opération est considérée comme une exportation « invisible ». Dans la réalité, on retient l'ensemble des sommes dépensées par les touristes dans le pays au cours d'une année : on y arrive en faisant la différence entre le montant de devises qu'ils ont déclaré (ou qu'ils ont converti en monnaie nationale) au moment de leur entrée dans le pays et le montant de devises qu'ils déclarent au moment de leur sortie du pays (ou encore le montant de monnaie nationale qu'ils reconvertissent en devises).

Lorsque des arachides sénégalaises sont transportées vers la France dans un bateau français, il sera enregistré une exportation visible pour les arachides, et une importation invisible pour le transport. Il en est

de même si le chargement est assuré par une compagnie d'assurances non sénégalaise : il sera enregistré une importation invisible de service d'assurance.

C) Les revenus d'investissement et de placement.

Ce sont les profits, dividendes et intérêts perçus par des résidents sur des fonds investis ou placés à l'extérieur. Lorsque ces gains sont rapatriés, ils sont enregistrés au crédit de la balance des paiements; pour le pays payeur, il s'agit bien entendu de débit.

D) Les transferts sans contrepartie.

Ce sont les dons et transferts unilatéraux de fonds : comme lorsqu'un pays africain reçoit des dons en nature ou en espèces de la part d'autres pays; comme lorsque des travailleurs africains immigrés envoient des mandats à leurs familles restées au pays ; comme aussi lorsque des assistants techniques français en poste en Afrique rapatrient en France une partie de leurs salaires.

L'ensemble des transactions sur biens, services et revenus, constitue la **balance des transactions courantes** ou encore **balance des comptes courants**.

Dans le cadre d'une économie fermée, le revenu national est toujours égal à la dépense nationale. Lorsque l'économie est ouverte sur l'extérieur, il est très possible que la dépense nationale soit par exemple supérieure au revenu national. Dans ce cas, la différence est constituée par le solde de la balance des comptes courants. Cette situation est fréquente dans les pays sous-développés, compte tenu des dons reçus de l'extérieur et des mandats envoyés par les nationaux immigrés. C'est particulièrement le cas en Afrique de l'Ouest, de pays comme le Burkina Faso (immigrés en Côte d'Ivoire), la République du Cap-Vert (immigrés aux Etats-Unis et en Europe).

§ 2 – Les mouvements de capitaux.

La balance des paiements dans son ensemble est toujours présentée en équilibre. Si la balance des transactions courantes dégage un solde positif, cet excédent d'argent va être employé à des opérations de prêt sur les marchés de capitaux. De même lorsque le solde est négatif, il sera fait recours à des emprunts sur les marchés de capitaux. Ces opérations d'emprunt et de prêt peuvent avoir pour acteurs les agents économiques privés ou les gouvernements.

Elles donnent lieu à des **mouvements de capitaux**, c'est-à-dire « des transferts de propriété ayant pour objet les avoirs financiers et les engagements financiers avec l'extérieur (1) ».

On distingue généralement les capitaux à long terme et les capitaux à court terme, selon que les mouvements se situent en deçà ou au-delà d'un an.

A) Les capitaux à long terme comprennent les **investissements directs**, les investissements de porte-feuille (placement), les tirages sur prêts déjà accordés, les remboursements...

Les transactions courantes et les mouvements de capitaux à long terme sont parfois combinés pour dégager ce qu'on appelle la **balance de base** qui est un bon indicateur de la situation de la balance des paiements à un moment donné.

B) Les capitaux à court terme sont surtout constitués par des crédits commerciaux.

C) Les mouvements de capitaux comprennent aussi les **réserves** :

(1) FMI **Manuel de la balance des paiements**, 1977, 4^e éd.

l'or monétaire dans ses variations (lors d'opération de réévaluation, de déévaluation), les droits de tirage spéciaux, les avoirs en devises, la position vis-à-vis du Fonds Monétaire International, etc.

Nous avons exposé ici les principaux éléments constitutifs de la balance des paiements. Dans la réalité, la présentation de la balance des paiements est très variable selon les pays, compte tenu des éléments que l'on cherche à mettre en valeur pour les besoins et la situation de l'économie nationale.

Section III – Le commerce extérieur.

Le commerce est la première composante de la balance des paiements. Historiquement, les premières relations économiques entre pays ont été de nature commerciale, et le concept de balance commerciale est apparu bien avant le concept de balance des paiements.

Dans les pays développés, l'évolution plus rapide des activités de services financiers a contribué à reléguer au second plan les préoccupations relatives à la balance commerciale, dans l'analyse de la situation de la balance des paiements. Dans les pays africains, le commerce extérieur représentant plus du quart du PNB (contre moins de 5% aux Etats-Unis et en URSS) constitue encore une préoccupation de premier plan. Ici, la balance commerciale est l'un des postes les plus importants de la balance des paiements.

§ 1 – Division internationale du travail et spécialisation.

En étudiant la monnaie, nous avons vu que la division sociale du travail à l'intérieur d'une même communauté était la base des échanges : on échange une partie de ce qu'on produit, contre ce qu'on ne produit pas. Ce principe est valable aussi entre les nations. A la base du commerce extérieur, se trouve la **division internationale du travail** (d.i.t.) qui est synonyme de **spécialisation**.

A) Les types de spécialisation.

La spécialisation dans la production peut être intersectorielle ou intrasectorielle.

La spécialisation est **intersectorielle** (entre secteurs) lorsque l'échange concerne des produits provenant de secteurs différents : par exemple lorsqu'on échange des produits agricoles (secteur primaire) contre des produits manufacturés (secteur secondaire). C'est ce type de spécialisation privilégié par les économistes depuis Ricardo (1817), qui sous-tend le commerce extérieur des pays sous-développés avec les pays développés.

La spécialisation est **intrasectorielle** (à l'intérieur d'un même secteur) lorsque l'échange concerne des produits provenant d'un même secteur : par exemple lorsqu'on échange un produit agricole donné contre un autre produit agricole, ou bien un produit manufacturé donné contre un autre produit manufacturé. Ce type de spécialisation est du plus haut intérêt pour le développement du commerce entre pays sous-développés.

B) Les fondements de la spécialisation.

Pour traiter convenablement les fondements de la spécialisation, il convient de préciser que la spécialisation peut être naturelle ou bien créée.

La spécialisation est naturelle lorsqu'elle est déterminée par les dotations naturelles en facteurs de production. Ce qui ne peut concerner que le secteur primaire : le sous-sol et le sol. La spécialisation naturelle aura donc lieu dans l'agriculture et dans l'industrie extractive.

Les différences dans les dotations naturelles en facteurs vont se traduire par des différences dans les coûts de production, qui peuvent

être appréciées en termes de coûts absolus et de coûts comparés. Entre la Côte d'Ivoire et le Sénégal par exemple, il existe une différence très nette de **coûts absolus** pour la culture du café (en faveur de la Côte d'Ivoire) et pour la culture de l'arachide (en faveur du Sénégal). Ici la logique de la spécialisation peut être perçue par n'importe quel observateur, compte tenu de la différence de situation géographique des deux pays. D'une manière générale, les pays de forêt privilégieront des cultures comme le café et le cacao, et les pays de savane mettront l'accent sur des cultures comme le coton et l'arachide.

On peut envisager une seconde situation dans laquelle la logique de la spécialisation s'impose non pas à partir de l'observation empirique et de l'évidence, mais par un raisonnement économique subtil : en faisant intervenir les **coûts comparés**. Pour cela, prenons deux pays baignant dans la même zone écologique, par exemple la Côte d'Ivoire et le Ghana tous deux producteurs de café et de cacao. Supposons (de façon fictive), que pour chacun des deux produits, le coût de production soit plus bas en Côte d'Ivoire; ce qui signifie que la Côte d'Ivoire dispose d'un avantage sur le Ghana pour chacun des deux produits. On peut être tenté de trouver normal que la Côte d'Ivoire continue à cultiver les deux produits, cela si on raisonne uniquement sur la base des différences de coûts absolus. Il en va autrement si on fait intervenir les coûts comparés : c'est-à-dire comparer la différence des coûts pour le café entre les deux pays, avec la différence des coûts pour le cacao.

S'il se trouve que l'avantage de la Côte d'Ivoire est plus grand pour le café, il y a place pour la spécialisation : le café à la Côte d'Ivoire et le cacao au Ghana. Si par exemple pour produire la même quantité de café, il faut 8 h de travail d'un ouvrier agricole en Côte d'Ivoire et 12 h de travail d'un ouvrier agricole au Ghana; alors que pour produire une même quantité de cacao, il faut 9 h de travail en Côte d'Ivoire et 10 h de travail au Ghana. Dans chacun des deux cas, la Côte d'Ivoire

dispose d'un avantage sur le Ghana, mais l'avantage est plus grand pour le café que le cacao. D'où la nécessité de la spécialisation : la main-d'œuvre libérée dans la culture du cacao sera utilisée en Côte d'Ivoire pour la culture du café où la productivité est plus élevée. De même au Ghana, la main-d'œuvre libérée pour la culture du café sera utilisée dans la culture du cacao où la productivité est plus élevée. Chacun des deux pays gagne dans la spécialisation et la porte est toute ouverte pour l'échange commercial entre les deux pays : café contre cacao.

L'économiste américain Paul Samuelson a illustré le principe des coûts comparés par un exemple facile à saisir : un chef d'entreprise, même sachant à la perfection taper à la machine (mieux que n'importe quelle secrétaire dactylo) aura toujours recours aux services d'une secrétaire dactylo, car il a tout intérêt à utiliser son temps de travail aux tâches de gestion plutôt qu'à la dactylographie.

La spécialisation lorsqu'elle n'est pas naturelle, est créée, comme c'est le cas dans l'industrie manufacturière. La plupart des industries manufacturières actuellement sont à localisation libre, ce qui signifie qu'elles peuvent s'implanter n'importe où. Bien entendu, il y a des contraintes de main-d'œuvre qualifiée, de capitaux, de technologie. Seulement, ces facteurs n'ont germé nulle part à l'état naturel; ils ont été créés dans certains pays au cours de l'Histoire.

§ 2 – Les termes de l'échange.

C'est le concept anglais « term of trade » (introduit dans la littérature économique par Alfred Marshall en 1890) qui a été traduit en français par « terme de l'échange » (par le professeur Jean Weiller qui l'aurait trouvé dans un texte de Turgot du 18^e siècle).

Par termes de l'échange, il faut comprendre : rapport entre ce que l'on donne et ce qu'on reçoit; autrement dit : le gain ou la perte que

l'on retire de l'échange. De ce fait, la comparaison peut aussi se situer entre les facteurs de production incorporés dans les produits échangés. Ce qui fait qu'on détermine les termes d'échange-marchandises et les termes d'échange-facteurs ou factoriels.

A) Les termes d'échange-marchandises.

Ici la comparaison va se situer entre les produits échangés : soit entre le prix du bien exporté et le prix du bien importé : $\frac{P_x}{P_m}$

ce qu'on appelle **termes d'échange nets** (net terms of trade) soit entre le volume de bien importé et le volume de bien exporté : $\frac{Q_m}{Q_x}$

ce qu'on appelle **termes d'échange bruts** (gross terms of trade).

L'économiste américain Ch. P. Kindleberger se demande comment des termes aussi peu communicatifs introduits par deux autres américains F.W. Taussig et Jacob Viner, ont pu prendre place dans la jargon des économistes (1).

En fait, les termes d'échange nets sont des termes d'échange-prix et les termes d'échange bruts sont des termes d'échange-volume.

Dans la formulation, les exportations figurent au dénominateur lorsqu'elles sont rapportées aux quantités $\frac{Q_m}{Q_x}$ et vice-versa pour les importations. Cette inversion permet d'interpréter l'évolution des termes de l'échange dans le même sens, que l'on raisonne sur les prix ou sur les quantités.

Ainsi, en prenant $\frac{P_x}{P_m}$, les termes d'échange s'améliorent si :

Ch. P. Kindleberger, **International Economics**, Allen Unwin, 4^e édit. p. 74.

- les prix à l'exportation augmentent et que les prix à l'importation restent constants ou baissent ;
- les prix à l'importation diminuent et que les prix à l'exportation restent constants.

En prenant $\frac{Q_m}{Q_x}$, les termes d'échange s'améliorent si :

- les quantités importées augmentent, les quantités exportées restant constantes ;
- les quantités exportées diminuent, les quantités importées restant constantes.

L'intérêt de l'analyse des termes de l'échange est surtout de voir la mesure dans laquelle un pays peut grâce à ses recettes d'importation payer ses exportations. C'est ce souci qui a été à l'origine de l'introduction d'une troisième catégorie : les **termes d'échange-revenu**, ou encore capacité d'importer, soit : $\frac{P_x}{P_m} \times Q_x$

On voit ainsi qu'un pays pourra compenser une baisse du prix à l'exportation par une augmentation des quantités exportées, de façon à conserver le même niveau de recette d'exportation. Mais ceci a l'inconvénient de masquer une détérioration des termes de l'échange.

B) Les termes d'échange-factoriels.

Le calcul des termes d'échange-factoriels peut se justifier par un raisonnement très simple : par delà les produits, ce sont des facteurs de production qui s'échangent dans le commerce international. Et on tient compte des facteurs de production en prenant la productivité : la productivité nationale pour les biens exportés, la productivité étrangère pour les biens importés, soit : π_x et π_n .

- A partir des termes d'échange-prix, on établit
- les termes d'échange-factoriels simples : $\frac{P_x}{P_m} \times \frac{\pi_n}{\pi_m}$
 - les termes d'échange-factoriels doubles : $\frac{P_x}{P_m} \times \frac{\pi_n}{\pi_m}$

Beaucoup d'économistes considèrent que les termes d'échange-factoriels constituent les véritables termes de l'échange : en effet, une baisse des prix à l'exportation peut être due à une hausse de la productivité interne : lorsque c'est le cas, le pays pourra accroître ses exportations, donc ses recettes d'exportation (comme on peut le faire apparaître avec termes échange-revenu). cette situation dans ses effets, est très différente de celle d'une détérioration des termes de l'échange.

Seulement, les termes d'échange-factoriels sont difficiles à calculer, car il faut disposer de données fiables sur les productivités. Aussi, se contente-t-on des termes d'échange-factoriels simples qui ne font intervenir que la seule productivité nationale, pour laquelle il est plus facile d'obtenir des informations.

D'une manière générale, dans la pratique du commerce international, ce sont les termes d'échange-prix qui sont utilisés, car plus faciles à calculer.

§ 3 – Le commerce extérieur des pays africains.

Dans leurs relations commerciales, les pays africains peuvent être saisis à deux niveaux : leur commerce avec le reste du monde, le commerce qu'ils effectuent entre eux.

A) Le commerce de l'Afrique avec le reste du monde.

Les économies africaines sont à un degré élevé, tournées vers l'extérieur. Entre 1950 et 1980, les exportations africaines ont été multi-

pliées par 30, et les importations par 22 (1)

Ce commerce avec l'extérieur présente les caractéristiques suivantes .

- 1°) L'Afrique importe des produits manufacturés et des denrées alimentaires (céréales). L'importation massive de denrées alimentaires est un phénomène assez récent, dû à un certain nombre de facteurs : sécheresse, déclin de l'agriculture vivrière dans certains pays, accroissement démographique, modification néfaste des habitudes de consommation...
- 2°) L'Afrique exporte des produits primaires, conformément à la politique de spécialisation intersectorielle dans laquelle elle a été confiée depuis la colonisation. Ce qui donne pour chaque pays africain un **coefficient de concentration** élevé (le coefficient de concentration est la part constituée dans l'ensemble des recettes d'exportation par 1, 2 ou 3 produits). Voici quelques données de coefficient de concentration pour certains pays africains et pour 1 seul produit en 1983 : le pétrole : 95% pour le Nigéria, 100% pour la Libye; le cuivre : 92% pour la Zambie; le café : 89 % pour le Burundi; le minerai de fer : 78% pour la Mauritanie (2).
- 3°) Cette structure de commerce extérieur rend les économies africaines dépendantes, vulnérables, et favorise une détérioration chronique des termes de l'échange.

Cette remarque du Président Houphouët-Boigny permet de bien comprendre le phénomène : « En 1930, avec la recette d'exportation de 4 tonnes de café, on pouvait en Côte d'Ivoire, payer

(1) CNUCED.: *Handbook of International Trade and Development, statistics, 1983.*

(2) CEA : *Problèmes de balance de paiements dans les pays africains en développement, un réexamen, mars 1985.*

l'importation d'un camion. En 1970, il faut exporter 15 tonnes de café pour obtenir un camion »

En fait, l'évolution des prix est très variable selon les produits et selon les années : c'est par un raisonnement cas par cas, que l'on peut mettre en évidence le phénomène, car l'indice d'ensemble des termes de l'échange des pays africains n'est qu'une moyenne qui masque bien des situations critiques : ainsi, durant la décennie 1960 – 70, la baisse des prix du thé, du sucre, du pétrole brut, du phosphate, du minerai de fer, a été masquée par l'augmentation des prix du cuivre, du cacao, du coton, de l'arachide. Dans la période 1970 – 80, les baisses de prix ont affecté l'arachide, le coton, alors que des augmentations de prix étaient enregistrées pour le café, le cacao, le minerai de fer, et surtout le pétrole brut. Par contre pour les produits manufacturés importés, les augmentations de prix ont été constantes.

Le problème des prix des produits primaires exportés par les pays sous-développés est régulièrement posé par la CNUCED (Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement) créée en 1964. La CNUCED qui a son siège à Genève, comprend 4 groupes :

- groupe A des pays sous-développés d'Afrique et d'Asie, auxquels on adjoint la Yougoslavie ;
- groupe B des pays capitalistes développés : Europe, Amérique du Nord, Japon. ces pays sont les membres de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique).
- groupe C des pays Latino-américains.
- groupe D des pays socialistes à planification centrale impérative (ce qui exclut la Yougoslavie, membre du groupe A).

Les groupes A et C des pays sous-développés d'Afrique, d'Asie et

d'Amérique Latine ont constitué le « bloc des 77 » (77 membres à l'origine, le nombre actuel ayant dépassé la centaine).

Un des objectifs de la CNUCED est d'arriver à mettre en place un dispositif de stockage des produits de base, de façon à faire jouer la loi de l'offre et de la demande constamment en faveur des pays sous-développés. Mais il se pose le problème de financement de ces **stocks régulateurs**.

4^o) La balance commerciale des pays africains est généralement déficitaire, à l'exception des pays exportateurs de pétrole. C'est d'ailleurs la facture pétrolière avec les fortes augmentations survenues depuis 1973 sur le prix du pétrole, qui a contribué à accroître le déficit commercial des pays non pétroliers. Les autres facteurs de déficit sont la détérioration des termes de l'échange et le frêt maritime.

Le commerce des pays africains est effectué à 95% par voie maritime, alors que les flottes des pays africains n'assurent que 2,5% de ce commerce. En 1980, le coût du transport maritime représentait 13% de la valeur totale des importations africaines de marchandises, contre 10% pour les autres pays en développement, et 6,3% pour les pays industrialisés (1). A l'intérieur de l'Afrique, le coût du transport est bien moins élevé pour les pays du Maghreb plus proches de l'Europe, et beaucoup plus élevé pour les pays enclavés du Sud du Sahara.

La situation à ce niveau s'est aggravée ces dernières années pour les pays africains membres de la zone franc puisque le coût du frêt maritime est établi en dollar; l'écart s'étant beaucoup creusé entre le franc français (déprécié ou dévalué) et le dollar, cela a conduit à une augmentation très sensible du coût du frêt maritime pour ces pays.

(1) CEA : **Problèmes de balance des paiements des pays africains en développement, un re-examen**. Mars 1985, p. 48.

B) Le commerce interafricain

Les relations commerciales entre pays africains se situent à un niveau très faible : en moyenne pour un pays africain, moins de 5% du commerce total. Par rapport à la valeur totale des exportations africaines, le commerce africain est passé de 4,3% en 1960 à 6,4% en 1970, puis 6% en 1975 et 3,5% en 1980. Les responsables politiques africains ont tenté d'y remédier par des expériences régionales **d'intégration des marchés** qui comporte les étapes suivantes :

- **la zone de préférence douanière** : les droits de douane sont abaissés ;
- **la zone de libre échange** : les droits de douane sont supprimés
- **l'union douanière** : à la suppression des droits de douane s'ajoute la mise en place d'une politique douanière commune vis-à-vis des pays tiers ;
- **le marché commun** : aux acquis de l'union douanière (libre circulation des marchandises) s'ajoute la libre circulation des facteurs de production et l'harmonisation des politiques économiques budgétaire et monétaire.

Cette stratégie a été implantée dans le cadre de **communautés économiques** :

— CEAO : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest créée en 1973 entre le Sénégal, la Mauritanie, le Mali, la Côte d'Ivoire, le Niger, le Burkina Faso, et étendue au Bénin en 1985. Siège : Ouagadougou.

— CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (1975) dont les membres sont les 7 de la CEAO, la Guinée Conakry, le Togo (tous francophones), le Nigéria, le Ghana, le Libéria, la Sierra Léone, la Gambie, (pays anglophones), le Cap-

Vert et la Guinée Bissau (pays lusophones). Siège : Lagos.

— UDEAC : Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale avec le Cameroun, le Gabon, le Congo, Centrafrique, le Tchad et la Guinée Equatoriale (depuis 1984). Siège : Bangui.

— CEPGL : Communauté Economique des pays des Grands Lacs, créée en 1976 entre le Zaïre, le Burundi et le Ruanda. Siège Gisenyi (Ruanda)

— CEEAC : Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (1983) entre les membres de l'UDEAC, ceux de la CEPGL, et Sao Tomé et Príncipe. Siège : Libreville (Gabon).

— ZEP : Zone d'Echanges Préférentiels de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe (en anglais : PTA : Preferential Trade Area) créée en 1981; sont membres (1) : Kenya, Ouganda, Tanzanie, Burundi, Ruanda, Ethiopie, Somalie, Djibouti, Zambie, Zimbabwe, Malawi, Lesotho, Swaziland, Maurice, Comores. Siège : Lusaka (Zambie).

— SADCC : Southern African Development Coordination Conference (Conférence de coordination du Développement de l'Afrique Australe) créée en 1980. Les pays membres sont : Zambie, Zimbabwe, Malawi, Botswana, Lesotho, Swaziland, Tanzanie, Angola, Mozambique. Siège : Gaborone (Botswana). La Namibie va être le dixième membre de l'organisation.

— Commission de l'Océan Indien créée en 1985 entre Maurice, Madagascar, Seychelles, Comores et la Réunion (qui est encore un département français). Siège : Port-Louis (Maurice).

(1) La ZEP est appelée à s'étendre à d'autres membres : Angola, Mozambique, Madagascar, Zaïre, Soudan...

Dans ces expériences d'intégration des marchés, seul le droit de douane est identifié comme obstacle au développement du commerce interafricain. En réalité il existe d'autres obstacles bien plus décisifs liés à la nature de l'industrie, au transport et à la monnaie.

- L'absence de complémentarités industrielles entre pays africains. L'échange suppose une certaine division du travail qui n'existe pas dans l'industrie africaine. Dans chaque pays africain, il n'existe que des industries légères desservant le marché intérieur. Ce qui ne laisse pas de place pour des courants intenses d'échanges. Ce qu'il faudrait, c'est créer des complémentarités au niveau de l'industrie lourde.
- L'absence (ou l'insuffisance) de moyens de transport ferroviaire, maritime, routier, ne peut encourager les échanges commerciaux.
- L'inconvertibilité des monnaies, à laquelle on a essayé de remédier par la mise en place de chambres de compensation, mais sans succès (1).

Section IV – Les politiques d'équilibre de la balance des paiements.

L'équilibre de la balance des paiements constitue l'un des grands objectifs de la politique économique. Dans la plupart des cas, il s'agit d'amener à l'équilibre une balance des paiements en déficit. Le déficit peut être **conjoncturel**, c'est-à-dire passager, provisoire, comme cela arrive dans les pays développés. Le déficit de la balance des paiements peut aussi être **structurel**, c'est-à-dire durable, permanent parce que lié à l'état de sous-développement, comme c'est le cas dans les pays africains. Chacun des deux types de déficit appelle des mesures de correction spécifiques.

(1) Pour plus de détails, voir : Makhtar Diouf : *Intégration Economique - Perspectives Africaines* NEA, Publisud, 1985.

Seulement, compte tenu de l'interdépendance marquée des économies nationales reliées entre elles par leurs balances des paiements, les mesures de correction par un groupe de pays auront inévitablement des répercussions sur d'autres pays. C'est pourquoi la liberté dont disposent les Etats (les pays sous-développés surtout) en matière de politique de balance des paiements est une liberté surveillée; la surveillance étant exercée par deux organisations économiques internationales : le GATT, et le Fonds Monétaire International.

§ 1 – Le GATT et les politiques du commerce extérieur.

A) Les types de mesures.

Les politiques du commerce extérieur prennent généralement pour cible la balance commerciale. Dans les pays sous-développés non producteurs de pétrole, la balance commerciale est le grand poste de déficit de la balance des paiements : excédent des importations sur les exportations.

Le pays peut alors être tenté de se réfugier dans le **protectionnisme** par des mesures de restriction des importations, tout en essayant de stimuler ses exportations par des mesures déloyales.

Le protectionnisme se présente sous forme non douanière et douanière .

- Le protectionnisme non douanier se traduit par des mesures directes sur les importations : prohibitions et contingentements.
- **Les prohibitions** sont des interdictions pures et simples d'importation. Elles ont un caractère économique, lorsqu'elles concernent tels ou tels produits : Au Sénégal, il est interdit d'importer des produits comme le ciment, le lait concentré, le sucre... pour protéger la production locale qui est jugée suffisante pour les

besoins du marché intérieur. Les prohibitions ont un caractère politique, lorsqu'elles concernent tels ou tels pays : le gouvernement du Sénégal interdit toute importation de la République Sud-africaine, en représaille contre la politique d'apartheid.

- **Les contingentements** ou **quotas**, sont des limitations quantitatives d'importation de certains produits. Un certain volume d'importation est admis, pour combler la différence entre la demande intérieure et la production locale qui est insuffisante : c'est le cas au Sénégal, pour les piles électriques, les batteries-accumulateurs de voitures, etc.

Ces mesures, courantes dans les pays sous-développés, sont des mesures de protectionnisme industriel. Il s'agit de protéger ce qu'on appelle les « industries naissantes ».

- Le protectionnisme douanier se traduit par des **droits de douane** élevés, qui en se répercutant sur les prix des produits importés, contribuent à les surélever artificiellement ; les produits importés deviennent ainsi moins concurrentiels sur le marché intérieur, que les produits de fabrication locale : c'est le cas au Sénégal, des bombes insecticides « Baïgon » d'origine allemande, face aux « Yotox » de fabrication locale. L'objectif des droits de douane élevés est ainsi de rendre prohibitifs les prix de certains produits dont l'importation est libre. Dans les pays sous-développés les droits de douane ont aussi pour fonction d'alimenter substantiellement les budgets des Etats.

Le protectionnisme, quelle que soit sa forme, concerne les importations. Quant aux exportations, elles peuvent être stimulées par une mesure comme le **dumping**, c'est-à-dire la vente d'un produit à l'extérieur, à un prix inférieur ; il y a de fortes chances que l'entreprise qui pratique le dumping reçoive des subventions de son gouvernement.

B) L'intervention du GATT.

Le G.A.T.T. (1) (Accord général sur les droits de douane et le commerce) a été créé en 1948, avec siège à Genève, dans le but de libéraliser le commerce international.

Le GATT est donc une organisation anti-protectionniste. Son action contre le protectionnisme s'effectue selon deux modalités : interdiction du protectionnisme non douanier, et organisation du protectionnisme douanier sur une base concertée de négociation.

1) L'interdiction du protectionnisme non douanier.

A ce niveau, le GATT a édicté deux règles de bonne conduite commerciale : le principe de non-discrimination et la prohibition des pratiques commerciales restrictives.

Le **principe de non-discrimination** repose sur la **clause de la nation la plus favorisée** : c'est une clause selon laquelle deux pays s'engagent à s'accorder mutuellement tout avantage commercial qu'ils pourraient être ultérieurement amenés à accorder à un ou des pays tiers : si par exemple, l'accord concerne l'Angleterre et l'Allemagne, tout avantage commercial consenti ultérieurement par l'Angleterre aux Etats-Unis, devra automatiquement s'étendre à l'Allemagne.

La clause de la nation la plus favorisée procède d'une conception très universaliste du commerce international, ce qui suppose au départ l'existence de pays réellement indépendants et d'envergure économique comparable.

Aussi le principe de non-discrimination a-t-il été tempéré de quelques dérogations, pour tenir compte de certaines situations observées

(1) Du sigle anglo-saxon : General Agreement on Tariffs and Trade.

sur la scène du commerce international ; c'est ainsi que le GATT reconnaît la possibilité, et même la nécessité d'accorder des régimes douaniers préférentiels aux pays sous-développés, sans que des pays développés puissent prétendre bénéficier de tels avantages. Comme c'est le cas à l'heure actuelle, entre les pays de la Communauté Economique Européenne et les pays ACP (Afrique-Caraïbes - Pacifique) dans le cadre des Conventions de Lomé.

Le GATT admet aussi la nécessité de la discrimination commerciale à l'encontre de pays-tiers, de la part de groupes de pays engagés dans des expériences d'intégration économique : zone de libre échange, union douanière...

La **prohibition des pratiques commerciales restrictives** concerne certaines formes de protectionnisme non douanier comme les prohibitions d'importation, le contingentement, le dumping. Mais là encore, le GATT tolère des dérogations pour des pays confrontés à des « problèmes sérieux et constatés de balance des paiements », et surtout pour des pays sous-développés pratiquant une politique protectionniste « d'industrie naissante ».

2) Les négociations douanières .

L'intervention du GATT ne se réduit pas à des actions négatives d'interdiction. Le GATT est aussi une plateforme de négociations douanières connues sous le nom de « round » : Kennedy round, Nixon round, Tokyo round...

Actuellement, ces négociations s'articulent surtout autour de l'inquiétude des milieux d'affaires américains et européens, face à l'invasion des produits manufacturés japonais vendus à des prix très inférieurs, à qualité identique ou supérieure. Il est utile de rappeler que le GATT a été créé en 1948 sur l'initiative des Etats-Unis

d'Amérique, pour une raison facile à comprendre : l'appareil de production américain est pratiquement le seul à avoir été épargné par la deuxième guerre mondiale, face aux destructions massives ayant affecté l'Europe et le Japon. L'intérêt des Américains pour la libération du commerce à l'échelle mondiale, est qu'ils sont assurés du rôle de fournisseurs quasi exclusifs, sans concurrence sérieuse pendant des années. Ce qui n'est plus le cas aujourd'hui.

Le GATT reste pour l'essentiel la chose des grands pays capitalistes, les Etats-Unis surtout (le sigle anglais n'a jamais été traduit dans aucune autre langue); et cela, même si les pays sous-développés en font partie, de manière d'ailleurs plutôt marginale.

§ 2 – Le Fonds Monétaire International et les politiques d'ajustement conjoncturel.

A) Présentation du Fonds Monétaire International (FMI)

Le FMI a été créé en juillet 1944 à une conférence tenue à Bretton-Woods aux Etats-Unis. Le nombre des pays membres au départ était de 44 ; en 1982, il était passé à 146 ; le siège est à Washington.

Le FMI est organisé comme une société anonyme. A la base se trouve le **Conseil des gouverneurs** (gouverneurs de banques centrales ou ministères des finances des Etats membres) qui se réunit une fois par an. Au dessus, le **Conseil d'Administration** ainsi composé : 16 administrateurs élus, et 6 administrateurs nommés par leurs Etats qui se trouvent être : les Etats-Unis, le Royaume Uni, l'Allemagne Fédérale, la France, le Japon et l'Arabie Saoudite depuis 1978 ; c'est-à-dire les Etats qui contribuent le plus au ressources du FMI. Le directeur du FMI est généralement un Européen, alors que le poste de directeur

adjoint est toujours confié à un américain. Le FMI comprend 5 départements géographiques : Afrique, Asie, Europe, Moyen Orient, Hémisphère occidental. Le directeur d'un département doit être originaire de ce département.

Les ressources du FMI lui proviennent des cotisations des pays membres (les quote-parts) et d'emprunts. La quote-part d'un pays est déterminée en fonction de son importance économique.

Le FMI met temporairement ses ressources à la disposition des pays membres confrontés à des problèmes de balance des paiements, le remboursement s'effectuant sur une période de 3 à 5 ans.

L'intervention du FMI s'effectue au moyen d'un certain nombre de mécanismes .

- A ses débuts, le FMI accordait des **tranches de crédit**, jusqu'à concurrence de la quote-part du pays demandeur.
- Depuis 1955, les crédits (ou tirages) sont effectués dans le cadre **d'accords de confirmation** : le pays demandeur reçoit un montant de crédit déterminé, correspondant plus ou moins à ses besoins, mais pouvant être très supérieur à sa quote-part : à la condition de mettre en place certaines mesures de redressement (clause de conditionnalité).
- En 1963 est créé le mécanisme de **financement compensatoire** pour les pays confrontés à une insuffisance temporaire de recettes d'exportation.
- En 1969 est créé le mécanisme de **financement des stocks régulateurs** pour permettre à certains pays sous-développés de contribuer à la constitution de stocks régulateurs des cours des matières premières, décidée à la suite d'accords internationaux.

- Des mécanismes supplémentaires de crédit ont été mis en place depuis 1974, à la suite des fortes hausses du prix du pétrole :
 - mécanisme élargi de crédit en 1974 ;
 - mécanisme pétrolier en 1974 et en 1975 ;
 - mécanisme de financement supplémentaire (1979) remplacé en 1981 par une politique d'accès élargi ;
 - compte de bonification (1975) par le règlement des intérêts concernant les emprunts contractés au titre des mécanismes pétroliers ;
 - Fonds Fiduciaire (1976) constitué par les recettes de la vente d'une fraction du stock d'or du FMI.

- Pour les politiques d'ajustement :
 - Facilité d'Ajustement Structurel ;
 - Facilité d'Ajustement Structurel Renforcée, 1987.

Les opérations du FMI sont effectuées depuis 1969, dans une unité de compte appelée **droit de tirage spécial** (dts). Depuis 1981, la valeur du dts est déterminée par un panier de monnaies avec des pondérations différentes : le dollar des Etats-Unis pour 42%, le mark allemand pour 19%, la livre sterling pour 13%, le yen japonais pour 13% et le franc français pour 13%.

En dehors des crédits accordés sur la quote-part d'un pays membre (et qui sont donc très limités pour les pays sous-développés), tout recours aux autres mécanismes de financement du FMI est assujéti à la **clause de conditionnalité** : le pays demandeur est tenu d'appliquer certaines mesures de politique économique dites politiques d'ajustement, qui sont établies par les économistes du FMI (1).

(1) Le FMI emploie plus de 1500 fonctionnaires originaires d'une centaine de pays.

B) Les politiques d'ajustement conjoncturel.

Les économistes du FMI ont élaboré à l'intention des pays (sous-développés) confrontés à des problèmes de balance des paiements, un programme type de « mesures de redressement économique et financier » ou encore « politique d'ajustement » c'est-à-dire d'équilibre.

Pour comprendre la démarche du FMI, il faut considérer la balance des paiements en rapport avec les autres grandeurs caractéristiques de l'économie : ce qui peut se faire avec l'**équation d'équilibre macro-économique** qui exprime l'égalité entre l'offre globale (les ressources) et la demande globale (les emplois).

- L'offre globale est constituée par la production domestique P et les importations M. En effet, un bien disponible dans un pays ne peut provenir que de l'une ou de l'autre de ces deux sources.
- La demande globale est constituée par les dépenses de consommation finale C, les dépenses d'investissement I, les dépenses publiques (de l'Etat) G, et les exportations X.
Ce sont là tous les emplois possibles de ce qui a été produit dans le pays.

$$\text{Soit : } P + M = C + I + G + X$$

En isolant les éléments du commerce extérieur, on obtient :

$(X - M)$ qui est le solde du commerce extérieur. Appelons-le B. Il est représentatif de l'état de la balance des paiements, parce que dans les pays sous-développés le déficit de la balance des paiements est en général un déficit de la balance commerciale.

$(C + I + G)$ est la demande intérieure. On l'appelle encore **absorption** ; soit A.

On aboutit ainsi à une relation très simple : $B = P - A$

Ce qui montre que l'amélioration du solde du commerce extérieur (B), passe par les mesures suivantes :

- réduire la demande intérieure ou absorption A ;
- accroître la production domestique P ;
- mais aussi, agir directement sur les importations et les exportations.

En fait, le FMI préconise deux types de mesures : mesures d'austérité pour réduire la demande intérieure, et dévaluation de la monnaie nationale pour améliorer la balance commerciale et stimuler la production agricole ; parce que dans l'économie sous-développée, compte tenu de la rigidité des structures, la production non agricole ne peut pas augmenter dans le court ou le moyen terme.

a) Les mesures d'austérité.

Les mesures qu'on trouve dans les programmes d'ajustement du FMI se présentent ainsi :

- politique monétaire visant à restreindre le crédit, par l'élévation du taux d'intérêt : l'effet est de décourager l'investissement et la consommation de biens durables ;
- politique budgétaire, se situant sur deux volets :
 - réduction des dépenses publiques pour résorber le déficit chronique des finances publiques ; les postes-cibles du budget de l'Etat seront :
 - ★ les subventions, qui permettent de vendre en dessous de leur prix de revient (de production domestique ou d'impor-

tation) les biens de consommation de première nécessité et les produits de certaines entreprises publiques ;

★ les dépenses de recrutement dans la fonction publique ;

- augmentation des impôts (les impôts indirects intérieurs) de façon à permettre des recettes additionnelles tout en décourageant la consommation.

On voit que dans ces mesures, la cible principale est constituée par la consommation jugée trop importante dans les pays sous-développés et portant surtout sur des produits importés. Dans une moindre mesure, l'investissement est visé, parce que portant aussi dans des proportions importantes sur des éléments importés.

b) La dévaluation.

Selon le constat du FMI, les monnaies des pays sous-développés sont surévaluées, ce qui contribue au déficit de la balance commerciale. Les taux de change en vigueur créent des distorsions dans l'économie, surtout dans l'agriculture, qui dans beaucoup de pays sous-développés constitue la principale source de recettes d'exportation ; le paysan est faiblement rémunéré parce qu'il ne perçoit qu'une faible part du prix de vente sur le marché mondial (le reste étant confisqué par l'office de commercialisation officiel) et la contre-valeur en monnaie locale est encore plus faible compte tenu du change surévalué. L'effet est de détourner le paysan soit des cultures d'exportation au profit des cultures vivrières, soit de la commercialisation officielle au profit de circuits clandestins comme la vente dans un pays voisin à monnaie convertible.

Le change surévalué contribue ainsi à restreindre le volume des exportations enregistrées dans la balance commerciale, tout en favo-

risant les importations. La dévaluation aura nécessairement les effets inverses .

Prenons l'exemple du sily guinéen dans sa parité avec le dollar.

Le sily a été dévalué de près de 1 500% le 5 janvier 1986 (puis transformé en franc guinéen). Le change avec le dollar s'établissait ainsi :

- avant la dévaluation : 1 dollar = 24 silys
- après la dévaluation : 1 dollar = 340 silys.

Ce changement de parité entraîne les conséquences suivantes :

- pour le producteur guinéen (de café par exemple) : avant la dévaluation, en exportant une certaine quantité de café au prix de 100 dollars, il recevait en contrepartie 2 400 silys (on fait abstraction des frais de transport, des taxes et autres charges). Après la dévaluation, pour la même quantité de café exportée, il reçoit 34 000 silys (340 x 100). La dévaluation accroît donc substantiellement la rémunération en monnaie locale de l'agriculteur, ce qui devrait stimuler la production en principe.
- pour les exportations : avant la dévaluation, pour une quantité de café guinéen d'une valeur de 2400 silys, l'américain payait 100 dollars; après dévaluation, pour obtenir la même quantité de café, il ne paie plus que 7 dollars (la valeur du sily en dollar a été divisée par 14, c'est-à-dire 340 : 24. En divisant par 14 les 100 dollars antérieurement payés par l'importateur américain, on obtient 7 dollars).

La dévaluation entraîne bien une baisse des prix des biens exportés, ce qui devrait stimuler les exportations en principe.

- pour les importations : avant la dévaluation, pour acheter une marchandise américaine d'une valeur de 100 dollars, le guinéen devait déboursier 2400 silys. Après la dévaluation, il lui faudra débours-

ser 34 000 silys pour acheter la même marchandise, dont le prix en dollar n'a pas varié.

La dévaluation entraîne bien un renchérissement des biens importés, ce qui devrait décourager les importations en principe.

Seulement, la dévaluation n'améliore la balance commerciale en stimulant les exportations et en décourageant les importations, que compte tenu du jeu des élasticités : élasticité de la demande étrangère pour les produits exportés par le pays à monnaie dévaluée, élasticité de la demande intérieure de biens importés dans le pays à monnaie dévaluée. Si le jeu des élasticités n'est pas favorable, on dit qu'il y a « effet pervers ». En fait, le FMI ne recommande la dévaluation que dans les pays à monnaie autonome. Les dispositions en vigueur dans l'UMOA ne permettent pas une dévaluation isolée du franc CFA. Et puis les interventions du FMI dans les pays de l'UMOA ont coïncidé avec les dévaluations du franc français depuis 1980.

Dans l'optique du FMI, la dévaluation qui n'est rien d'autre que la diminution du prix de la monnaie locale en monnaies étrangères, est aussi un élément de l'opération **vérité des prix** qui s'étend aux autres prix : le taux d'intérêt et les prix des biens de consommation, qui doivent être relevés. Le libéralisme du FMI qui est celui du GATT exclut le recours à toute forme de protectionnisme pour soutenir la balance commerciale.

Pendant les premières décennies de sa création, le FMI intervenait surtout dans les pays capitalistes développés; c'était dans le cadre du régime de change fixe, pour soutenir les monnaies en difficulté sur les marchés des changes, et remédier au déficit conjoncturel des balances de paiement. Le pays demandeur recevait alors du FMI des devises dans sa tranche normale de tirage, sans conditionnalité. La dévaluation n'était envisagée que comme dernier recours, pour sanction-

ner officiellement une dépréciation prolongée de la monnaie du pays, constatée sur le marché des changes.

Le FMI commence à intervenir de façon assez généralisée en Afrique à partir de 1980 (ayant été présent en Amérique Latine depuis les années 1950). Ceci parce que les pays africains se sont lourdement endettés au cours de la décennie 70 ; et ils n'obtiennent le rééchelonnement de leurs dettes auprès des créanciers (Club de Paris pour les dettes publiques, Club de Londres pour les dettes privées) qu'à la condition de négocier un programme d'ajustement avec le FMI.

Les mesures appliquées se traduisent surtout par des hausses massives des prix des biens de nécessité, ce qui a engendré des émeutes populaires dans certains pays ; et sans que le déficit de la balance des paiements soit résorbé. C'est parce que, comme nous l'avons vu plus haut, le déficit de la balance des paiements dans les pays sous-développés est un déficit structurel contre lequel les remèdes du FMI sont inefficaces. En fait, le FMI dans ses interventions vise surtout **un but politique** : libéraliser les économies africaines, selon la formule : moins d'Etat. Il convient de préciser que le FMI a été une création américaine, comme le GATT.

La politique **d'ajustement conjoncturel** (court terme) du FMI se distingue de la politique **d'ajustement structurel** (moyen terme) de la Banque Mondiale; celle-ci sera étudiée à la fin du dernier chapitre du livre. En fait les deux politiques se complètent.

LECTURES

- Oleg BOGOMOLOV : L'Internationalisation de la vie économique, in « **Sciences Sociales** » n° 2, 1979 ; pp. 45 - 56
- R. CAVES, R. JONES : **Economie Internationale**. traduit de l'américain - « Tendances Actuelles ».
- Makhtar DIOUF : **Echange inégal, ordre économique international**. NEA - Dakar, Abidjan, Lomé.
- Makhtar DIOUF : Les fondements théoriques des politiques d'ajustement du FMI en Afrique in « **Africa Development** » Août, 1985.
- C.P. KINDLEBERGER : **Economie Internationale**. traduit de l'américain - « Tendances Actuelles » .
- A. KERVER, G. VIATE : **Les rouages de l'économie internationale** Ed. ouvrières - Paris.
- Arthur LEWIS : **L'ordre économique international - fondements et évolution**. Traduit de l'américain - « **Economica** ».
- GUNNAR MYRDAL : **Une économie internationale** - PUF, Paris.
- André PIETRE : **Monnaie et économie internationale du 19^e siècle à nos jours**. - Cujas, Paris.
- Marcel RUDLOFF : **Economie monétaire internationale**. Cujas, Paris.
- Pascal SALIN : **Economie internationale** Armand Colin, Paris.
- Alain SAMUELSON : **Economie monétaire internationale**. Dalloz, Paris.
- SLAVCO STANIC : **Le non alignement et le nouvel ordre économique international**. Belgrade.
- L. ZALMANOVICH : **Le nouvel ordre économique international et la politique des pays en voie de développement**. **Revue Internationale des Sciences Sociales**, Vol 32, n°4, 1980 p. 827 - 839.

CHAPITRE VII

LES FINANCES PUBLIQUES

Dans certains pays (pays socialistes) l'Etat est le principal maître-d'œuvre de l'activité économique; si bien que l'économie dans son ensemble fonctionne comme une économie publique.

Par contre dans d'autres pays (pays capitalistes) l'Etat n'est qu'une des nombreuses parties qui interviennent dans l'activité économique. Un secteur public y coexiste avec un secteur privé. Les finances publiques constituent alors l'expression de l'intervention de l'Etat dans la vie économique et sociale. L'action s'exerce par le **budget** qui est un ensemble de dépenses et de recettes.

L'existence du budget de l'Etat donne naissance à un **circuit financier** qui dérive du **circuit économique** par les recettes publiques et réintègre ce même circuit économique par les dépenses publiques. Le circuit économique lui-même est engendré par les opérations de production, d'investissement, de consommation... du secteur privé.

Section I – Les dépenses publiques.

§ 1 – La structure des dépenses publiques.

Toutes les dépenses publiques ne sont pas de même nature, c'est-à-dire ne sont pas appelées à remplir les mêmes fonctions. Aussi font-elles l'objet de classification, laquelle est d'ailleurs variable selon le critère choisi.

A) La classification administrative des dépenses publiques.

La classification administrative ou organique ventile d'abord la masse budgétaire entre les différents ministères qui composent le gouvernement. Ensuite à l'intérieur de chaque ministère, une classification est opérée suivant l'objet de la dépense : salaires, indemnités de déplacement, habillement du personnel...

Cette classification revêt un caractère juridique et comptable très prononcé; aussi sert-elle de base au contrôle financier qui s'exerce sur l'utilisation des deniers publics au niveau de chaque ministère.

Toutefois, elle présente l'inconvénient de ne pas permettre de mesurer l'efficacité des dépenses publiques. Autrement dit, on voit **comment** l'Etat a utilisé les deniers publics, mais on ne voit pas **pourquoi** il les a utilisés de telle manière plutôt que de telle autre. Le problème de la rationalité des dépenses publiques se trouve tout simplement évacué avec la classification administrative.

B) La classification économique .

La classification économique est plus récente, car apparue seulement après 1945; ici les masses budgétaires sont classées selon le critère de leur incidence sur l'économie :

- dépenses courantes :
 - dépenses de fonctionnement;
 - dépenses de transfert
- dépenses en capital (investissements publics).

Les dépenses courantes comprennent pour l'essentiel les traitements des fonctionnaires et les dépenses sociales qui permettent d'opérer une certaine redistribution des revenus. Quant aux dépenses en capital, elles sont constituées par les investissements publics; ce qui est là une manière de ventiler le revenu ou budget de l'Etat entre consommation (dépenses courantes) et investissement (dépenses en capital) comme on l'a vu pour l'ensemble de l'économie nationale.

C) La classification fonctionnelle

La classification fonctionnelle est établie suivant le critère de l'objectif de la dépense :

- Services Généraux :
 - Administration générale ;
 - Défense nationale ;
 - Justice ;
 - Sécurité intérieure ;
- Services de Collectivité :
 - Routes et voies navigables ;

- Lutte contre les incendies, adduction d'eaux, hygiène publique.
- Services Sociaux :
 - Enseignement ;
 - Santé ;
 - Sécurité sociale et autres services d'assistance sociale.
- Services Economiques :
 - Agriculture ;
 - Ressources du sous-sol ;
 - Transport et Commerce
 -
 -

Comme on peut le constater, la classification fonctionnelle procède en quelque sorte à une analyse économique des dépenses publiques en terme de biens collectifs; les « Services Généraux » par exemple n'étant autres que les biens collectifs purs.

Dans la pratique de la présentation des documents budgétaires, on trouve généralement une structure de combinaison de ces trois types de classification.

Une autre variante de classification fondée sur le critère de l'analyse économique pourrait être envisagée en isolant **les dépenses de transfert** de l'ensemble des autres dépenses publiques. En effet avec les dépenses de transfert, le gouvernement opère un simple déplacement de pouvoir d'achat de certains individus à d'autres; par contre les autres dépenses publiques constituent un prélèvement sur les ressources du circuit économique en vue d'un usage public; il en est ainsi des achats publics de toute sorte, de l'utilisation des traitements des fonctionnaires, même si le circuit économique privé reste leur point de chute définitif.

§ 2 – Le poids des dépenses publiques .

Les dépenses publiques ont tendance à augmenter sensiblement au cours de l'évolution économique. Ce qui pose la nécessité d'en améliorer la gestion.

A) La croissance des dépenses publiques.

Dans tous les pays on a enregistré une tendance très marquée à l'augmentation des dépenses publiques au fil des années. Les dépenses publiques augmentent non seulement dans leur montant absolu, mais encore leur part dans le revenu national s'accroît continuellement; ce qui montre qu'elles augmentent plus rapidement que le revenu national.

Cette croissance continue des dépenses publiques peut être expliquée à partir d'un certain nombre de facteurs .

- Les guerres, pour certains pays.
- La croissance rapide des dépenses publiques d'éducation.
- Le phénomène d'urbanisation très rapide qui entraîne une multiplication des responsabilités de l'Etat pour la fourniture de services tels que : transport, santé, logement, eau, électricité, police... En 1920, 19% seulement de la population mondiale vivaient dans les villes; la proportion est actuellement de plus de 46%, alors que les villes n'occupent que 0,3% des terres émergées (1).
- Le facteur de loin le plus important est le changement survenu dans la conception du rôle de l'Etat, dans les pays non socialistes. Là, les contraintes de la vie économique et sociale ont fini par imposer l'idée de la nécessité absolue de l'intervention de l'Etat dans

(1) Académie des Sciences de l'URSS : Homme, Société et Environnement
Ed. Moscou, 1975, p. 387.

la sphère économique. On y est ainsi passé de l'étape de l'**Etat-gendarme** du XIX^e siècle, simple dispensateur de biens collectifs purs (Justice – Police – Armée...) pour le gardiennage de la propriété privée, à celle de l'**Etat-Providence** de la période actuelle, responsable du niveau de l'activité économique et du niveau de vie des citoyens.

Dans cette perspective, le budget de l'Etat est conçu comme moyen d'attribution (d'allocation) de biens collectifs, de redistribution des revenus et comme instrument de régulation de l'activité économique.

Du fait de toutes ces exigences, le poids des dépenses publiques dans l'économie est devenu tel, qu'il s'est posé l'idée de la nécessité impérieuse de leur gestion de la manière la plus rationnelle possible.

PART DES DEPENSES PUBLIQUES DANS LE PNB

	1972	1987
Pays à revenu faible	14,7%	21,6%
Pays à revenu intermédiaire	21,4%	24,7%
Pays OCDE	22,8%	28,4%

Source : Banque Mondiale, Rapport 1989

B) Le problème de la gestion des dépenses publiques La rationalisation des choix budgétaires.

Le problème de la gestion rationnelle des dépenses publiques ou **rationalisation des choix budgétaires** trouve son origine dans les calculs de rentabilité financière qui régissent les projets d'investissement privé. Le procédé repose sur le principe du calcul économique en termes d'**avantage et de coût**.

La rationalisation peut être définie comme action réformatrice tendant à substituer aux pratiques routinières, des méthodes fondées sur un raisonnement systématique.

La dépense publique sera alors considérée non pas comme dépense de fonctionnement, mais comme dépense d'investissement.

Seulement, la particularité de la dépense publique est telle que lorsqu'on cherche à lui appliquer le calcul économique de rentabilité, on se heurte à des difficultés liées à l'évaluation des coûts et des avantages.

a) L'évaluation des coûts de la dépense publique.

Qu'est-ce qu'un coût ? Dans l'esprit de tout un chacun, le coût est synonyme d'une certaine charge financière à payer. Il ne s'agit là en fait que d'un aspect du coût, le coût effectif; celui qu'implique toute dépense d'argent. De ce point de vue, il ne se pose guère de difficulté d'évaluation même pour la dépense publique.

Mais il existe un autre aspect du coût, le coût d'opportunité, qui est l'avantage ou l'inconvénient résultant d'un choix alternatif : lorsqu'on est en présence de deux décisions possibles, si on choisit l'une, du même coup on renonce aux avantages ou on évite les inconvénients liés à l'autre.

En Finances Publiques, le coût d'opportunité prend souvent la forme « inconvénient ». L'inconvénient peut être de nature économique, c'est-à-dire traduire un manque à gagner, comme c'est le cas lorsqu'en présence de deux projets d'investissement public, le choix s'est porté par malheur sur le projet le moins rentable. L'inconvénient peut aussi être de nature sociale avec des implications économiques réelles : comme le sous-développement culturel et technique résultant dans un pays,

d'une insuffisance des dépenses d'éducation, les épidémies résultant d'une insuffisance des dépenses de santé, les inondations ou la sécheresse résultant de la non-réalisation publique des barrages nécessaires...

Il est aisé de se rendre compte de la difficulté qu'il y a à évaluer monétairement de tels coûts d'opportunité.

b) L'évaluation des avantages de la dépense publique.

On a déjà une idée des avantages liés aux projets publics, avec les inconvénients qui résultent de leur non-réalisation. Contrairement aux projets d'investissement privé, l'efficacité des projets publics ne se mesure pas toujours par le critère du bénéfice comptable. Ici l'avantage attendu peut être de nature sociale, et il est d'autant plus difficile à évaluer que le caractère social de la dépense est marqué.

On peut distinguer deux types d'avantages : avantage direct et avantage indirect.

- L'avantage direct est facile à évaluer lorsqu'il est de nature monétaire, ce qui n'est pas le cas lorsqu'il est de nature non marchande; comment évaluer le gain de temps, de confort, de sécurité, résultant d'une dépense publique d'amélioration des transports publics ? Le même problème se pose pour les dépenses de santé, d'éducation surtout dans le court terme.
- Les avantages indirects sont constitués par les retombées lointaines de nature économique ou sociale, susceptibles de provenir de la réalisation d'un projet public; on les appelle encore **effets externes**. Leur existence ne peut que rendre plus compliqué le problème de l'évaluation; comment évaluer socialement, au plan de la collectivité, la guérison d'un malade, d'un alcoolique ?

Autant de questions auxquelles il est difficile de répondre. Comme

on peut le constater, dans la tentative d'appliquer le calcul avantage-coût aux dépenses publiques, on rencontre bien plus de questions que de réponses. Toutefois la méthode peut au moins avoir le mérite – qui n'est pas mince – d'amener un gouvernement à la prise de conscience d'une utilisation plus judicieuse des deniers publics, par l'établissement d'une priorité rigoureuse des dépenses publiques face à une masse budgétaire limitée.

Section II – Les recettes publiques.

Les recettes publiques comprennent généralement les emprunts et les impôts.

Les emprunts sont classés en emprunts à court terme ou dette flottante (bons du Trésor de 6 mois à 3 ans) et emprunts à long terme dont la source peut être nationale ou étrangère. Les emprunts sont généralement utilisés pour financer des projets bien précis d'investissement public.

Les impôts constituent de loin la part la plus importante des recettes publiques. Ils se distinguent des emprunts dans la mesure où ici la contribution est obligatoire et ne donne pas lieu à remboursement. On utilise le concept de **fiscalité** pour désigner cette catégorie d'impôts (en fait l'essentiel) pour lesquels il n'est prévu aucune mesure d'affectation spéciale du point de vue de l'utilisation de la dépense. Les autres impôts (dont la part est faible) constituent la **parafiscalité**; parfois ils prennent l'appellation de **taxes**.

Une étude sur la fiscalité passe par la réponse à quelques questions :

- Sur quoi porte l'impôt ?
- Comment est établi l'impôt ? Quel est son taux ? Comment est-il déterminé ?
- Quels sont les effets de l'impôt sur l'économie ?

§ 1 - **L'assiette de l'impôt .**

Sur quoi porte l'impôt ? Nous avons là le problème de l'**assiette** de l'impôt qui permet de distinguer deux types d'impôts : l'impôt direct et l'impôt indirect.

L'**impôt direct** est établi du fait de la seule existence de la matière imposable. La matière imposable peut être une personne physique (impôt de capitation comme le « Minimum Fiscal » appliqué dans les pays africains) ou une entreprise (patente). Pour l'essentiel, la matière imposable au titre de l'impôt direct est constituée par le revenu dans les économies marchandes. C'est parce que les revenus des particuliers ont des sources différentes que la technique fiscale les situe par catégories appelées cédules : traitements et salaires, revenus fonciers, bénéfices industriels et commerciaux, bénéfices non commerciaux, etc.

L'**impôt indirect** est établi à l'occasion de l'accomplissement de certaines opérations impliquant nécessairement utilisation de revenus. Il s'agit d'opérations économiques sur biens et services : production, consommation, importation, exportation, création, fusion ou dissolution d'entreprises, etc.

Les marchandises de fabrication locale et étrangère sont frappées d'impôt indirect à l'occasion de leur vente, c'est-à-dire entre leur production et leur consommation. Ces impôts peuvent être des **taxes spécifiques** ou des **taxes sur le chiffre d'affaires**.

Les marchandises importées de l'étranger sont en plus soumises à des **droits de douane**.

Certains grands événements affectant la vie d'une entreprise sont juridiquement constatées et font l'objet d'un prélèvement fiscal particulier, les **droits d'enregistrement**; c'est le cas lorsqu'une entre-

prise est constituée ou bien est dissoute. C'est aussi le cas à l'occasion d'une opération d'intégration entre deux ou plusieurs entreprises.

La répartition des recettes fiscales entre impôts directs et impôts indirects constitue la structure fiscale. L'étude comparée des structures fiscales au niveau international permet de constater que l'impôt indirect prédomine sur l'impôt direct dans les pays sous-développés, alors que dans les pays développés c'est le phénomène inverse (1).

§ 2 – Le taux de l'impôt .

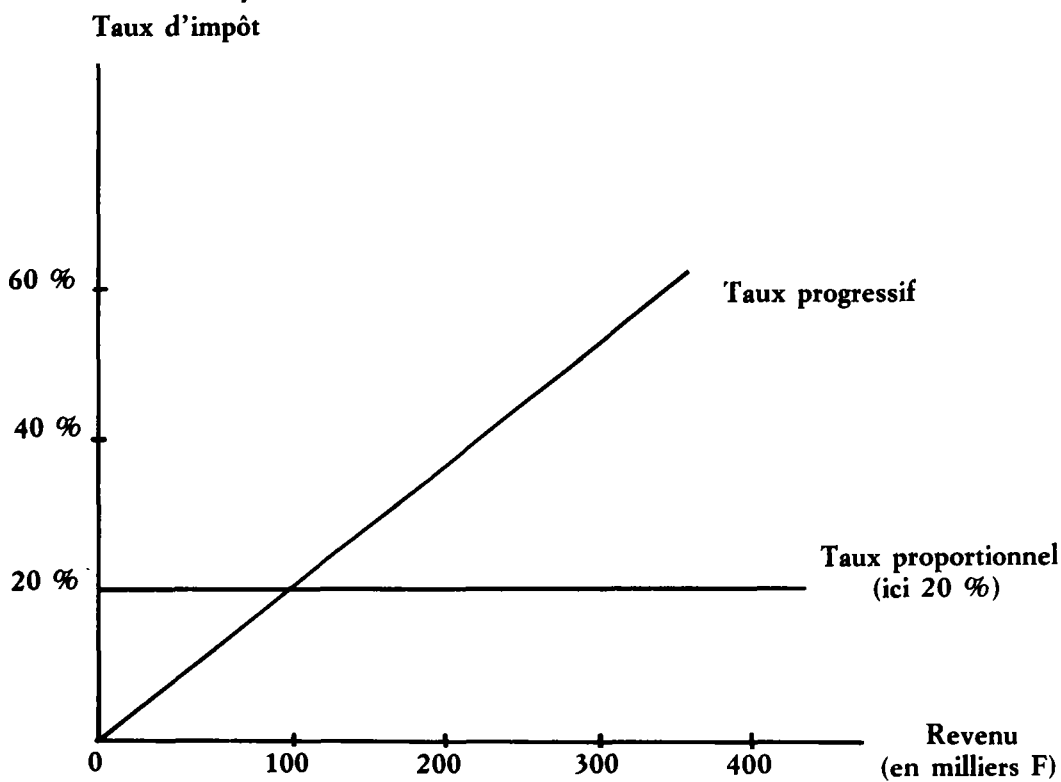
Comment est établi l'impôt ? Cette question pose le problème du taux de l'impôt qui est généralement résolu à partir de deux critères :

- le critère de **l'équité absolue** qui préconise de faire payer à chaque citoyen le même montant d'impôt, en divisant la somme totale des dépenses publiques par le nombre de contribuables; ce critère ne respecte pas la justice sociale car tous les contribuables n'ont pas le même montant de revenu. Seul un impôt de capitation peut être établi sur cette base. Toutefois, en milieu rural où il existe une certaine homogénéité sociale, un tel impôt peut être conforme à la justice sociale : cas de la taxe rurale au Sénégal.

- le critère de **l'équité relative** qui préconise de faire subir à chacun le même sacrifice, ce qui implique la prise en considération de l'importance du revenu. Ce critère justifie la pratique du **taux proportionnel**. Lorsqu'un taux proportionnel est établi, il s'applique à chaque montant de revenu, mais l'impôt sera d'autant plus élevé que le revenu est élevé. Le principe de l'égalité de sacrifice est encore mieux respecté avec la pratique du **taux progressif**; le taux de l'impôt est alors d'autant plus élevé que le revenu est plus élevé.

(1) pour les détails, voir Maktar Diouf : Fiscalité et croissance économique

Thèse Doctorat, Université
Paris, 1969



Le graphique permet de constater qu'avec le système proportionnel, le taux est le même quel que soit le montant du revenu; avec le système progressif le taux est discriminatoire suivant l'importance du revenu.

Le taux progressif n'existe que dans l'imposition du revenu des personnes physiques (de 5% à 65% par exemple selon l'importance du revenu). Le taux proportionnel est appliqué à des entreprises comme les sociétés anonymes; il est de 33,33% (soit 1/3 du bénéfice) au Sénégal, de 40% en Côte d'Ivoire, de 50% en France. Le taux progressif peut aussi concerner la taxe sur le chiffre d'affaires, les produits de large consommation (alimentation – habillement) étant soumis à des taux beaucoup plus bas que les « produits de luxe » (voitures, électrophones...).

§ 3 – La détermination de l'impôt .

La connaissance de l'assiette et du taux de l'impôt ne suffit pas pour établir l'impôt. Encore faut-il déterminer ce qu'on appelle la **base imposable**. C'est-à-dire la grandeur sur laquelle sera appliqué le taux de l'impôt, pour obtenir le montant d'impôt à payer. La base imposable sera établie bien entendu à partir de l'assiette, dans les deux cas d'imposition directe et d'imposition indirecte.

A) cas de l'impôt sur le revenu.

L'impôt direct est établi sur le revenu des personnes physiques (traitements et salaires par exemple) et sur le revenu des entreprises (bénéfices industriels et commerciaux). Toutefois il ne s'agira que du revenu net obtenu en déduisant du revenu brut (le revenu total) un certain montant correspondant à des charges.

Dans le cas des personnes physiques, l'administration fiscale prévoit un **abattement à la base**, c'est-à-dire, décide qu'une certaine portion du revenu annuel d'un salarié (20% par exemple) sera totalement

à l'abri de l'impôt. Cette portion équivaut en quelque sorte à un minimum vital non imposable destiné à l'entretien et au renouvellement de la force de travail.

Cette disposition n'existe d'ailleurs que pour les travailleurs qui sont assujettis à l'impôt sur le revenu, car ceux qui touchent un revenu proche du SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti) sont exemptés de l'impôt sur le revenu.

De même, avec le système du **quotient familial**, à salaire égal, le travailleur marié père de famille paiera moins que le célibataire, au titre de l'impôt sur le revenu.

Dans le cas des entreprises, la base imposable est constituée par le bénéfice d'exploitation mais aussi par tout bénéfice réalisé hors exploitation, par exemple, les loyers perçus par une entreprise industrielle qui parallèlement à son activité loue des immeubles, les bénéfices réalisés sur la vente de matériel amorti (voitures, machines...)

Le bénéfice d'exploitation est établi en faisant la différence entre le montant total des ventes réalisées (chiffre d'affaires) et les charges courantes d'exploitation : achats de matières premières, salaires, loyers payés, frais de transport... Viennent aussi comme charges déductibles, les amortissements qui correspondent à la quote-part d'usure des machines. Cette disposition est prise bien entendu dans le souci de mettre l'appareil de production à l'abri de l'impôt. Ce n'est là qu'une extension aux machines, du principe du minimum vital appliqué aux travailleurs.

Le montant de l'impôt est obtenu en multipliant la base imposable par le taux fixé d'imposition.

B) Cas de la taxe sur le chiffre d'affaires

La taxe sur le chiffre d'affaires peut revêtir des formes diverses; ce peut être une **taxe unique à la production**, ce peut être une **taxe en cascade** frappant les marchandises à chaque stade de leur circulation, du producteur au consommateur. Cependant la formule la plus perfectionnée et la plus répandue de taxe sur le chiffre d'affaires est certainement le système de **taxe à la valeur ajoutée** (TVA) apparu pour la première fois en France en 1954.

Le système de la TVA prend justement le contrepied de la taxe en cascade. La marchandise n'est imposée qu'au stade final, celui du consommateur. Prenons l'exemple d'une entreprise qui réalise un chiffre d'affaires de 1 000 000 francs au mois de septembre. La taxe sur le chiffre d'affaires étant un impôt mensuel, elle sera tenue de s'acquitter de sa contribution au mois d'octobre. Supposons que le taux de TVA soit de 10%; l'entreprise devrait payer 100 000 francs. Mais pour les besoins de sa fabrication elle a dû acheter du matériel et des matières premières aux prix du marché, c'est-à-dire incorporant une quote-part de taxe sur le chiffre d'affaires propres à ces produits; soit par exemple 40 000 francs sur le matériel, et 30 000 francs sur les matières premières. Le système de la TVA consistera justement à autoriser l'entreprise à déduire de sa TVA à payer en octobre sur ses ventes (soit 100 000 francs) les taxes qu'elle a supportées en septembre à l'occasion de ses achats (soit 40 000 francs + 30 000 francs). Les déductions de taxe concernant les achats de matières premières sont appelées **déductions physiques**, et les déductions de taxes concernant les achats de biens d'investissement sont les **déductions financières**.

La taxe sur le chiffre d'affaires (qu'elle ait ou non la forme TVA) est appliquée à des taux différenciés selon les produits; elle est payée mensuellement au fisc par le vendeur, mais celui-ci a la possibilité légale de la répercuter sur son prix de vente; si bien que c'est le consomma-

teur qui en supporte la charge. Au Sénégal, la TVA ne concerne pour l'instant que le seul secteur de la production. Dans un système comme celui de la France, la TVA a été étendue aux activités de prestation de services.

§ 4 – Les effets économiques de l'impôt

Quel est le poids des impôts sur l'économie ? Cette dernière question pose le problème de la **pression fiscale** qui est définie par le rapport :

$$\frac{\text{masse totale des impôts}}{\text{revenu national}}$$

Le niveau de la pression fiscale permet de se faire une idée de l'effort fiscal consenti par les contribuables dans un pays. Ce niveau est nécessairement contenu dans certaines limites, inférieure (pour permettre le financement des services publics) et supérieure (pour éviter de paralyser l'économie).

Cependant le niveau de la pression fiscale doit être apprécié surtout en fonction de la nature des dépenses publiques.

La pression fiscale globale, c'est-à-dire celle conçue à partir du revenu national n'est pas la seule qui entre en considération. La pression fiscale doit aussi être appréciée en fonction des secteurs où elle s'applique. L'impôt doit-il peser surtout sur les consommateurs ou sur les entreprises ? Tout est question d'orientation de politique économique. A cet égard, des mesures d'allègement fiscal sont prises de façon différenciée selon le domaine qu'on cherche à privilégier.

C'est parce qu'il est reconnu que l'impôt étant un phénomène socio-économique, exerce inévitablement des effets distorsionnistes sur l'éco-

nomie. Ces distorsions n'auraient pas existé sans l'impôt, mais le fonctionnement de l'Etat (jugé nécessaire) implique la perception de l'impôt; si bien qu'il y a contradiction entre la nécessité d'alimenter les fonds publics par l'impôt et le souci d'éviter les distorsions socio-économiques dues à l'impôt. C'est ce qui a amené les économistes à introduire le concept de **neutralité** de l'impôt; seulement, un impôt n'est jamais absolument neutre. Il n'est neutre que vis-à-vis de ceux qu'il ne frappe pas. La TVA par exemple est souvent présentée comme le prototype même de l'impôt neutre avec son système de déductions physiques et financières; elle est effectivement neutre pour les entreprises, mais elle est loin de l'être pour les consommateurs, surtout pour les plus défavorisés, le taux étant uniforme pour un même produit. Ce n'était là qu'un exemple parmi d'autres, pour montrer que l'impôt est un phénomène économique mais aussi social.

§ 5 – La politique fiscale

L'impôt bien qu'étant toujours la principale source de recettes budgétaires, est aussi utilisé comme instrument de politique économique en direction des entreprises surtout. Nous avons vu à quelles formes d'imposition une entreprise pouvait être soumise :

- les droits d'enregistrement, lorsque l'entreprise se constitue ou s'étend à l'occasion d'une opération d'intégration ;
- la patente, du seul fait de son existence juridique ;
- les droits à l'importation, droits de douane et droits à l'exportation du fait de ses relations commerciales avec l'extérieur ;
- la taxe sur le chiffre d'affaires à l'occasion des ventes ;
- l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux en fin d'exercice.

Une entreprise qui paie tous ces impôts subit une pression fiscale assez sensible surtout si les possibilités de répercussion sur les consommateurs sont restreintes, compte tenu de l'état de la concurrence. Aussi n'est-il pas étonnant que l'État cherche à exploiter cette situation en faisant de l'impôt un élément d'incitation économique. A cet effet, diverses formules peuvent être mises en œuvre :

- **La diminution du montant d'impôt sur les bénéfices à payer**

Ce montant est obtenu en appliquant au bénéfice imposable un certain taux (qui est de 33,33% au Sénégal). Le bénéfice imposable est obtenu à partir d'une soustraction opérée entre les recettes d'exploitation et les charges d'exploitation. Une proportion importante des charges d'exploitation est constituée par les amortissements (c'est-à-dire l'argent mis de côté pour le remplacement des machines). C'est à ce niveau que l'administration fiscale intervient en autorisant les entreprises à constituer des dotations aux amortissements substantielles pendant les premières années d'acquisition des machines (système d'amortissement accéléré); cette majoration des charges se traduit par une minoration du bénéfice imposable, donc par une diminution du montant d'impôt à payer sur le bénéfice, même si le taux d'imposition reste inchangé.

- **Le régime du code des investissements.** Dans ce cas, les entreprises bénéficient pendant une certaine période de mesures d'exonération partielle ou totale sur telles ou telles catégories de l'ensemble des impôts auxquels elles sont normalement soumises.

- **Le régime de la zone franche industrielle** dans lequel les entreprises bénéficient de « vacances fiscales » totales pour une période avoisinant en général le quart de siècle. Les entreprises concernées sont en principe tournées vers l'exportation.

Dans les deux cas du code des investissements et de la zone franche industrielle, les entreprises pour être bénéficiaires des exonérations.

sont tenues de satisfaire aux exigences des pouvoirs publics, comme la création d'un certain nombre d'emplois par exemple.

La politique monétaire et la politique fiscale en tant qu'instrument indirect reposent pour l'essentiel sur le libre exercice de l'initiative privée. C'est toujours l'initiative privée qui est la cible des autorités monétaires et fiscales. L'Etat de lui même n'entreprend aucune activité économique; il se contente de jouer le rôle de catalyseur pour le secteur privé qui à titre principal reste le maître d'œuvre de l'activité économique. Il n'est donc pas étonnant que la politique monétaire et la politique fiscale soient l'apanage des pays à économie de marché. Il convient toutefois de préciser que les pays sous-développés disposent en matière de politique monétaire, d'une marge de manœuvre plutôt restreinte du fait de l'absence ou de l'étroitesse du marché monétaire et du volume relativement faible des opérations monétaires et financières, ce qui traduit l'importance encore limitée de l'économie marchande.

C'est ainsi que bon nombre de pays sous-développés ont jeté leur dévolu sur la politique fiscale comme instrument de développement économique. C'est dans les pays sous-développés qu'on trouve les codes des investissements et les zones franches industrielles, qui ont vu le jour dans des régions qui sont de véritables dépendances du capitalisme américain et britannique : Porto Rico, Hong Kong, Singapour...

A l'expérience, tout au moins en Afrique, il se révèle que les investissements étrangers qui bénéficient de ces avantages fiscaux exorbitants sont toujours cantonnés dans les mêmes secteurs d'activité (industries légères de transformation, extraction de matières premières), qui ne sont guère générateurs de développement économique dans le long terme; ils ne sont même pas en mesure de créer des emplois substantiels dans le court terme. Ces investissements ne sont la plupart du temps que des prolongements d'activités de firmes opérant dans les grands pays développés; ils ne sont attirés dans tel ou tel pays sous-

développé que lorsque le taux de rentabilité y est élevé. Or aucune exonération fiscale ne peut garantir la rentabilité d'un investissement; les codes des investissements et les zones franches industrielles ne peuvent donc en aucun cas être des « occasions d'investir » pour le capital étranger. Leur impact réel est de transformer les pays sous-développés en de véritables « paradis fiscaux » pour le capital étranger, ce qui se traduit sur le plan budgétaire par des moins values fiscales substantielles; et comme les dépenses publiques augmentent d'année en année, la compensation est opérée grâce à une pression fiscale très élevée sur les populations, surtout avec les impôts indirects.

LECTURES

A) Textes généraux :

- Jean AUTIN : **Initiation aux finances publiques**. Dunod, Paris.
- Hubert BROCHIER : **Finances publiques**. Cujas - Paris.
- Makhtar DIOUF : **Fiscalité et croissance : le sens et la portée des thèses de l'Economie Politique Classique**. Thèse Doctorat - Paris, 1969
- Pierre LA LUMIERE : **Les Finances publiques** - A. COLIN - Paris.
- R. LE DUFF : **Economie financière** - Dalloz - Paris.
- Henri SEMPE : **Budget et Trésor - Analyse économique des finances de l'Etat** - Cujas - Paris.

B) Textes sur l'Afrique :

- Pierre DENIS : **Elaboration et Exécution du budget de l'Etat au Sénégal** - Ministère de la Coopération - Paris.
- Mamadou DIOP : **Finances publiques sénégalaises**. NEA Dakar, Lomé, Abidjan.
- Jean EHRARD : **Finances publiques d'Outre-mer** - Eyrolles - Paris.
- Charles FOURRIER : **Finances publiques du Sénégal**. Pedone - Paris.

- Institut International de Finances Publiques : **L'importance et la structure des recettes et des dépenses publiques en fonction du développement économique** - Bruxelles, 1960.
- Thierno Oumar MBAYE : **Stimulants en faveur des investissements privés au Sénégal** - Mémoire I.U.T. - 1972.
- D. NIEWIADOWSKI : **Les finances publiques de la Mauritanie.**
ENA Nouakchott,
- O.C.D.E. : **Finances publiques et développement économique.** Athènes.

- O.C.D.E. : **Investir dans le Tiers-Monde.**
- O.N.U. : **L'Administration et les finances publiques au service du développement : étude de l'évolution et des tendances : 1975 - 1977.** New York.
- O.N.U. : **Le renforcement de l'Administration et des finances publiques aux fins du développement dans les années 80 : problèmes et méthodes.**
New York.
- PNC OKIGBO : **Nigerian Public finance** - Northwestern University Press.

CHAPITRE VIII

CONJONCTURE, CROISSANCE ET DEVELOPPEMENT

Section I – **La conjoncture économique.**

L'activité économique se déploie suivant un certain nombre de phases (production – consommation... etc.) formant un mouvement continu et répété. L'ensemble de ces phases constitue un circuit économique, qui peut être plus ou moins complexe selon les pays.

L'activité économique dans ses différentes composantes peut être représentée à l'aide d'un modèle (1) très simple : le **modèle d'équilibre global** qui postule l'égalité entre l'offre globale et la demande globale.

(1) le modèle est une présentation simplifiée de la réalité

L'offre globale n'est autre que l'ensemble des ressources disponibles dans un pays ; elle en indique l'origine ; celles-ci ne peuvent provenir que de deux sources : la production intérieure et les importations.

La demande globale indique les emplois, l'utilisation faite des ressources dégagées par la production nationale. Une partie de la production nationale est destinée à la consommation intérieure (privée et publique), une autre à l'investissement (privé et public), une autre va à la consommation extérieure et à différents éléments constitutifs du circuit économique sont appelés agrégats.

On peut donc écrire :

$$P + M = C + I + G + X$$

P = production nationale

M = importation

C = consommation intérieure privée

I = investissement intérieur privé

G = dépenses publiques aussi bien de fonctionnement que d'investissement.

X = exportations.

Plusieurs niveaux d'équilibre sont possibles entre l'offre globale et la demande globale. Chaque niveau correspond à :

- un certain niveau de revenu national ;
- un certain niveau général des prix ;
- un certain niveau de l'emploi : équilibre de plein emploi, équilibre de sous-emploi... ;
- un certain état de la balance des paiements.

Chaque niveau d'équilibre entre l'offre globale et la demande globale correspond à un certain état de l'activité économique qu'on appelle **conjoncture économique**.

L'analyse de conjoncture est faite pour une période de temps donnée (généralement le court terme et le moyen terme). Elle permet de cerner les tendances à la hausse ou à la baisse des principales grandeurs de l'économie, c'est-à-dire les phénomènes de croissance économique, d'inflation, de déséquilibre de la balance des paiements.

L'analyse de conjoncture s'effectue par l'utilisation d'indices de repère, les **indicateurs de conjoncture** qui sont :

- le produit national brut
- la production industrielle
- la masse monétaire
- le taux d'intérêt
- les prix de gros, les prix de détail
- le niveau de l'emploi (exprimé en proportion de la population active)
- le volume des importations et des exportations.

Les valeurs critiques atteintes par ces indicateurs dans leurs variations sont appelées **clignotants**. Lorsque les clignotants s'allument, c'est le signe que l'Etat doit intervenir par des mesures rigoureuses de politique économique.

La **politique économique conjoncturelle** poursuit les quatre objectifs de plein emploi, de croissance économique, de stabilité des prix et d'équilibre de la balance des paiements. Ce sont surtout les instruments monétaire et budgétaire qui sont utilisés à cet effet.

Section II – Croissance, Expansion, Récession et Développement.

La croissance économique est la tendance à la hausse du niveau de l'activité économique. Elle se traduit par une augmentation du revenu national d'une année à l'autre (on ne peut parler de croissance que si l'accroissement du revenu national est supérieur à l'accroissement de la population et à la hausse des prix dans la même année).

Toutefois, la croissance économique ne suit pas un rythme régulier d'une année à l'autre : lorsqu'en 1990, on examine la conjoncture économique au cours des 5 dernières années passées, on peut enregistrer par exemple un taux annuel moyen de croissance de 5 %. Et pourtant, ce taux n'est que la moyenne des taux effectivement réalisés : par exemple : 7% en 1985, 3% en 1986, 5% en 1987, 4% en 1988, et 6% en 1989. En d'autres termes ce taux moyen de croissance n'est qu'une **tendance** (un trend de croissance) autour duquel s'ordonnent :

- des phases d'accélération du rythme de croissance ; ce qu'on appelle **expansion économique** ;
- des phases de ralentissement du rythme de croissance : ce qu'on appelle **récession économique**. (La récession ne signifie pas absence de croissance, mais seulement ralentissement du rythme de croissance ; la situation se traduisant par une diminution du revenu national est appelée **dépression**).

L'expansion et la récession sont des phénomènes du court terme (1 an), alors que la croissance économique est un phénomène de moyen terme (5 ans) ou de long terme.

Nous allons étudier le phénomène de croissance économique dans une économie développée et dans une économie sous-développée.

- Dans une économie développée, la croissance économique dans ses phases d'expansion et de récession est générée de façon interne par l'activité économique ; ceci par l'investissement autonome et l'investissement induit à travers le jeu du multiplicateur et l'accélérateur.

$$\Delta I \leftrightarrow \Delta R \rightarrow \Delta C \rightarrow \Delta I \rightarrow \Delta R \dots$$

S'il en est ainsi, c'est parce que l'économie développée est une économie **auto centrée** : les secteurs de l'économie sont intégrés entre eux au lieu d'être intégrés à l'extérieur. Le commerce extérieur n'est jamais la plaque tournante de l'économie : les importations portent sur les matières premières pour les besoins de la production interne, les ventes à l'extérieur constituent un appoint aux ventes internes.

Le revenu national élevé et plus équitablement réparti qu'en économie sous-développée, permet une consommation de masse qui soutient et stimule la production de produits agricoles vivriers et la production de biens manufacturés. Ce qui fait que la croissance générée dans une branche ou dans un secteur, se propage et se diffuse dans l'ensemble de l'économie. Pour l'essentiel, l'économie développée **produit ce qu'elle consomme, et consomme ce qu'elle produit.** C'est ce qui explique le phénomène de croissance auto entretenue qui contribue au développement économique qui se poursuit en tant que processus.

Dans l'économie sous-développée, la croissance économique procède le plus souvent d'un événement extérieur : la montée du cours de la principale matière première exportée, sur le marché mondial. Voici un exemple édifiant : en Côte d'Ivoire, le revenu par tête est tombé de 1 200 dollars en 1981 à 710 dollars en 1983, à la suite de la forte baisse des recettes d'exportation du cacao.

L'augmentation des revenus enregistrée est limitée à quelques îlots de prospérité du fait d'une répartition très inégale. Bien entendu elle stimule la consommation, mais la consommation de biens importés ; ce qui empêche ou atténue considérablement le jeu du principe d'accélération.

Lorsque des projets d'investissement (autonome) sont implantés, les premières générations de revenus (salaires distribués) sont aussi absorbés par la consommation de biens importés ; ce qui ne permet pas au principe du multiplicateur de fonctionner.

S'il en est ainsi, c'est parce que l'économie sous-développée est une économie désarticulée et extravertie : les secteurs de l'économie ne sont pas intégrés entre eux (désarticulation), ils sont intégrés à l'extérieur (extraversion); ce qui est tout le contraire d'une économie auto-entretenue..

Le commerce extérieur est la plaque tournante de l'économie : importations massives de biens de consommation (biens alimentaires, bien durables...) et exportation exclusive de produits primaires, source principale des revenus.

L'économie sous-développée consomme ce qu'elle ne produit pas, et produit ce qu'elle ne consomme pas. La croissance générée dans un secteur ne se diffuse pas, ne se propage pas dans l'ensemble de l'économie ; ce n'est jamais un phénomène auto-entretenu. C'est une croissance dans le sous-développement, une **croissance sans développement.**

Par conséquent, le développement économique implique une intégration poussée des différents secteurs de l'économie, une intensification des liaisons input-output ; autrement dit, la fin de l'extraversion de l'économie. Ce qui permet de générer une croissance interne et auto-entretenue ; et les fruits de la croissance sont mieux répartis. Le résultat est que la situation de la population (dans son intégralité ou dans sa grande majorité) s'améliore nettement au niveau de chacune des rubriques de la nomenclature des biens de consommation : alimentation, habillement, habitation, hygiène et santé, éducation...

CHAPITRE IX

LE SOUS-DEVELOPPEMENT

Le sous-développement concerne à l'heure actuelle un certain nombre de pays situés dans les trois ensembles géographiques : Afrique, Amérique Latine et Asie.

Le sous-développement est un phénomène très complexe; il englobe les traits communs à tous les pays concernés en même temps qu'il fait état de variétés structurelles assez marquées selon les pays.

Sous chapitre I – Les caractéristiques communes du sous-développement

Les pays sous-développés (p.s.d.) dans l'ensemble présentent des

structures socio-économiques qui leur sont particulières, tant au plan interne qu'au plan de leurs relations extérieures.

Section I – Les aspects internes du sous-développement.

Ce qui frappe dans le p.s.d. c'est la configuration du paysage socio-économique interne : les économistes désignent ce phénomène sous le nom de **dualisme**, à savoir coexistence d'un secteur non capitaliste dit « traditionnel » et d'un secteur capitaliste dit « moderne ».

Le secteur « traditionnel » est constitué par l'agriculture qui regroupe au moins 70 % de la population active (c'est le cas en Afrique) contre 10 à 15 % en Europe et 6 % seulement aux Etats-Unis. Cette agriculture, qu'elle soit axée sur les produits vivriers de subsistance (manioc, mil, sorgho, maïs) ou sur des produits d'exportation, (arachide, café, cacao), est caractérisée par un niveau de productivité par tête faible : si le rendement à l'hectare pour la culture du maïs est de 3 tonnes aux Etats-Unis, il n'est que de 800 kg en Afrique (1); situation qui peut s'expliquer apparemment par des facteurs naturels tels que la sécheresse cyclique, la pauvreté des sols tropicaux... Mais si l'on tient compte du fait que certains espaces géographiques pourtant situés dans la zone tropicale comme le Texas ou la Floride aux Etats-Unis, l'Australie, ont une agriculture florissante, on est tenu de faire intervenir d'autres facteurs d'explication comme le degré d'équipement technique pour la maîtrise des obstacles naturels : barrages, matériel agricole perfectionné, engrais... et aussi le degré de motivation des cultivateurs. La faible productivité par tête s'explique aussi par une concentration très forte de travailleurs sur une superficie limitée, ce qui est à l'origine du « chômage déguisé », au point que lorsque l'effectif de travailleurs diminue, la production ne diminue pas.

(1) CEA Problème de balance des paiements des pays africains en développement. Un reexamen. Mars 1985, p. 48

Le secteur « moderne » est celui des activités urbaines et englobe toute l'infrastructure industrielle et commerciale, où prédomine le capital étranger. C'est à ce niveau que s'articule le développement des villes.

L'industrie proprement dite n'occupe pas une place importante; utilisant peu de main-d'œuvre, elle est généralement confinée dans des activités d'extraction de matières premières ou de transformation légère (industries textiles, alimentaires). Par contre, les activités tertiaires sont très développées avec l'impact de l'administration publique, des banques et du commerce aux trois niveaux du gros, du demi-gros et du détail. Le secteur tertiaire dans les pays sous-développés se trouve ainsi dans une situation d'hypertrophie, c'est-à-dire de développement anormal, sans rapport avec le niveau de développement des forces productives.

La coexistence d'un secteur d'économie marchande et d'un secteur d'économie naturelle n'est d'ailleurs pas exclusive aux seuls p.s.d.; on la retrouve aussi dans les pays développés, encore que là il soit impropre de parler de dualisme : en effet dans les pays développés, le secteur marchand qui est prépondérant, est le résultat d'un processus interne de développement. Les deux secteurs ne sont pas cloisonnés, mais entretiennent des rapports qui s'articulent ainsi :

- échanges marchands réciproques (input -output), l'industrie transformant des produits agricoles et fournissant à l'agriculture des moyens de production (machines agricoles - engrais,,);
- absorption progressive du secteur naturel par le secteur marchand et pénétration graduelle des rapports marchands dans ce qui reste du secteur naturel.

Rien de tel dans les p.s.d. Ici, ce sont des structures marchandes capitalistes qui ont été introduites de l'extérieur (souvent avec la péné-

tration coloniale) et plaquées sur des réalités très différentes : il s'est agi là d'une véritable opération de greffe d'un organe étranger sur un organisme donné avec tout ce que cela peut comporter comme conséquence, sinon de rejet, tout au moins d'incompatibilité, d'intolérance. Ici les relations input-output entre la ville et la campagne sont très faibles, compte tenu de l'importance de l'auto-consommation paysanne, du volume important d'exportation de denrées agricoles et d'importation de produits industriels. L'exode rural très important, ne contribue guère à décongestionner le potentiel humain du secteur « traditionnel » et alimente très fortement le chômage urbain ; au point que le secteur « traditionnel » fait office de gisement de main-d'œuvre pour le secteur « moderne ».

La situation est telle que ce sont les couches les plus importantes de de la population qui se trouvent réduites à la misère sociale sous toutes ses formes : déficience alimentaire, habitat insalubre, analphabétisme, chômage, absence de soins médicaux et sanitaires...

Section II – L'aspect « externe » du sous-développement : la dépendance.

Les p.s.d. sont en général très dépendants à l'égard des grands pays capitalistes. Ce phénomène de dépendance a été imagé par certains économistes en termes de « centre » représentant les pays capitalistes développés et « périphérie » représentant les pays sous-développés.

La dépendance est un phénomène global, mais que pour les raisons de l'analyse, on présente comme s'exerçant à des niveaux divers.

§ 1 – La dépendance économique.

Dans la plupart des p.s.d. l'essentiel des moyens de production et d'échange appartient à des sociétés étrangères dont le centre de décisions stratégiques – les décisions les plus importantes – qui ont un impact profond sur l'économie, sont prises à l'extérieur.

Ce n'est malheureusement pas la seule source de dépendance économique : celle-ci survit encore même dans des p.s.d. où l'Etat est arrivé à un certain contrôle du secteur productif : ce qui est alors en cause, c'est le **modèle d'industrialisation** en vigueur dans ces pays : la prédominance sinon l'exclusivité des industries légères (textiles – industries alimentaires, ateliers de montage...). Les seules esquisses d'industrie lourde se situent dans le secteur de l'extraction minière (cuivre au Zaïre, minerai de fer en Mauritanie, phosphates au Sénégal...); autrement dit, ce qui manque dans les p.s.d. ce sont des industries lourdes industrialisantes, c'es-à-dire qui induisent des effets d'**entraînement** sur l'ensemble de l'économie par le biais des industries légères tout en recevant de celles-ci l'impulsion nécessaire à leur propre développement. Dans l'état actuel des choses, ce modèle d'industrialisation ne fait que consolider la désarticulation, la désintégration des économies sous-développées.

Ce qui frappe dans les p.s.d. : c'est la faiblesse des relations inter-industrielles internes. A quelques exceptions près, les industries locales sont organiquement liées à des centres technologiques extérieurs qui leur fournissent leurs inputs en moyens de production et en personnel qualifié.

La dépendance économique s'avère ainsi être de nature aussi bien socio-économique que technico-économique. Les industries des pays sous-développés sont des industries extraverties, c'est-à-dire tournées vers l'extérieur.

§ 2 – La dépendance financière.

Les flux financiers entre « le centre » et la « périphérie » s'exercent à double sens. Dans la mesure où les moyens de production et d'échange qui existent dans les pays sous-développés appartiennent à des éléments étrangers, le rapatriement des profits tel qu'il s'opère

actuellement en direction des pays capitalistes développés devient une logique interne du système. Bien entendu une partie de ces profits peut rester sur place pour être ré-investie, mais cette décision de gestion financière est souvent prise à l'extérieur.

Du fait de l'exigüité des moyens financiers disponibles dans les p.s.d., il existe un certain nombre d'organisations financières internationales spécialisées dans le « financement du développement ». Ces institutions ne sont pas politiquement neutres ; aussi n'est-il pas rare que derrière les projets qu'elles financent se profilent leurs options idéologiques et technico-économiques : discrimination selon les pays en fonction de leur couleur politique, ceci quant au montant des crédits alloués, recommandation de projets d'investissement financièrement rentables dans l'immédiat (pour l'impératif du remboursement) mais de nature à perpétuer la dépendance économique du pays sous-développé dans le long terme. La dépendance financière induit par conséquent la dépendance économique et politique. Nous avons vu que le rééchelonnement de la dette des p.s.d. n'était accepté qu'à la condition qu'ils passent un programme d'ajustement avec le FMI.

L'endettement accru des p.s.d. au cours de ces dernières années a accentué leur dépendance financière. L'impact de la dette est encore plus marqué pour les pays africains, même s'ils détiennent un peu moins de 20 % de la dette totale des p.s.d. : le « service de la dette » (remboursement du principal et des intérêts) pèse très lourd sur les recettes d'exportation.

La dette des pays africains est passée dans l'ensemble de 12 milliards de dollars en 1972 à 260 milliards de dollars en fin 1988. Cet accroissement rapide a été dû à un certain nombre de facteurs, parmi lesquels on retiendra :

- les taux d'intérêt : ils sont passés en moyenne (pour les prêts publics

et les prêts des banques privées) de 5,5 % en 1973, à 10,4 % en 1981, puis 8,5 % en 1982. Durant la période 1978 – 82, la dette totale a augmenté de 53 %, mais les versements au titre de l'intérêt ont augmenté de 139% (1). Les intérêts comptent pour plus de 40% dans le montant de la dette des pays africains ;

– les fluctuations monétaires : la flambée du cours du dollar a considérablement augmenté la dette, surtout dans les pays africains de la zone franc : la montée du dollar a coïncidé avec la baisse du franc français ; si bien que des sommes empruntées au moment où le dollar valait 200 F CFA devaient être remboursées lorsque le cours du dollar était à 400 F CFA.

§ 3 – La dépendance commerciale .

Les structures économiques internes des p.s.d. sont à l'origine d'une structure de commerce extérieur fortement dépendant.

Les importations des pays sous-développés sont pour l'essentiel composées de produits industriels manufacturés, dans lesquels les biens d'équipement occupent une place de choix, car comme nous l'avons déjà vu, la complémentarité industrielle se fait avec les grands pays capitalistes. La dernière décennie a vu bon nombre de gouvernements de pays sous-développés encourager l'implantation **d'industries de substitution d'importation**, ceci dans la perspective de contrecarrer cette tendance. Dans bien des cas, ces industries ont été installées par des firmes d'origine européenne ou américaine, lesquelles dans le cadre de leur stratégie de « redéploiement » ont jugé plus rentable de transférer certaines de leurs activités industrielles vers la « périphérie » compte tenu du coût faible de la main-d'œuvre locale et des protections douanières dont elles bénéficient à cet effet. Les industries de substitution d'importation sont susceptibles de limiter le

(1) C.E.A. : **La gestion de la dette extérieure de l'Afrique**, Addis Abeba. Avril 1985, p. 7

volume des importations de certains produits finis de consommation finale; mais dans la mesure où elles importent presque tous leurs facteurs de production sauf la main-d'œuvre locale, leur présence n'induit aucun changement significatif sur la balance commerciale des pays sous-développés. C'est ce qui a amené un changement d'orientation vers d'autres stratégies : industries d'exportation, industries de valorisation des ressources locales...

Certains pays sous-développés sont d'ailleurs en même temps gros importateurs de denrées agricoles. En Afrique de l'Ouest, c'est le cas des pays du Sahel, particulièrement le Sénégal, gros consommateur de riz importé ; ce riz provient, il est vrai, des pays sous-développés d'Asie, (Thaïlande, Birmanie, Pakistan...) mais il ne s'en pose pas moins des problèmes aigus pour la balance des paiements du Sénégal. Ainsi des expériences sont en cours non seulement pour développer la riziculture dans le pays, mais encore pour encourager surtout au niveau de la population urbaine, la consommation des céréales locales comme le mil et le maïs ; ceci afin d'atténuer la forte dépendance alimentaire du pays.

Les pays sous-développés sont en même temps gros exportateurs de produits primaires encore appelés produits de base, car n'ayant subi aucune transformation industrielle :

- denrées agricoles de consommation finale : café, viande, cacao, fruit... ;
- matières premières d'origine agricole : arachide, coton, laine... ;
- matières premières d'origine minérale : phosphates, cuivre, bauxite, fer, pétrole...

Il existe un certain nombre de pays développés gros exportateurs de produits primaires, mais ce qui particularise ici les pays sous-développés, c'est que leurs exportations reposent généralement sur un

ou deux produits primaires (monoculture de l'arachide pour le Sénégal). Or la plupart de ces produits sont commercialisés sur les **Bourses de Commerce** qui fonctionnent dans les grandes métropoles occidentales : New-York, Paris, Londres, Rotterdam... Bien plus que la loi de l'offre et de la demande, c'est le comportement spéculatif des courtiers professionnels qui détermine leurs prix au jour le jour ; ce qui se traduit par des fluctuations très fortes de prix, une évolution en dents de scie d'une année à l'autre (1).

Les recettes d'exportation des pays sous-développés sont de ce fait très variables selon les années, ce qui entraîne de grandes perturbations dans les prévisions financières qui accompagnent tout processus de planification. A cet inconvénient lié à l'incertitude s'ajoute un autre d'ailleurs plus important, la **détérioration des termes de l'échange**.

D'une manière générale, les recettes d'exportation des pays sous-développés sont déterminées par des facteurs qui échappent totalement à leur contrôle : il en est ainsi des **prix** de commercialisation de leurs produits d'exportation puisque déterminés sur des marchés étrangers ; il en est de même des **quantités** produites en vue de l'exportation (pour les produits agricoles) dans la mesure où elles sont fortement tributaires des conditions atmosphériques du moment ; comme les pays africains du Sahel confrontés à la sécheresse en font souvent l'expérience.

§ 4 – La dépendance technique et culturelle

La **dépendance technique et culturelle** est aussi un des aspects non moins importants du sous-développement ; la dépendance technique se traduit par l'importation de technologie et le recours à des travailleurs expatriés qualifiés (et même non qualifiés dans certains cas). La dépendance culturelle se manifeste surtout au niveau des attitudes de consommation : le mimétisme culturel est un facteur important du défi-

(1) Makhtar Diouf : *Echange inégal, ordre économique international*. N.E.A. Dakar, 1977.

cit de la balance commerciale par le poids excessif des importations.

Section III - **Tiers Monde et Non-alignement.**

En regardant la carte du sous-développement, on se rend compte que le phénomène est circonscrit à certaines parties seulement du monde : l'Asie, l'Afrique et l'Amérique Latine. Ce regroupement géographique des caractères socio-économiques communs considérés comme critères de sous-développement, allait fatalement inspirer à certains économistes l'idée d'un monde à part, un **Tiers Monde**.

Il semble que le concept de Tiers Monde ait été formulé pour la première fois par l'économiste-démographe français Alfred Sauvy, par analogie avec le Tiers Etat, qui regroupait les « laissés pour compte » de la société française du 18^e siècle à côté de la noblesse et du clergé. Dans un article de « l'Observateur » (14 Août 1952), il écrivait : « Nous parlons volontiers de deux mondes en présence, de leur guerre possible, de leur coexistence... oubliant trop souvent qu'il en existe un troisième, le plus important... C'est l'ensemble de ceux que l'on appelle en style Nations Unies « les pays sous-développés ». Ce Tiers Monde, ignoré, exploité, méprisé comme le Tiers Etat, veut lui aussi être quelque chose. »

Il existe à l'heure actuelle des interprétations diverses du concept de Tiers Monde : la conception historico-géographique considère les pays du Tiers Monde comme les derniers venus sur le terrain de la problématique du développement économique, après l'Europe et l'Amérique du Nord, donc en troisième lieu; la conception socio-économique comprend les pays du Tiers Monde, comme relevant d'un tiers système, à la fois différent du capitalisme et du socialisme :

« On a pu penser que l'heure était venue pour le Tiers Monde de choisir entre le système capitaliste et le système socialiste.

Le Tiers Monde ne doit pas se contenter de se définir par rapport à des valeurs qui l'ont précédé. Les pays sous-développés au contraire doivent s'efforcer de mettre à jour des valeurs qui leur soient propres, des méthodes, des styles qui leur soient spécifiques.

Le problème concret devant lequel nous nous trouvons n'est pas celui du choix coûte que coûte entre le capitalisme et le socialisme tels qu'ils ont été définis par des hommes de continents et d'époques différents » (1)

Cette conception qui est la plus répandue est à l'origine de l'idéologie tiers mondiste actuelle qui est une approche trop partielle du sous-développement : en effet, cette approche s'appesantit démesurément sur les aspects externes du sous-développement, particulièrement les relations commerciales internationales, comme il apparaît dans les travaux des « économistes de la dépendance ». La politique de développement économique se trouve dès lors réduite à des thèmes tels que « bataille des matières premières entre pays riches et pays pauvres », « lutte contre l'échange inégal » « instauration d'un nouvel ordre économique international », dialogue « Nord-Sud »... Le problème des matières premières est certes un aspect très important du sous-développement, mais pas plus que la **politique de gaspillage** en vigueur dans les pays sous-développés, l'orientation générale de la politique économique ; en un mot, l'**ordre économique interne** en vigueur dans ces pays.

Quant au **non alignement**, c'est une notion politique qui procède de la volonté historique de certains pays du Tiers Monde de s'émanciper, d'affirmer leur personnalité, leur indépendance sur la scène inter-

(1) Franz Fanon : **Les damnés de la terre** (Paris, Maspero, 1961).

nationale. Le mouvement des non alignés a été préparé par deux initiatives :

- la conférence asiatique de New Delhi, 1947, tenue entre 27 pays d'Asie
- la conférence de Bandung (Indonésie), organisée en 1955 avec la participation de 29 pays dont l'Égypte pour l'Afrique.

Le mouvement des non alignés démarre avec l'accession des pays d'Afrique Noire à l'indépendance :

- la 1^e conférence se tient à Belgrade (Yougoslavie) en septembre 1961 avec 25 États dont 12 d'Asie, 11 d'Afrique, la Yougoslavie et Cuba
- la 2^e conférence des non alignés a lieu au Caire (Égypte) en octobre 1964 avec la participation de 54 États et 9 observateurs dont l'Organisation de l'Unité Africaine créée en mai 1963
- les conférences suivantes les plus marquantes ont été celles de Lusaka (Zambie) en 1970, celle d'Alger en 1973, celle de Colombo (Sri Lanka) en 1976, celle de Cuba en 1979. Depuis lors le mouvement a beaucoup perdu de son dynamisme.

Les grands thèmes de bataille du non alignement ont été :

- au tout début, la coexistence pacifique, le désarmement, le non alignement sur l'un ou l'autre des deux blocs politico-militaires engagés dans la guerre froide : l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) dirigée par les États Unis et créée en 1949, et le Pacte de Varsovie créé en 1954, dirigé par l'URSS
- le soutien aux mouvements de libération nationale du Tiers Monde
- avec la conférence d'Alger de 1973, les non alignés revendiquent la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International fondé sur l'équité et la justice dans les relations entre pays.

Sous – chapitre II – La diversité du sous-développement.

Par delà l'existence de caractères spécifiques communs, les p.s.d. se présentent sous une très grande diversité, tant dans leurs structures économiques, que dans leurs politiques de développement.

Section I – Les différences dans les structures économiques.

Les structures économiques qui permettent de distinguer les pays développés des pays sous-développés, permettent aussi de montrer la diversité qui existe entre pays sous-développés. Nous retiendrons : les indicateurs de base (du développement), la contribution des différents secteurs à la production nationale, la répartition de la population active.

§ 1) Les indicateurs de base.

Le terme « indicateurs de base » (utilisé par les organisations économiques internationales comme la « Banque Mondiale ») regroupe un certain nombre d'indices qui permettent de situer le niveau de développement d'un pays.

A) Le revenu par tête est généralement privilégié pour apprécier le niveau de développement : c'est un critère qui s'impose dans la mesure où l'on ne trouve aucun pays développé avec un niveau faible de revenu par tête. Mais c'est un critère controversé parce que certains p.s.d. enregistrent des niveaux relativement élevés de revenu par tête : c'est le cas des pays producteurs de pétrole, depuis les hausses successives du prix de pétrole à partir de 1973.

Toujours est-il que la différence de développement économique entre la Suisse et l'Ethiopie est relativement reflétée par les différences de revenu par tête : pour l'année 1987, 117 dollars pour l'Ethiopie, 21.330 dollars pour la Suisse.

L'Afrique est moins développée que l'Asie et l'Amérique Latine : cela apparaît aussi dans les chiffres de revenu par tête. Pour l'année 1987, en dehors de l'Afrique du Sud (cas spécial) aucun pays africain non pétrolier n'enregistre un revenu par tête de 1 500 dollars ; alors qu'on trouve un peu plus de 1 800 dollars pour la Malaisie (Asie), 2020 dollars pour le Brésil et 7940 dollars pour Singapour.

A l'intérieur même de l'Afrique, les différences de revenu par tête sont très sensibles :

Pays	Revenu par tête en dollars en 1987
Ethiopie	117
Mali	144
Burkina Faso	153
Bénin	378
Sierra Léone	238
Sénégal	370
Côte d'Ivoire	712
Zimbabwe	696
Tunisie	1120
Algérie	2798
Libye	6271

Source : **Rapport économique sur l'Afrique**, C.E.A., 1989

Ces différences dans les niveaux de revenu par tête entre pays africains ne proviennent pas de différences dans les niveaux de performances économiques, de productivité. Ce sont les différences de situation géographique qui sont plutôt déterminantes .

a) Tous les pays en Afrique ne sont pas soumis aux mêmes conditions climatiques : en Afrique de l'Ouest par exemple, si les pays du Sud (ou pays de forêt : Côte d'Ivoire, Ghana...) sont favorisés par une bonne pluviométrie, il n'en est pas de même pour les pays du Sahel ou pays de savane (Sénégal, Mauritanie, Mali, Niger, Burkina Faso...) confrontés à des situations de sécheresse partielle la plus grande partie de l'année, et de sécheresse quasi-totale à une périodicité cyclique.

b) Les pays africains sont aussi très inégalement dotés en ressources naturelles; le concept de « produits de base » n'a pas partout la même signification : pour certains pays, les produits de base faisant l'objet d'exportation se réduisent pour l'essentiel à des denrées agricoles d'origine végétale ou animale. Pour d'autres pays, ce sont des matières premières d'origine minérale. Dans cette dernière catégorie, les plus favorisés sont les pays qui exportent du pétrole : la Libye, l'Algérie, le Nigéria, le Gabon, qui sont membres de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP) créée en 1960.

Ces différences dans les conditions climatiques et dans les dotations naturelles en ressources se traduisent par des écarts sensibles dans les niveaux de recettes d'exportation, donc de revenu national. Ce qui crée une cassure au sein du Tiers Monde. Des termes comme « pays moins avancés (p.m.a) et « quart monde », ont été utilisés pour désigner les pays du Tiers Monde les plus démunis.

B) La population.

Les p.s.d. présentent de grandes disparités au plan de la population. Les plus grandes populations se rencontrent en Asie (Inde : 733 Mh, Indonésie : 155 Mh, Bangladesh : 95 Mh, Pakistan : 90 Mh) et en Amérique du Sud (Brésil : 130 Mh, Mexique : 75 Mh) (1)

(1) Mh = millions d'habitants.

Les chiffres sont donnés pour l'année 1987 : Source : **Rapport économique sur l'Afrique**, C.E.A., 1989.

LE SOUS-DEVELOPPEMENT

L'Afrique est donc relativement sous-peuplée par rapport à ces deux autres continents du sous-développement, le pays africain le plus peuplé, le Nigéria, compte 101,952 Mh en 1987.

L'Afrique de l'Ouest est tout à fait représentative des disparités démographiques existant entre p.s.d. : 101,952 Mh pour le Nigéria, 777.000 h pour la Gambie, 353.000 h pour le Cap-Vert (en 1987).

Pays	Population (en millions d'habitants 1987)
Nigéria	101.952
Egypte	50.740
Ethiopie	45.846
Zaïre	32.493
Soudan	22.963
Tanzanie	24.181
Maroc	23.054
Algérie	23.744
Ghana	13.468
Côte d'Ivoire	10.871
Mali	8.524
Sénégal	6.926
Burkina Faso	7.474
Niger	6.899
Mauritanie	1.856

Source : **Rapport économique sur l'Afrique** (C.E.A. 1989)

C) Les indicateurs socio-économiques.

Comme on l'a vu plus haut, le revenu par tête est à lui seul insuffisant pour apprécier le degré de développement; c'est ce constat qui a amené les économistes à s'intéresser aux indicateurs socio-économiques : espérance de vie à la naissance, taux d'alphabétisation des adultes, taux de scolarisation primaire, taux d'inscription dans l'enseignement supérieur, mortalité infantile, nombre d'habitants pour 1 médecin, pour 1 infirmière, etc.

L'examen des indicateurs socio-économiques permet de bien se rendre compte des contrastes qui existent entre pays développés et pays sous-développés. Nous en choisirons quelques-uns pour montrer en plus les disparités entre p.s.d. pour l'année 1987 (1).

- **L'espérance de vie** : elle est de 61 ans en moyenne pour les pays à faible revenu (27 pays africains), et de 76 ans pour le groupe des pays développés (pays de l'OCDE); de 65 ans pour le Brésil, de 71 ans pour l'Argentine. A l'intérieur même de l'Afrique, on trouve : 67 ans pour l'Ile Maurice, 45 ans pour la Mauritanie.
- **Le taux d'alphabétisation des adultes** : de 99 % pour les pays développés, on tombe à 40,8% pour l'Afrique en moyenne. Alors qu'on trouve : 90 % pour Costa Rica, 81 % pour la Colombie, 83 % pour le Mexique, 93 % pour l'Argentine (chiffres de 1980). En Afrique, on trouve : 8,8% pour le Burkina Faso, 10% pour le Sénégal, 79% pour l'Ile Maurice et la Tanzanie (ces chiffres ne tiennent pas en compte l'alphabétisation en langue arabe qui est relativement développée au Sénégal).
- **Le taux de mortalité infantile** (donné par rapport à 1000 enfants

(1) Banque Mondiale : **Rapport sur le développement dans le monde, 1989.**

LE SOUS-DEVELOPPEMENT

de moins d'un an) : de 11 en moyenne pour les pays de l'OCDE. on passe à une moyenne de 114 pour l'Afrique; le même taux est de 12 pour Singapour en Asie, de 16 pour le Pérou en Amérique Latine. A l'intérieur de l'Afrique, on trouve : 200 pour la Gambie, 148 pour le Bénin et le Burkina Faso, 81 pour le Kenya, 66 pour Madagascar.

§ 2) La structure de la production et de la population active.

La structure de la production, c'est-à-dire la proportion dans laquelle les différents secteurs de l'économie interviennent dans la détermination du PNB, révèle aussi de grandes disparités entre p.s.d.

Pays (année 1987)	Part de l'Agriculture en %	Part de l'Industrie en %	Part des Services en %
Népal	57	14	29
Ghana	51	10	33
Sénégal	22	17	52
Mexique	9	25	57
Singapour	1	29	62

Ces données montrent de façon éloquent la différence qui existe dans les niveaux d'industrialisation entre certains pays d'Amérique Latine et de l'Asie, et le reste du Tiers Monde. Le Tiers Monde intervient pour moins de 10% dans la production industrielle mondiale ; mais à l'intérieur même du Tiers Monde, la répartition est très inégale : la production industrielle dans le Tiers Monde se répartit ainsi : 54,5 % pour l'Amérique Latine; 37,3 % pour l'Asie, 8,2 % pour l'Afrique

Aucun pays africain ne figure parmi les « nouveaux pays industrialisés ». Et à l'intérieur de l'Afrique, la production industrielle provient dans une proportion de 56 % de 3 pays : Egypte (24,8 %), Algérie

(11,9 %), Maroc (11,8 %). En Afrique de l'Ouest, le Nigéria fournit la moitié de la production industrielle, tout comme le Zaïre en Afrique Centrale.

Section II – Les options de développement

Sur le plan de leur histoire politique lointaine et récente, les p.s.d. présentent bien des différences.

L'indépendance politique de la plupart des pays africains n'est pas vieille de plus de 35 ans, alors que l'Amérique Latine est indépendante de près d'un siècle et demi.

Pour beaucoup d'Economistes du Tiers Monde, la colonisation a été un facteur de sous-développement, mais il existe des p.s.d. comme l'Ethiopie, l'Afghanistan, voire la Turquie, qui n'ont pas connu le phénomène colonial.

Les p.s.d. se différencient encore assez sensiblement au niveau des politiques de développement adoptées. On peut distinguer trois grandes tendances : les politiques d'indigénisation ou de libéralisme, les politiques de transition au socialisme, et le projet de socialisme africain.

§ 1 – La voie libérale de transition au capitalisme.

En Afrique, il n'existe pas à proprement parler de pays vraiment capitaliste, compte tenu de la persistance encore marquée de structures pré-capitalistes. Mais dans certains pays, les responsables politiques ont fait des choix qui doivent logiquement conduire à l'avènement d'une économie capitaliste; le projet de société de type capitaliste peut ne pas être mentionné explicitement comme au Nigéria; il peut être présenté comme « libéralisme planifié » (Côte d'Ivoire).

Du côté de la propriété des moyens de production, la politique entreprise est celle de **l'indigénisation**, au lieu de la **nationalisation**. En d'autres termes, on cherche à promouvoir l'indépendance économique, non pas par la main-mise de l'Etat sur le secteur productif, mais par l'insertion progressive de nationaux dans le monde des affaires, avec l'aide de l'Etat, sous forme de facilités financières.

Du côté des relations extérieures, les liens (économiques, commerciaux, monétaires...) avec l'ancienne métropole sont maintenus, et l'économie nationale reste plus que jamais ouverte sur l'extérieur avec le développement de nouvelles cultures d'exportation comme le sucre en Côte d'Ivoire. Lorsque les termes de l'échange sont favorables, l'économie enregistre des taux de croissance appréciables (sans développement) qui conduisent dans certains cas à parler de « miracle ». Mais il y a aussi les renversements de tendance qui montrent la vulnérabilité et la fragilité de l'économie : la Côte d'Ivoire est de ce point de vue un exemple typique.

§ 2 – La voie auto-centrée de transition au socialisme.

Dans d'autres pays, la politique d'indépendance économique a été comprise comme processus de **contrôle de l'économie par l'Etat**. Ceci par la mise en place d'un secteur d'Etat dans le secteur productif même : industrie, commerce, banques, assurances... C'est ainsi qu'il existe dans ces pays des entreprises industrielles et commerciales d'Etat, une monnaie nationale et une banque centrale nationale (dans certains de ces pays); ce qui permet à l'Etat d'assumer un contrôle très étroit de l'économie, en dépit de l'existence d'un secteur privé étranger non négligeable.

En Afrique, l'exemple est venu de l'Egypte, à la suite de la nationalisation du canal de Suez en 1956. Le secteur public est devenu très

développé dans le pays : les principaux leviers de l'économie ont été mis sous le contrôle de l'Etat, à l'exception de l'agriculture. A l'époque de ce « socialisme Nasserien », le secteur d'Etat fournissait 85% de la production industrielle. Mais depuis la disparition de Nasser, une certaine option libérale a prévalu dans le pays.

Après les indépendances des années 60, d'autres pays africains se sont engagés dans la même voie : Algérie, Tanzanie, Guinée-Conakry, Angola, Mozambique...

Toutefois, la fragilité des économies et la fragilité des Etats sont telles qu'on ne trouve dans aucun de ces pays l'ordre socio-économique du socialisme qui a marqué certains pays d'Europe ou d'Asie. Néanmoins sur le plan politique, ces pays jouissent d'une indépendance beaucoup plus marquée.

§ 3 – Le projet de « voie africaine du socialisme »

Ce projet sera exposé dans ses aspects théoriques et pratiques.

A) Théorie du socialisme africain .

- a) Le socialisme africain est généralement présenté comme une **troisième voie entre le capitalisme et le communisme**. Ce point de vue a été développé par tous les dirigeants politiques africains qui s'en sont réclamé : Nyéréré (avant la déclaration d'Arusha) Jomo Kenyatta et surtout L.S. Senghor. Celui-ci a été incontestablement le plus grand théoricien du socialisme africain :

« Nous sommes pour une voie moyenne, pour un socialisme démocratique... une troisième révolution est en train de se faire en réaction contre les matérialismes capitaliste » (1).

(1) L.S Senghor, **Liberté II, Nation et voie-africaine du socialisme**, Ed. Seuil Paris, p. 78.

b) Naturellement, un tel socialisme devra puiser ses racines dans le terroir africain. Pour Senghor, la base du socialisme africain ne peut être que la **négritude** ainsi définie : « ensemble des valeurs culturelles du monde noir, telles qu'elles s'expriment dans la vie, les institutions et les œuvres des noirs ».

Pour arriver à ce socialisme, il suffira « de partir de la commune primitive ou de l'étape la plus développée de la communauté rurale en faisant l'économie de l'étape bourgeoise sinon de la lutte de classes »

Autrement dit, ce socialisme sera construit non pas à partir de structures capitalistes, mais à partir de structures pré-capitalistes. Ce qui est après tout le trait caractéristique des économies africaines qui sont pré-capitalistes; et dans la mesure où le capitalisme est synonyme de « classes sociales », nos sociétés africaines non capitalistes sont des sociétés sans classes : La société africaine est ainsi présentée comme une société relativement **homogène** qui peut à la rigueur s'accommoder de l'existence de groupes **technico-professionnels**, des « quasi-classes » (agriculteurs - pêcheurs - artisans - commerçants - fonctionnaires...). Mais en aucun cas elle ne connaît la différenciation sociale très poussée des sociétés occidentales.

c) Ceci étant, comment sera concrètement organisé ce socialisme ? Pour Senghor, l'économie du socialisme africain devra être structurée en trois secteurs :

- un secteur libre (banques, commerce, industrie),
- un secteur mixte (régies et sociétés d'économie mixte dans des domaines comme les transports et l'énergie),
- un secteur socialisé : l'agriculture.

De ce schéma, il ressort que l'agriculture sera au centre du socialisme africain. S'il en est ainsi, c'est d'abord pour des raisons socio-historiques, dans la mesure où ce secteur constitue encore « le creu-

set de nos valeurs et traditions africaines ». L'agriculture demeure le seul secteur d'activité encore vierge de la pénétration des valeurs culturelles et morales extérieures. Mais c'est aussi et encore pour des raisons pratiques, car « nous avons la chance que l'agriculture ait été traditionnellement socialisée dans la société négro-africaine, parce que communautaire ».

d) Enfin, la **finalité** du socialisme africain sera l'accumulation non pas tellement de richesses matérielles comme dans les « sociétés industrielles » capitalistes ou communistes, mais l'**accumulation de richesses spirituelles**. L'homme socialiste négro-africain ne doit pas être un « homo economicus » constamment préoccupé par le confort matériel « du ventre et des fesses » (les termes sont de Senghor) car c'est là un narcotique dans lequel risque de sombrer dangereusement son âme négro-africaine.

Après l'acquisition d'un minimum vital humain, il devra se consacrer à l'acquisition illimitée de richesses spirituelles, par exemple, la culture, la contemplation religieuse... parce que le négro-africain est naturellement religieux.

L.S. Senghor a élaboré sa théorie du socialisme africain entre 1948 et 1959. Il a été inspiré par un certain nombre d'auteurs :

- les africanistes français comme Maurice Delafosse, grands admirateurs de la société traditionnelle africaine ;
- les socialistes français du 19^e siècle, épris de justice sociale.

le paléontologue Teilhard De Chardín, qui l'a convaincu du bien-fondé de la « synthèse », de la « symbiose ».

B) Pratique du socialisme africain au Sénégal.

Au Sénégal, l'orientation socialiste a été justifiée sur la base des dispositions suivantes : (1)

- existence d'un plan national ;
- absence d'appropriation privée sur 95 % des terres (loi de 1964 sur le domaine national) ;
- organisation des paysans en coopératives encadrées par un organisme public chargé à la fois de la commercialisation de la production agricole et de la fourniture de moyens de production : ONCAD (2) ;
- crédit agricole géré par une Banque Nationale de Développement (la BNDS dont l'Etat détient 72,91 % du capital en 1977).
- existence de divers organismes publics ou para-publics d'intervention et d'encadrement dans le domaine rural (SODEVA, SAED) (3)...;
- nationalisation de l'eau et de l'électricité ;
- prise de participation de l'Etat dans certaines banques à vocation commerciale (USB, BICIS) et dans certaines entreprises industrielles et commerciales (Phosphates de Taïba, Phosphates de Thiès...).

(1) Habib THIAM - Pratique économique du socialisme sénégalais.
L'unité Africaine - Nov. 1976. p. 114.

(1) ONCAD - Office National de Coopération et d'Assistance au Développement, d'ailleurs supprimé en 1980.

(3) SODEVA : Société de Développement et de Vulgarisation Agricole.
SAED : Société d'Aménagement et d'Exploitation du Delta.

L'existence de telles dispositions suffit-elle à rendre une économie socialiste ? La réponse ne peut être que négative et ce ne sont pas les arguments qui manquent.

- Le plan qui existe au Sénégal est un plan tout simplement indicatif, comme en Côte d'Ivoire ou en France. Ce type de planification a été introduit en AOF par le gouvernement colonial français en 1946 avec le FIDES (Fonds d'Investissement pour le Développement Economique et Social). Le FIDES était dans les colonies l'instrument de mise en œuvre du premier plan français, le Plan d'Equipe-ment et de Modernisation.

C'est d'ailleurs dans l'ancien Gold Coast (actuel Ghana) qu'a été élaboré le premier plan en Afrique, ceci en 1920. Ce plan fut l'œuvre du Gouverneur Britannique de l'époque Gordon Guggisberg (1).

A l'heure actuelle, la question que l'on peut se poser est plutôt celle-ci : quel est le pays africain qui n'a pas son « Plan de Développement » ?

- Les offices de commercialisation existent dans tous les pays africains où existent les produits agricoles traditionnels comme l'arachide, le café et le cacao. Ce sont les **marketing boards** qu'on trouve dans les pays anglophones : Nigeria, Ghana, Sierra Leone, Gambie.

(1) A. OYEBOLA - A modern Approach to Economics of West Africa (Educational Research Institute - Ibadan - 1971 - p. 258).

Ce sont pour les gouvernements africains des instruments efficaces à plus d'un titre : les offices de commercialisation vendent à l'étranger (sur le marché mondial) à des prix très supérieurs aux prix auxquels ils ont acheté aux paysans. Bien sûr, leur fonctionnement permet d'assurer aux paysans des revenus stables en dépit des fluctuations sur le marché mondial; mais les bénéfices substantiels qu'ils réalisent constituent aussi pour les gouvernements une assiette fiscale de choix pour le prélèvement des impôts directs et des taxes à l'exportation.

Historiquement, en Afrique francophone, ces offices de commercialisation trouvent leur origine dans les Caisses de Compensation créées par le gouvernement colonial français pour certains produits maraîchers (1933 - 34). Des taxes à l'importation étaient prélevées sur l'entrée de ces produits en France, ceci pour alimenter les Caisses de Compensation chargées de soutenir les prix aux producteurs. La même disposition existait du côté des importations avec les Comités de Surveillance institués en 1936 pour surveiller les prix des produits importés par les colonies(1).

Dans les pays africains anglophones, c'est à la suite d'une baisse prolongée du prix du cacao que la « Commission NOWELL » (nommée par le Gouvernement Britannique) recommande en 1938 la création d'un organisme commun de stabilisation (2); c'est ainsi qu'est créée en 1942 le West African Produce Control Board qui devait éclater pour donner lieu, dans la période 1947 - 54 aux marketing boards nationaux.

(1) A.G. HOPKINS, *An Economic History of West Africa*, Longman, London 1975, p. 264.

(2) A.G. HOPKINS, *op. cit.*, p. 262.

– Les coopératives qui existent dans tous les pays africains, ont elles aussi une origine coloniale. Ce sont tout simplement les anciennes sociétés indigènes de prévoyance, qui firent leur apparition au Sénégal dès 1909, pour être étendues aux autres colonies françaises dans la période 1930 – 34. Leurs fonctions étaient d'améliorer les méthodes culturales, d'organiser le stockage des récoltes, d'accorder des crédits aux paysans (1).

En fait, il ne s'agit pas seulement de mettre en place des coopératives. Encore faut-il qu'elles remplissent réellement leur mission économique et sociale. Or au Sénégal, ce n'est un secret pour personne, que les présidents de coopératives et les peseurs s'emploient constamment à rançonner les paysans.

– La loi sur le domaine national, n'a fait qu'entériner un état de fait, la terre ayant toujours été appropriée de manière collective dans le pays (comme le rappelait souvent le Président Senghor). Si bien que pour une fois, on a assisté à une opération de nationalisation sans expropriation.

La loi sur le domaine national aurait dû au moins concerner la totalité des terres (et non pas 95 % seulement) n'aurait-ce été que pour enrayer la forte spéculation immobilière qui se développe actuellement

– Quant aux sociétés d'économie mixte, pour apprécier leur rapport avec le socialisme, il suffit de rappeler qu'en France, même avant 1981 avec l'exercice du pouvoir par le Parti Socialiste, les banques commerciales les plus importantes ont toujours été des banques nationales : l'énergie (eau, gaz, électricité) y est fournie par le secteur public; l'Etat tout comme les municipalités a des participations (minoritaires, égales ou majoritaires) dans des entreprises privées à l'origine.

Les prises de participation de l'Etat sénégalais dans des entreprises industrielles ne sont pas prévues dans la doctrine du socialisme

africain. En fait dans la pratique, elles ne sont pas appelées à conduire vers une société socialiste. Devant la carence des initiatives privées nationales, l'Etat prend des participations dans un premier temps pour ensuite les rétrocéder à des opérateurs économiques nationaux. Ce n'est donc rien d'autre qu'une stratégie d'indigénisation, c'est-à-dire insertion progressive des nationaux dans les secteurs productifs de l'économie.

Le régime société d'économie mixte prévaut dans le domaine de l'extraction des phosphates : l'Etat sénégalais détient (et depuis 1974 seulement, année de forte hausse du prix des phosphates sur le marché mondial) 50 % des parts dans chacune des deux sociétés : phosphates de Thiès et phosphates de Taïba. Alors qu'au Togo et au Maroc, les entreprises d'extraction de phosphates, l'Office Togolais des phosphates et l'Office Chérifien des phosphates sont des entreprises publiques à 100%.

Dans la pratique donc, les structures socio-économiques du Sénégal ne se distinguent pas sensiblement de celles d'autres pays à option libérale : bien entendu, le socialisme ne se construit pas en un jour. Tous les pays africains sont actuellement dans une phase de transition, celle du capitalisme d'Etat, devant déboucher sur une voie capitaliste ou sur une voie socialiste. Seulement dans le cas du Sénégal, l'Etat a toujours encouragé la formation d'une bourgeoisie nationale dans les affaires (les « opérateurs économiques ») ce qui n'est guère de nature à renforcer la crédibilité de l'option socialiste même pour un avenir lointain.

Il convient aussi de noter que l'Etat sénégalais s'il n'est pas contrôlé par le secteur privé comme c'est le cas dans les grands pays capitalistes, ne contrôle pas non plus ce secteur privé comme c'est le cas en Tanzanie, en Algérie ou ailleurs. Ce secteur privé, français pour l'essentiel, dispose d'ailleurs de groupes de pression non négligeables (comme l'UNISYNDI, le SCIMPEX) (1), liés au Conseil National du Patronat français qui fonctionne à Paris. Au Sénégal, l'Etat contrôle

très étroitement le secteur rural qui est vraiment son « domaine réservé » sans toutefois que cela conduise à des rapports sociaux de type socialiste dans les campagnes ; ce degré de contrôle étatique ne se trouve pas dans les secteurs de l'industrie, du commerce et de la monnaie. Autrement dit, le capitalisme d'Etat ne se manifeste pas de la même manière à la campagne et à la ville.

Le trait marquant de l'économie sénégalaise actuelle est de se démarquer assez nettement du capitalisme sauvage du XIX^e siècle. Seulement depuis la crise de 1929, tous les pays capitalistes se sont écartés de ce modèle par un interventionnisme économique très sensible de l'Etat dans tous les domaines.

Dans l'ensemble, les options socio-économiques en vigueur dans les pays africains ne sont jamais irréversibles. L'option du moment est celle des dirigeants politiques du moment. Mais les politiques d'ajustement structurel actuellement en vigueur s'emploient à modeler les économies africaines en un système uniforme : l'économie de marché.

(1) UNISYNDI : Union Inter-Syndicale d'Entreprises et d'Industries de l'Ouest Africain
SCIMPEX : Syndicat des Commerçants Importateurs et Exportateurs de l'Ouest Africain

LECTURES

- ALBERTINI - **Les mécanismes du sous-développement** (Ed. Ouvrières - Paris)
- Y. LACOSTE - **Géographie du sous-développement** (Cujas - Paris)
- F. FANON - **Les damnés de la Terre** (Maspero - Paris)
- L. S. SENGHOR - **Nation et voie africaine du socialisme** (Présence Africaine - Paris)
- **Liberté I** (Ed. Seuil - Paris)
- S. AMIN - **Le développement inégal** (Ed. Minit - Paris)
- **L'Afrique de l'Ouest bloquée** (Ed. Minit - Paris)
 - **Le monde sénégalais des affaires** (Ed. Minit - Paris)
 - **Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire** (Ed. Minit - Paris)
- P. BARAN - **Economie politique de la croissance** (traduit de l'Américain par A. Maspero - Paris)
- C. BETTELHEIM - **Planification et croissance accélérée** (Maspero - Paris)
- Y. BENOT - **Indépendances africains ; mythes réalités** (Maspero - Paris)
- **Le développement économique** (Maspéro - Paris)
- J. NYERERE - **Socialisme, Démocratie et Unité Africaine** (Présence Africaine - Paris)
- B. SINE - **Impérialisme et théories sociologiques du sous-développement** (Idep. - Anthropos).
- M. DIOUF - **Echange inégal, ordre économique international** (NEA - Dakar)

CHAPITRE X

Planification et développement

Les sociétés humaines qui ont existé jusqu'à présent ont toutes une caractéristique commune : l'existence de contradiction entre d'une part des **ressources rares** et d'autre part des **besoins abondants**. Le problème économique, tel qu'il se présente en termes de contradiction ressources – besoins se pose encore avec plus d'acuité dans les p.s.d.

Le planification est une technique d'intervention de l'Etat dans l'économie pour résoudre cette contradiction.

Section I – Méthodologie générale de la planification.

La planification est un processus logique conçu à partir de la problématique ressources – besoins. Elle comporte de ce fait des étapes

bien déterminées :

- inventaire des besoins et des ressources ;
- traduction économique des besoins en objectifs ;
- mise en œuvre de moyens en vue de leur réalisation. Il s'agit pour l'essentiel de mesures de politique économique et de moyens de financement ;
- confrontation des normes prévues avec les réalisations en vue d'apporter des corrections.

Dans la mesure où il s'agit d'adapter des ressources à des besoins, il est normal de commencer par dresser un **inventaire de ces ressources et de ces besoins**. L'inventaire se fait à la fois à partir de la situation existante et de la situation future qu'on présume en effectuant des prévisions; dans ce travail d'évaluation quantitative, la planification s'appuie sur certaines sciences et techniques auxiliaires de l'économie comme la **démographie, la comptabilité nationale, l'économétrie**.

L'inventaire porte d'abord sur les forces productives de l'économie, c'est-à-dire l'ensemble des ressources matérielles et humaines.

Les ressources matérielles sont constituées par les richesses naturelles du sol, du sous-sol, le stock de capital national (usines - champs - bétail...). Actuellement dans tous les pays, les pouvoirs publics tiennent à jour un ensemble de documents chiffrés sur les grandeurs de l'économie, qu'on appelle comptabilité nationale. Le contenu de la comptabilité nationale est plus ou moins étendu selon les pays, plus exactement selon les systèmes socio-économiques.

Dans les pays capitalistes développés, la comptabilité nationale se limite à l'enregistrement des opérations économiques et financières : Investissement, Production, Répartition, Consommation, Importations, Exportations, Emprunts, Prêts. Elle est de ce fait exclusivement une **comptabilité de flux, une comptabilité d'opérations**, et en aucun cas une **comptabilité de patrimoine**; ce qui n'a rien d'étonnant,

car dans le capitalisme, le caractère privé des richesses rend pratiquement impossible toute tenue de comptabilité de patrimoine à l'échelle nationale. Ce qui s'y oppose, c'est le « secret des affaires ».

Dans les pays sous-développés, la tenue de toute comptabilité nationale (même d'une simple comptabilité de flux) est rendue difficile du fait d'un obstacle d'ordre technico-économique : le caractère embryonnaire des données statistiques dû aussi bien à la pénurie de spécialistes qu'au faible développement de l'économie marchande.

Quant aux ressources humaines, elles sont inventoriées par les techniques d'analyse démographique. La démographie est la science qui étudie les populations humaines d'un point de vue quantitatif, en traitant de leur dimension, de leur structure et leur évolution. La dimension de la population est un indice important pour la détermination du volume de la consommation globale. L'analyse structurelle de l'ensemble de la population en dégage la configuration par âge et par sexe (entre autres) ce qui permet d'extraire le sous-ensemble « population active » source de la force de travail. La structure d'une population est généralement représentée sur un graphique appelé **pyramide des âges**.

L'évolution de la population est saisie dans le temps à travers les phénomènes de natalité, de mortalité et de mobilité géographique (immigration, émigration).

Les moyens d'observation démographique les plus utilisés sont :

- l'enregistrement continu des événements (naissances, décès) par l'état-civil ;
- les enquêtes par sondage sur un échantillon représentatif de l'ensemble de la population ;
- le recensement complet de toute la population.

Généralement, l'analyse démographique ne se heurte pas à des obstacles d'ordre socio-économique, puisque ne mettant pas en cause des intérêts matériels privés. Par contre, l'obstacle technico-économique y est rarement absent, et comme on peut s'en douter, ce sont les pays sous-développés qui se trouvent handicapés de ce point de vue : prépondérance de populations rurales peu disposées aux déclarations de naissances et de décès, phénomène de nomadisme poussé dans certains pays, pénurie de démographes, sans parler du coût financier très élevé d'une opération de recensement. Le Sénégal est l'un des rares pays de l'Afrique de l'Ouest (avec la Côte d'Ivoire et le Ghana) où a été effectué un recensement complet de la population, et encore seulement 15 ans après l'Indépendance : La population estimée à 5 millions d'habitants, était en fait de 6 millions d'après le recensement de 1976. Un second recensement a eu lieu en 1988, faisant état de près de 7 Mh.

Les **besoins** ont une composante matérielle et une composante socio-culturelle. Les besoins matériels sont pour l'essentiel concernés par l'alimentation (nombre de calories), le logement, l'habillement, les communications; les besoins socio-culturels sont constitués par l'éducation, l'hygiène, la santé, les loisirs.

L'évaluation des ressources et des besoins ne se limite pas à la phase statique de l'inventaire du moment. Dans la perspective du développement économique qui se situe dans le temps, la planification est tenue de connaître – ne serait-ce qu'approximativement – l'état futur des ressources et des besoins : ce qui l'amène à effectuer des prévisions.

Les **prévisions** sont généralement faites par extrapolation (projection dans le futur) des tendances passées. C'est la technique des modèles qui est utilisée à cet effet dans les travaux de planification.

Le modèle économique est une représentation simplifiée d'un problème économique; il est souvent présenté sous forme d'une ou de plusieurs équations mathématiques. Le modèle comprend des varia-

bles endogènes (c'est-à-dire à expliquer), des variables exogènes (explicatives), des paramètres et des relations.

Les modèles économiques peuvent être classés en **modèles explicatifs** et **modèles de politique économique**. Un même modèle peut d'ailleurs remplir les deux fonctions. C'est le cas pour le modèle de fonction de consommation. Lorsqu'il est utilisé comme modèle de politique économique on dira alors que le revenu R est une variable - instrument et la consommation C une variable - objectif.

Le modèle de politique économique est aussi appelé **modèle économétrique** dans la mesure où sa formulation se présente comme une synthèse de résultats de l'analyse économique, de l'analyse statistique et de la représentation mathématique.

On utilise aussi des **modèles purement mathématiques** pour effectuer des prévisions notamment dans le domaine de la production, en recourant au **calcul matriciel**. cela est rendu possible par le fait que les tableaux input - output se présentent sous forme de matrice. L'opération mathématique d'inversion de matrice permet de calculer un niveau prévisionnel de production pour différentes branches, connaissant le volume des consommations intermédiaires, et de la consommation finale.

Les calculs prévisionnels s'appuient sur un appareil mathématique et statistique complexe, impressionnant et parfois sophistiqué. Dans les pays capitalistes développés, les travaux de planification se réduisent pour l'essentiel aux exercices de prévision économétrique et mathématique. Ce qui fait dire de la pratique du capitalisme dans ce domaine qu'elle tient davantage de la **programmation** que de la **planification**.

Dans les pays socialistes, la prévision économique n'est qu'une étape de processus de planification. Dans les pays sous-développés, cette étape

est souvent escamotée du fait de l'absence de données statistiques solides et de l'insuffisance de spécialistes.

Après la phase d'inventaire, les besoins sont traduits en objectifs globaux et sectoriels, réalisés grâce à des mesures de politique économique. L'économie de marché privilégie les instruments indirects de politique économique : instruments monétaires, fiscaux... pour inciter l'initiative privée. Ici, la planification est de type **indicatif**. Dans l'économie planifiée, l'Etat, maître d'œuvre de l'activité économique, prend des mesures directes d'intervention pour la réalisation des objectifs inscrits dans le Plan. Là, la planification est de type **impératif**.

Section II – La planification du développement dans les pays africains.

A l'heure actuelle, le désenchantement est presque total un peu partout en Afrique, à l'égard des stratégies de développement économique mises en place depuis une vingtaine d'années. Et comme ces stratégies ont fonctionné dans le cadre des plans nationaux de développement, c'est tout le principe de la planification du développement qui se trouve mis en cause.

C'est dans ce contexte que le « Institute of Development Studies » avait tenu du 29 juin au 10 juillet 1969 à l'Université de Sussex (England) une conférence sur la crise de la planification. En fait, en parlant de crise, on pouvait laisser entendre que la planification dans les pays sous-développés avait réussi dans un premier temps, avant de connaître quelques difficultés par la suite; ce qui n'a pas été le cas. En réalité, la planification, en Afrique n'a jamais réellement fonctionné dans le sens de la promotion du développement. Si bien que cette conférence traduisait surtout un certain scepticisme sur l'utilité de ce qu'on appelle la « **planification du développement** » qui s'est soldée incontestablement par un échec surtout en Afrique. (1)

(1) Le P.N.U.D. a organisé une conférence sur « la revitalisation de la planification du développement en Afrique » les 21 et 22 mai 1990 à Gaborone, Botswana.

Cet échec de la planification du développement nous paraît provenir de deux sources :

- une approche erronée du développement économique ;
- une méthodologie erronée de la planification.

En premier lieu, pour bien des dirigeants politiques en Afrique, le développement économique est synonyme de croissance économique, et s'identifie dès lors à un simple accroissement du revenu par tête d'habitant. On sent là, l'influence des experts et autres conseillers en provenance de certains organismes de financement (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International...). Il est significatif que dès le premier plan du Sénégal en 1961, les autorités de ce pays aient fixé comme objectif de doubler le revenu par tête en 25 ans. Fort de cette démarche, on aboutit à certaines déclarations du genre : au-delà du seuil fatidique de 300 dollars par tête d'habitant, un pays « a décollé ». Ce qui autorise naturellement certains dirigeants à une auto-satisfaction qui contraste nettement avec la situation réelle que vivent leurs populations. Les taux de croissance par tête, à supposer qu'ils soient correctement calculés, – ce qui n'est guère évident dans les pays africains, compte tenu de l'importance du secteur non marchand et de l'imprécision des statistiques démographiques – n'ont aucune signification concrète du point de vue du niveau de vie des masses rurales, qui y constituent près de 80 % de l'ensemble de la population.

En second lieu, la planification du développement telle qu'elle est mise en œuvre du point de vue de sa méthodologie réunit toutes les chances de s'écarter de l'objectif d'un développement économique réel; cela pour un certain nombre de raisons.

- 1°) Les plans qui sont confectionnés en Afrique au début des années 60 trouvent leurs origines dans les plans coloniaux des années 50, ceci particulièrement pour les anciennes colonies françaises. Ces plans coloniaux, réduits à de simples program-

mes d'investissement n'étaient que les tranches régionales-africaines des premiers plans français d'après-guerre. Ceux-ci conçus dans une perspective de modernisation et d'équipement d'un vieux pays européen développé ravagé par la guerre, ne pouvaient correspondre aux impératifs de développement des colonies. Or après les indépendances, rien n'a été fait dans les pays africains, pour s'écarter de ce modèle de planification, pour concevoir une planification conforme aux besoins réels. Ainsi les programmes d'investissement des territoires coloniaux d'outre-mer sont devenus dans les Etats africains indépendants des catalogues de projets pompeusement appelés « plans de développement économique et social ».

- 2°) Les plans africains sont toujours confectionnés par des assistants techniques européens ou américains; ce qu'ils ne peuvent faire que selon leurs propres normes, et leurs propres conceptions du développement, lesquelles correspondent pour l'essentiel à l'idée que l'on se fait de la poursuite de la croissance économique dans un pays industrialisé.
- 3°) Là où les données statistiques le permettent, la planification macro-économique accorde une large place aux techniques de prévision économique (modèles économétriques, systèmes input - output); ces techniques bien que très sophistiquées ne sont rien d'autre que des méthodes d'extrapolation dans le futur, de tendances passées; ce qui peut donner des estimations fiables dans un environnement économique relativement stable. Mais les perturbations qui affectent l'économie mondiale depuis bientôt une dizaine d'années altèrent beaucoup la fiabilité de ces techniques de prévision et par la même, celle de la planification macro-économique.

Ces plans accordent le primat à l'investissement - immobilisations comme facteur de croissance-développement. Réduits à des catalogues

de projets d'investissement souvent ambitieux, ils se heurtent alors à la contrainte du fameux cercle vicieux (on ne peut investir faute de revenu, on ne peut disposer de revenu faute d'investissement) qui ne peut être brisé que par le recours au financement extérieur. Ainsi les « plans de développement économique et social » sont financés presque entièrement sur fonds d'emprunts extérieurs encore appelés « ressources extraordinaires », les « ressources ordinaires » c'est-à-dire les ressources propres d'origine fiscale locale étant appelées à financer les dépenses ordinaires, c'est-à-dire la rémunération des fonctionnaires et le fonctionnement des grands services publics.

Certains Etats africains se sont contentés de reprendre telle quelle la nomenclature budgétaire française qui repose sur la distinction entre budget de fonctionnement (ressources et dépenses ordinaires) et budget d'équipement (ressources et dépenses extraordinaires), ce dernier correspondant au plan. Le résultat est que le budget de l'Etat africain n'est appelé à jouer pratiquement aucun rôle dans la réalisation de l'objectif de développement économique tel qu'il est établi dans le plan. Les bailleurs de fonds étrangers se trouvent dès lors amenés à contrôler tout l'appareil de planification, n'acceptant de financer que les projets qui leur conviennent, pour les avoir eux-mêmes inspirés par le biais de leurs experts envoyés comme assistants techniques.

Le drame est que les fonds extérieurs reçus dans le cadre des différents plans à titre de prêts ou de dons gratuits ont été depuis une vingtaine d'années engloutis dans des opérations de grande envergure, mais de peu d'efficacité, sans parler des pratiques de corruption.

- 4°) Le plan lui-même tel qu'il est confectionné, n'est rien d'autre qu'un document volumineux à caractère universitaire, portant pour l'essentiel sur la description détaillée de l'économie nationale, le reste étant consacré à la présentation des projets par ministère. Le plan remplit ainsi sa vocation de fait : une vaste étude de marché pour les investisseurs extérieurs potentiels.

Dans son élaboration, on insiste beaucoup plus sur sa forme, sa présentation extérieure, que sur son contenu et sa cohérence. Ce qui est d'autant plus aberrant que ces plans ne sont jamais entièrement réalisés dans leurs objectifs pour des raisons variables selon les pays : guerres civiles, changement de régimes, sécheresse non prévue, défection du financement extérieur, ... etc.

Dans la planification du développement, l'accent est largement mis sur la rareté des ressources, surtout financières, ce qui justifie la nécessité de recours aux capitaux extérieurs. Mais le problème des besoins est souvent escamoté. Et pourtant, il suffit d'établir correctement les besoins prioritaires (basic needs) des masses populaires, pour avoir une vision correcte de l'impératif du développement économique et social, et ainsi une méthodologie correcte de la planification, comme moyen de promouvoir le développement économique et social.

Les exigences de nourriture, de santé, d'emploi, de formation et d'éducation, nous paraissent sans conteste correspondre aux aspirations de la grande majorité des populations africaines, surtout rurales (en milieu rural africain il ne se pose guère de problème de logement). Toute stratégie de développement économique devrait chercher à satisfaire ces besoins de façon immédiate et concrète.

La réalisation de taux de croissance élevés peut dans certains cas contribuer à satisfaire indirectement ces besoins; ce n'est pas toujours le cas, et cela n'a jamais été le cas en Afrique. Par contre on peut se demander s'il n'est pas possible de satisfaire ces besoins populaires prioritaires tout en se passant de tout l'arsenal des modèles de croissance et autres modèles économétriques de planification macro-économique; en opérant de façon terre à terre et concrète par une démarche de **planification régionale locale**, dans le cadre d'une stratégie de **développement à la base**.

C'est là une idée qui fait de plus en plus son chemin chez la plupart de ceux qui réfléchissent sur la problématique du développement,

et qui ont été déçus par les stratégies jusque là mises en œuvre au niveau macro-économique.

Il convient d'ajouter que les performances de croissance économique dans les pays où elles ont été réalisées n'ont concerné qu'une minorité de la seule population urbaine; ceci dans la mesure où les taux de croissance globaux masquent de grandes disparités; les ruraux par leur position sociale et leur localisation géographique, ont été les « laissés pour compte » de la croissance économique. C'est donc à elles surtout que doit s'adresser la planification régionale locale par petits projets (forages, salles de classes, dispensaires, maternités rurales, etc..).

C'est une telle expérience qui est actuellement menée au Sénégal dans le cadre d'une réforme administrative de 1972, qui a créé les **communautés rurales** en milieu paysan. Mais l'opération se heurte à la contrainte du financement, les contributions financières demandées aux intéressés (la taxe rurale = 1000 F CFA par personne) étant trop insuffisante. Ce qui amène certaines organisations non gouvernementales d'aide (les ONG) à intervenir en priorité dans ce domaine.

Section III – **Les organisations de financement des projets de développement.**

Les p.s.d. ne sont pas en mesure de mobiliser au niveau interne les ressources financières suffisantes pour le financement de leurs projets de développement; ils ont recours à des organisations spécialisées dans le financement des pays sous-développés qui existent aux trois niveaux, international, régional et national.

§ 1 – **Les organisations financières à dimension internationale.**

Au niveau international existent les organisations spécialisées des Nations-Unies :

- la FAO (1) (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture) ;
- le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) dont l'origine remonte à 1948 ;
- L'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel) créée en 1966.

En dehors du cadre de l'ONU, existe le groupe constitué par la BIRD et ses filiales. La BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) est un organisme inter-gouvernemental créé en 1944 en même temps que le FMI. Elle est encore appelée « Banque Mondiale » mais tous les pays (comme l'URSS) n'y participent pas. Le capital de la BIRD est souscrit par les pays membres et le montant de la souscription donne droit à un nombre de votes relativement proportionnel. (Les Etats-Unis détiennent 23,03 % du capital et 20,84 % des voix).

La BIRD fonctionne comme une banque commerciale, avec des taux d'intérêt assez élevés (9.6 % au 30 juin 1981); les prêts sont remboursés sur une période de 20 ans. Pour accorder des prêts, la BIRD se comporte comme toute banque commerciale; elle procède au préalable à une analyse minutieuse des projets dont le financement lui est demandé, et ne donne son accord que si la rentabilité est assurée.

Si au cours des premières années de sa création, la BIRD participe à la reconstruction économique dans les pays d'Europe affectés par la guerre (cas de la France), à partir de 1950 elle oriente son action vers les pays sous-développés. A cet effet elle crée deux filiales : la SFI (Société Financière Internationale) en 1956 et l'AID (Association Internationale pour le Développement) en 1960.

(1) F.A.O. = Food and Agriculture Organization

Avec ces deux filiales, la procédure d'octroi des crédits devient plus simple et les taux d'intérêt sont moins élevés. La SFI accorde des crédits sur une période de 7 à 12 ans; elle cherche surtout à favoriser les initiatives des investisseurs privés dans la création de petites et moyennes entreprises. Quant à l'AID elle a surtout pour fonction d'effectuer ses financements dans les pays les plus pauvres : crédits remboursables en 50 ans avec 10 ans de différé et sans intérêt. Dans le but de garantir les investissements étrangers dans les p.s.d. de tout risque, la BIRD a établi en 1966 la Convention Internationale de Règlement des Conflits.

§ 2 – Les organisations financières de coopération bilatérale.

En dehors des activités de ces organisations internationales et régionales de coopération multilatérale, il existe des actions régionales de coopération bilatérale entre tel pays bailleur de fonds à titre individuel et tel pays sous-développé. Les organismes internationaux les plus connus sont :

- pour la France, le Fonds d'Aide et de Coopération, la Caisse Centrale de Coopération Economique ;
- pour les Etats-Unis, l'USAID (Agence Américaine pour le Développement International) ;
- pour la Grande Bretagne, le Commonwealth Development Corporation et le Commonwealth Development Finance ;
- pour les pays Arabes :
 - le Fonds Irakien pour le Développement Extérieur
 - le Fonds Koweïtien pour le Développement Economique Arabe ;
 - le Fonds d'Abu Dhabi pour le Développement Economique Arabe ;

- le Fonds Saoudien pour le Développement.

C'est aussi à ce niveau que d'autres pays interviennent en direction des pays sous-développés, à travers leurs organismes étatiques de financement.

§ 3 – Les organisations financières à dimension régionale.

Les organisations régionales sont créées par un groupe de pays sur une base plus ou moins large de participation. Les organisations régionales de financement les plus connues sont :

- le CAD (Comité d'Assistance au Développement) créé par les grands pays capitalistes groupés dans l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) ;
- le FED, (Fonds Européen de Développement), et la BEI (Banque Européenne d'Investissement) de la Communauté Economique Européenne.

Depuis l'augmentation du prix du pétrole en 1973, les pays arabes avec leurs « pétro-dollars » créent un certain nombre d'institutions de financement pour les pays sous-développés :

- le Fonds de l'OPEP (1976) ;
 - la BADEA (Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique) créée en 1973 ;
 - le FASA (Fonds Arabe Spécial pour l'Afrique) en 1974 :
- la Banque Islamique de Développement en 1974 ;
 - le FADES (Fonds Arabe de Développement Economique et Social) qui existe d'ailleurs depuis 1968 ;
 - le Compte Spécial de l'Organisation des Pays Arabes Exportateurs de pétrole (1974) ;

- le Fonds Monétaire Arabe (1976) ;
- le Fonds d'Assistance technique Arabo-Africain (1973).

Il existe aussi dans chacun des continents du sous-développement une banque de développement à vocation régionale ;

- Banque Asiatique de Développement ;
- Banque Inter Américaine de Développement ;
- Banque Africaine de Développement (BAD).

La BAD a été créée en 1963 sur l'initiative de la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique. Le siège est à Abidjan. C'est depuis 1982 seulement que le capital de la BAD a été ouvert à des pays non africains. Actuellement, il existe un « groupe de la BAD » qui comprend : la BAD (1963), le Fonds Africain de Développement (1972) et le Nigéria Trust Fund (1976).

Quant à l'action de certaines de ces organisations (comme la Banque Mondiale) elle ne se limite pas au financement. Elles détiennent souvent dans les pays sous-développés un pouvoir de décision informel mais réel, avec leurs « experts » qui envoyés en mission auprès des dirigeants politiques de ces pays, font véritablement figure « d'autorités » qui auraient dans leurs bagages la clé du développement économique; par leurs recommandations, ceux-ci orientent la politique économique des pays sous-développés dans le sens de leur propre philosophie du développement : parti pris pour l'entreprise privée contre l'entreprise publique, pour l'industrie légère contre l'industrie lourde, pour les cultures d'exportation contre les cultures vivrières, développement du tourisme (1)... Autant de mesures qui contribuent surtout à renforcer la dépendance et l'extraversion des pays sous-développés, et à développer le sous-développement.

(1) Sur ce point consulter Murray Brice : **Le développement industriel - politiques et méthodes** (Traduit de l'américain « Tendances actuelles ». Paris, 1970.

Section IV - Politiques et stratégies de développement.

§ 1 – Les programmes d'ajustement structurel de la « Banque Mondiale »

Il existe entre le FMI et la Banque Mondiale une division du travail dans leurs interventions en direction des pays sous-développés. Le FMI (ajustement conjoncturel) situe ses actions dans le court terme (maximum de deux ans) et utilise des instruments **indirects** de politique économique : politique monétaire et politique budgétaire.

Les programmes d'ajustement structurel de la Banque Mondiale se situent dans le moyen terme et s'appuient sur des mesures **directes** de politique économique dans les domaines suivants :

- « orientation des investissements publics vers des secteurs directement productifs », la priorité étant donnée aux projets de réhabilitation, d'entretien et de maintenance, plutôt qu'aux projets nouveaux. Une telle option doit conduire l'Etat à se désengager des investissements à caractère social : Santé, Education...
- « gestion plus efficace du secteur public », c'est à dire mise en marche du processus de privatisation.
- « rationalisation progressive du système de protection », c'est à dire démantèlement du dispositif de protectionnisme douanier pour stimuler les importations.
- « référence aux prix mondiaux pour décider de la fabrication locale d'un bien ou de son importation; ceci au nom de la « vérité des prix », les prix mondiaux étant formés sur des « marchés concurrentiels ».

Cette disposition vise tout simplement à freiner l'industrialisation dans les pays sous-développés, car le produit manufacturé local aura

toujours un coût de production supérieur au produit similaire du marché mondial. Et pourtant, l'histoire économique ne donne pas l'exemple d'un pays ayant développé son industrie sans protectionnisme douanier. Qu'il s'agisse de l'Europe, des Etats-Unis, du Japon ou des « nouveaux pays industrialisés » comme la Corée du Sud.

Une des conséquences des programmes d'ajustement a été la marginalisation de la planification et même, de la notion de « développement » au profit de celle de « croissance ».

§ 2 – La Convention CEE - ACP.

Le Fonds Européen de Développement fonctionne dans le cadre de la coopération CEE - ACP (Communauté Economique Européenne - Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique) dont les accords ont été signés à Lomé en 1975, en 1979, 1983 et 1989, pour chacun une période de 5 ans. Le FED finance un fonds de stabilisation des recettes d'exportation, STABEX : sont concernés, les produits agricoles qui contribuent pour au moins 7,5 % dans les recettes d'exportation d'un pays ACP (seuil de dépendance). L'intervention du FED a lieu lorsque la baisse de recettes d'exportation d'une année est égale à au moins 7,5 % de la moyenne des recettes d'exportation des 4 dernières années (seuil de déclenchement). Ces seuils sont abaissés à 2,5 % pour les ACP les moins développés. Le FED consent alors aux Etats concernés des prêts remboursables sans intérêt; pour les ACP les moins développés, il s'agit de dons.

Le même dispositif existe depuis 1979 pour les produits miniers. C'est le SYSMIN.

Les Conventions de Lomé se situent après les Conventions de Yaoundé (1962 et 1969) qui ne concernaient que les pays africains francophones au Sud du Sahara. Avec l'adhésion de l'Angola et du Mozambique depuis Lomé III (1983), ce sont maintenant tous les pays

africains (à l'exception des pays du Maghreb et de l'Egypte) qui sont membres du groupe ACP.

Lomé I avait suscité beaucoup d'espoirs du côté des pays africains, mais ce dispositif de coopération verticale a très vite montré ses limites.

§ 3 – Les stratégies africaines.

Pour les pays africains, l'alternative efficace nous paraît se situer plutôt dans la ligne du **Plan d'Action de Lagos**, élaboré en 1980 par la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique et l'Organisation de l'Unité Africaine.

Le Plan d'Action de Lagos présente la particularité d'une part d'être la première grande stratégie de développement élaborée par des experts africains et d'autre part de mettre l'accent sur le développement auto-centré par la valorisation des ressources locales et l'intégration économique régionale.

Seulement, les recommandations du Plan d'Action de Lagos n'ont pas été suivies d'application; et la situation économique de l'Afrique ne cesse de se détériorer; ce qui explique les initiatives prises depuis 1985 :

- Adoption du programme prioritaire de redressement économique de l'Afrique pour la période 1986-90 par les chefs d'Etat africains lors du sommet de l'Organisation de l'Unité Africaine (Addis-Abeba, 18 - 20 juillet 1985) ·
Session extraordinaire de l'assemblée générale des Nations-Unies sur la situation économique critique de l'Afrique (New York, 27 Mai - 1^{er} Juin 1986) ;
- Conférence internationale sur le défi économique et le redressement de l'Afrique : Abuja (Nigéria), 15 - 19 juin 1987 ;
- II^e conférence des ministres africains chargés de la science et

de la technologie (Castafrica II, Arusha (Tanzanie), 9-15 juillet 1987) la première conférence Castafrica I s'était tenue à Dakar en 1974. Ces conférences sont organisées par l'UNESCO (Organisation des Nations Unies pour l'Education, la Science et la Culture).

LECTURES

BABEAU - DERYCKE	Problèmes de Planification (Cujas Paris)
J. BENARD	Comptabilité nationale et modèles de politique économique (Thémis - Paris)
P. COULBOIS	La politique conjoncturelle (Cujas - Paris)
PH. HERZOG	Politique économique et planification en régime capitaliste (Ed. Sociales - Paris)
TODARO	Development planning , (Oxford University Press - Nairobi)
WATERSTON	La planification du développement (BIRD - Dunod Paris)
Collectif :	La planification scientifique en URSS (Ed. Moscou).

Universités francophones est la collection de l'Université des réseaux d'expression française (UREF). Cette dernière, qui fonctionne au sein de l'AUEPELF comme une Université sans murs, a été choisie par le Sommet des Chefs d'État et de gouvernement des pays ayant en commun l'usage du français comme l'opérateur privilégié du Sommet en matière d'enseignement supérieur et de recherche.

Cette collection de manuels universitaires et d'ouvrages de référence s'adresse à tous les étudiants francophones. Elle est appelée à constituer une bibliothèque universitaire en langue française dont les ouvrages sont proposés à des prix modérés.

L'Afrique a toujours été la grande absente des manuels d'économie politique produits en Amérique et en Europe.

« Économie politique pour l'Afrique » a été spécialement réalisé pour donner aux élèves et étudiants africains un instrument de travail adapté aux réalités économiques de leur continent.

« Économie politique pour l'Afrique » est la deuxième édition fondue et remaniée de « Économie politique - Tome I : Économie descriptive » parue en 1979.



Makhtar Diouf, Docteur ès Sciences économiques, est né en 1942 à Dakar. Assistant à l'université de Paris I de 1969 à 1973, il est, depuis 1974, maître-assistant à l'université de Dakar. Makhtar Diouf a publié : *Échange inégal et ordre économique international*, *Économie politique (Économie descriptive, tome I ; Théorie économique, tome II)*, *Intégration économique : perspectives africaines*.

Prix France : 140 FF • Prix préférentiel UREF (Afrique, Asie, Amérique latine, Moyen-Orient, Haïti) : 70 FF



I.S.S.N. 0993-3948
Diffusion EDICEF ou ELLIPSES selon pays
Distribution Canada D.P.L.U.

59.4311.3

Imprimé en Tunisie
U.P.S. - BETA TUNIS