

OU EST LE MARCHÉ ?
Réflexions à partir d'un exercice de
modélisation comparée Afrique-Amérique Latine

François ROUBAUD

JUIN 1993

N°1993-05/E

OU EST LE MARCHÉ ?
Réflexions à partir d'un exercice de
modélisation comparée Afrique-Amérique Latine

François ROUBAUD

JUIN 1993

OU EST LE MARCHÉ?

Réflexions à partir d'un exercice de modélisation comparée Afrique–Amérique Latine

ROUBAUD François,

DIAL–ORSTOM

juin 1993

INTRODUCTION

Il ne fait aujourd'hui aucun doute que la bataille **pour le marché** a été gagnée (provisoirement peut-être), et ce à trois niveaux au moins: idéologique, théorique, et politique. L'économie "main-stream", grâce à son extraordinaire pouvoir unificateur n'a jamais été aussi puissante qu'aujourd'hui, malgré les tentatives d'amendements marginaux du principe marginaliste. L'usage des modèles d'équilibre général calculable se généralise dans les PED et en Afrique tout particulièrement ⁽¹⁾, comme si l'objectif à atteindre était d'ores et déjà réalisé. La parabole walraso-parétienne y perd alors son statut de fable théorique pour servir de descripteur opératoire des économies réelles.

A l'échelle planétaire, le front de résistance aux vertus du marché omniscient s'est effondré, et les derniers Etats rebelles et anachroniques se comptent sur les doigts d'une main déjà partiellement amputée. On attend leur chute dans les jours qui viennent. Le FMI compte 167 Etats membres.

Les programmes d'ajustement structurel ont fait tâche d'huile. Ils uniformisent comme jamais jusqu'alors les politiques économiques menées dans les PED (avec ou sans l'aide des institutions de Bretton–Woods).

Cette adoption souvent aveugle des lois du marché pur pour résoudre les problèmes de développement semble fort bien s'accommoder de l'échec relatif des PAS en Afrique, de l'expérience historique de constitution des économies aujourd'hui développées, ou encore des lacunes patentes de la théorie néo-classique, même renouvelée.

¹⁾ Nous n'analyserons pas ici les multiples facteurs de cet engouement récent.

L'instauration du marché est donc un objectif universel; soit! Mais qu'est ce que l'objet empirique "marché"? Où l'a-t-on déjà vu fonctionner concrètement: dans quels pays, dans quels secteurs, sous quelles formes?

Nous nous placerons ici sur le terrain de la macro-économie appliquée; et plus précisément celle qui s'attache aux PED. Si dans ce champ de recherche, l'appel à fonder micro-économiquement la macro-économie a bien été entendu, les nouveaux raffinements du traitement des marchés imparfaits (information incomplète, externalités, contrats implicites, salaires d'efficience, etc.) n'ont pas encore été intégrés. Pourtant des efforts ont été entrepris pour prendre en compte la concurrence imparfaite. C'est en particulier le cas du modèle dont nous rendrons compte ci-dessous.

Le commentaire d'un exercice récent de modélisation comparée Afrique-Amérique Latine nous servira de point de départ pour nous interroger sur l'aptitude des économistes à formaliser les mécanismes de marché dans les modèles, et sur leur capacité à identifier sa présence.

Dans une première partie, nous présenterons succinctement le cadre d'analyse proposé dans l'étude en question en nous attachant plus particulièrement aux spécifications retenues du mode de fonctionnement des différents types de marchés, sur chacun des deux continents. Puis, dans la seconde partie, nous explorerons la validité empirique de ces hypothèses, spécifiquement dans le cas du marché des biens et du marché du travail.

I.- UN EXERCICE DE MODELISATION

Dans un article récent, trois économistes de renom se sont employés à tenter d'estimer les conséquences des programmes d'ajustement sur la distribution des revenus dans les pays en développement ⁽²⁾. L'objectif de l'étude est de montrer que l'on ne peut attendre de ces politiques génériques des effets uniformément bénéfiques, indépendamment du train de mesures mise en oeuvre et surtout quelles que soient les caractéristiques des économies auxquelles on les applique.

En s'appuyant sur un modèle d'équilibre général calculable (MECG) particulièrement sophistiqué ⁽³⁾, les auteurs analysent l'impact de quatre types de politiques d'ajustement ⁽⁴⁾ (stabilisation standard, ajustement avec rationnement, ajustement structurel, ajustement avec redistribution) suite aux chocs externes qui ont touchés les PED au cours des années 80, sur deux économies archétypes: une économie de type africain et une économie de type latino-américain ⁽⁵⁾. L'exercice consiste à réaliser des simulations de politiques économiques à partir d'un même modèle (même formes fonctionnelles des fonctions de production ou de consommation, catégories de facteurs, de secteurs ou de ménages identiques), mais où les deux économies auxquelles on applique le modèle ont des caractéristiques particulières.

²) BOURGUIGNON F., de MELO J., SUWA A., "Distributional Effects of Adjustment Policies: Simulations for Archetype Economies in Africa and Latin America", *The World Bank Economic Review*, vol.5, n°2, Washington, 1991, pp.339-366.

³) Les auteurs préfèrent parler de "maquette" dans la mesure où le modèle peut simuler différents modes de bouclages macro-économiques qui s'éloignent sensiblement de l'équilibre de concurrence pure et parfaite sur tous les marchés (équilibres de sous-emploi, etc).

⁴) "packages" en anglais.

⁵) Dans l'abstract de l'article, les auteurs vont jusqu'à parler de "an average Latin American economy and an average African economy".

Nous ne nous attarderons pas ici sur la logique de fonctionnement des MECG ni sur les objectifs propres de cette maquette ⁽⁶⁾, pour nous attacher aux spécifications qui sont censées styliser les différences entre les deux économies archétypes. Ces différences sont de trois ordres. En premier lieu, ce qu'on pourrait appeler "**les conditions initiales**" ne sont pas identiques. Par exemple, le niveau de qualification de la main d'oeuvre, le poids du secteur manufacturier ou le niveau de la dette sont plus faibles dans l'archétype africain que dans le cas latino-américain. En second lieu, les **paramètres structurels** de l'économie n'ont pas la même valeur dans les deux cas. De façon caractéristique, les élasticités-prix d'offre et de demande sont inférieures pour l'archétype africain. Enfin et surtout, **les marchés ne fonctionnent pas sur le même mode dans les deux archétypes**. C'est ce dernier point que nous allons étudier de plus près.

Le tableau n°1 résume les deux modes de bouclages macro-économiques du modèle.

TABLEAU 1

LES HYPOTHESES DU MODELE SUR LES MODES DE BOUCLAGES
MACROECONOMIQUES

ARCHIETYPE AFRICAIN	ARCHIETYPE LATINO-AMERICAIN
<p><u>Secteur financier:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - offre de monnaie exogène; - pas de marché des titres; l'Etat ne peut emprunter qu'à l'étranger; - les ménages détiennent de la monnaie et une partie de l'actif des entreprises; - les entreprises détiennent de la monnaie (capital circulant) et empruntent sur le marché domestique. 	<p><u>Secteur financier:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - offre de monnaie partiellement endogène; - existence d'un marché des titres; l'Etat peut emprunter sur le marché national ou à l'étranger; - les ménages détiennent de la monnaie une partie de l'actif des entreprises et des titres étrangers; - les entreprises détiennent de la monnaie (capital circulant), empruntent sur le marché domestique et sur le marché des capitaux internationaux.
<p><u>Marché des capitaux internationaux:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - capacité d'emprunt à l'étranger de l'Etat limitée; - les ménages et les entreprises n'ont pas accès au marché des capitaux internationaux. 	<p><u>Marché des capitaux internationaux:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - capacité d'emprunt à l'étranger de l'Etat et des entreprises limitée; pas de limite pour les titres étrangers détenus par les ménages.
<p><u>Marché du travail:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - salaires flexibles dans l'agriculture; - rigidité à la baisse du salaire nominal dans le secteur moderne. 	<p><u>Marché du travail:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - salaires flexibles dans l'agriculture; - indexation parfaite dans le secteur moderne (rigidité du salaire réel).
<p><u>Marché des biens:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - prix flexibles dans tous les secteurs. 	<p><u>Marché des biens:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - taux de mark-up dans le secteur moderne; - prix flexibles ailleurs.

⁶⁾ On précisera simplement qu'ils sont particulièrement ambitieux dans la mesure où elle prétend saisir les effets de court moyen et long terme des politiques de stabilisation et d'ajustement structurel sur la distribution des revenus.

Parmi ce corpus d'hypothèses, nous ne nous pencherons que sur celles qui concernent le mode de fonctionnement des deux types de marché centraux de la sphère réelle de l'économie: le **marché des biens** et le **marché du travail**. Dans les deux cas considérés, c'est l'archétype africain qui présente le plus haut degré de flexibilité des prix au niveau macro-économique ⁽⁷⁾. Cette flexibilité traduit, pour les modélisateurs, la présence des mécanismes traditionnels de concurrence, où les marchés sont apurés par les prix plutôt que par les quantités (ce qui impliquerait l'existence de phénomènes de rationnement).

En effet, c'est la flexibilité des prix (prix des biens sur le marché des biens, salaires sur le marché du travail) qui permet à la confrontation des offres et des demandes de déboucher sur un équilibre concurrentiel, et par voie de conséquence, qui assure l'allocation optimale des ressources. C'est donc la plus ou moins grande flexibilité des prix qui traduit, dans les modèles appliqués, l'existence plus ou moins généralisée de mécanismes de marché; soit la plus ou moins grande efficacité d'une économie donnée.

Les auteurs admettent l'imperfection des mécanismes concurrentiels sur les deux continents. Localement, dans certains secteurs, il existe des rationnements, conduisant à la non utilisation de tous les facteurs de production (chômage, taux d'utilisation des capacités de production inférieur à l'unité). Ces limites (entraves) aux marchés différencient les deux archétypes.

En l'occurrence, l'archétype africain "domine", quant au degré de concurrence, l'archétype latino-américain, et ce sur les deux marchés considérés. Sur les marchés des biens, les prix sont supposés parfaitement flexibles en Afrique, alors qu'en Amérique Latine, il n'y a pas d'ajustement offre-demande dans le secteur moderne. La formation des prix passe par la fixation d'un taux de mark-up par les entreprises. Sur le marché du travail, si les salaires sont flexibles dans l'agriculture et le secteur informel pour les deux archétypes, les auteurs reconnaissent l'existence de rigidités dans le secteur moderne. Mais celles-ci sont plus marquées en Amérique Latine qu'en Afrique. Alors que dans le premier cas l'indexation des salaires au coût de la vie est parfaite, cette rigidité à la baisse n'est plus que nominale en Afrique (possibilité de baisse des salaires en termes réels).

Il est clair qu'une telle formalisation joue de façon cruciale sur les résultats du modèle. Toutes choses égales par ailleurs, elle conduit à obtenir une meilleure réaction aux chocs exogènes (environnement international) et aux politiques d'ajustement consécutives dans les économies les moins rigides, c'est à dire pour l'archétype africain.

Dans l'exercice proposé, on compare dans un premier temps un compte central avec hypothèses de croissance régulière à une variante caractérisée par des chocs externes similaires à ceux enregistrés au cours des années 80 (détérioration des termes de l'échange, accroissement du taux d'intérêt sur la dette). Puis quatre politiques économiques sont simulées. Elles sont censées représenter quatre stratégies alternatives pour des Etats confrontés à de tels chocs externes:

- une politique de dépréciation du taux de change réel;
- la Banque Centrale maintient le taux de change réel (politique de "crawling peg") tandis les devises nécessaires pour faire face au choc sont dégagées par instauration de

⁷) Dans la suite du texte, lorsque nous emploierons le terme de flexibilité, sans mention spécifique, nous nous référerons à la seule flexibilité des prix et des salaires au niveau macro-économique (cf. modèles à prix flexibles). Cependant, la littérature économique fait bien d'autres usages du terme de flexibilité (flexibilité des structures productives, flexibilité des effectifs employés, etc.). Lorsque nous serons amenés à utiliser le terme de flexibilité pour décrire d'autres formes que la flexibilité-prix, nous en préciserons le sens exact.

restrictions quantitatives sur les importations (politique qualifiée d'"absence d'ajustement") ;

– application des réformes douanières et fiscales préconisées par les bailleurs de fonds (suppression des taxes à l'exportation, uniformisation des droits d'importations et des taux d'imposition) (politique qualifiée "d'ajustement structurel");

– politique d'ajustement structurel définie précédemment, plus un volet "dimension sociale de l'ajustement" à travers un programme de travaux public et la mise en place de subventions alimentaires (politique qualifiée d'"ajustement redistributif").

Dans le cas d'espèce, la faculté d'adaptation supposée des marchés africains est un facteur positif tellement puissant que pour la plupart des quatre politiques retenues, le redressement de l'archétype africain est, in fine, bien meilleur que dans le cas latino-américain, tant en termes de croissance que de redistribution des revenus. C'est-à-dire que, compte tenu des spécifications numériques retenues, l'efficacité relative des marchés en Afrique contrebalance les autres faiblesses structurelles des économies du continent et qui sont prises en compte dans le modèle (faibles élasticités, marché financier embryonnaire, etc.)⁽⁸⁾.

Evidemment ce résultat est plutôt contre-intuitif, à l'heure où personne ne parierait un sou sur la capacité de l'Afrique à redresser le bilan économique catastrophique qui est son lot depuis plus de 10 ans. Cette étude semble conduire à énoncer le paradoxe suivant: plus les secteurs informels et agricoles sont importants et plus les économies sont flexibles, donc plus les mécanismes de marchés sont développés. Implicitement, une corrélation est établie entre la faible institutionnalisation des procédures régulant les activités économiques (salaire minimum, sécurité sociale, législation du travail, contrôle des prix, etc.) et la prééminence du marché⁽⁹⁾.

En forçant le trait, tout se passe comme s'il existait **une relation inverse entre niveau de développement d'un pays et intensité des mécanismes de marché concurrentiel**. Ce serait donc l'Afrique qu'il faudrait donner en exemple aux autres continents (y compris le nôtre) pour leur "apprendre" le marché.

Ce constat nous amène à poser un certain nombre de questions sur la validité des hypothèses retenues dans cet exercice, et dans une perspective plus large, à nous interroger sur l'adéquation de la formalisation dans les modèles des mécanismes de marché concurrentiel. Du point de vue de l'économie théorique, la flexibilité des prix est-elle une condition nécessaire et suffisante pour caractériser une économie de marché de concurrence pure et parfaite? Du point de vue de l'économie appliquée, les spécifications retenues pour l'Afrique et l'Amérique Latine sont-elles conformes à la réalité de ces pays?

⁸⁾ *Seules les exportations croissent moins vite en Afrique étant donnée la faible élasticité-prix de la demande d'exportation des produits primaires dans lesquels ces économies sont spécialisées.*

⁹⁾ *En fait, plus que de "faible institutionnalisation", il vaudrait mieux parler de faiblesse des institutions régulatrices, car dans de nombreux PED, la normativité légale est souvent décalquée sur celle en vigueur dans les pays industrialisés. Mais elle n'est pas appliquée.*

II.- QUELQUES REFLEXIONS SUR LES FORMES DU MARCHE DANS LES PED

Nous reprendrons ici la distinction entre marchés des biens et marché du travail et nous passerons en revue un certain nombre de points litigieux qui nous font douter de la validité des hypothèses retenues dans l'exercice de comparaison.

Le marché des biens.

Est-il raisonnable de postuler que la structure de production africaine constitue une économie concurrentielle? De nombreux arguments plaident en faveur de la thèse inverse.

En premier lieu, la plupart des branches du secteur moderne sont organisées autour d'oligopoles, voire de monopoles qui n'ont rien de naturel. Dans certains pays, de nombreuses filières ne sont représentées que par une seule entreprise, très souvent appartenant au secteur public. En second lieu, il faut rappeler que l'Afrique est caractérisée par une base industrielle extrêmement ténue et un secteur parapublic omniprésent. Des pans entiers de l'économie nationale échappent aux lois du marché et sont régis par les logiques de l'économie administrée. Enfin, si l'on ajoute à ces deux types d'entreprises (oligopoles privés nationaux, établissements publics) la présence non négligeable des entreprises multinationales, dont les règles de fixations des prix sont dictées par la logique du commerce intra-firme, entre la maison mère et les différentes filiales, la part du secteur moderne de type concurrentiel dans les branches marchandes se réduit à une peau de chagrin.

Du côté de l'agriculture, on voit mal comment on peut prétendre qu'elle fonctionne comme un marché concurrentiel. D'une part, les cultures de rente sont mises en coupe réglées par les caisses de stabilisation et autres "marketing boards" ⁽¹⁰⁾, qui fixent plus les prix en fonction des besoins de financement du déficit public que de la rémunération au coût marginal. D'autre part, en ce qui concerne les cultures vivrières, la généralisation du marché y est encore plus sujette à caution. Comment pourraient-elles symboliser l'extension du marché alors qu'elles sont encore dans leur immense majorité auto consommées? Ainsi, la part de l'autoconsommation de produits vivriers est supérieure à 80% de la production en Côte d'Ivoire, l'un des pays les plus développés d'Afrique sub-saharienne. On peut aussi citer le cas du Zaïre où la part de l'économie non monétaire a été estimée à 24% du PIB réel total du pays en 1986 ⁽¹¹⁾.

Reste le secteur informel. Si dans les deux archétypes, la spécification d'ajustement offre-demande par les prix est identique, on peut s'interroger sur son degré d'adéquation à la réalité. L'atomisation des unités de production suffit-elle à instaurer les conditions d'un marché concurrentiel. Dans ce domaines les thèses les plus contradictoires cohabitent, sans que l'on puisse objectivement faire la part des choses. Ces visions antagonistes sont d'ailleurs symptomatiques du manque de connaissances sur les mécanismes de fonctionnement de cette sphère de l'économie.

¹⁰) Même si une des mesures des PAS est justement de les démanteler, elles renaissent souvent de leurs cendres sous une forme nouvelle.

¹¹) Voir COUR J.M., "L'économie réelle du Zaïre. Rapport provisoire", Banque Mondiale, Washington, 1989.

D'un côté, la plupart des économistes voient dans le secteur informel l'exemple par excellence de réalisation de la concurrence pure et parfaite. L'absence de respect des règles institutionnelles édictées par les pouvoirs publics traduirait la flexibilité, donc le formidable potentiel d'adaptation, source d'efficacité, du secteur informel. Celui-ci serait la version la plus réussie du modèle walraso-parétien, avec sa concurrence sauvage et sa logique dépersonnalisée.

De l'autre, des auteurs comme S.LATOUCHE ⁽¹²⁾ avancent qu'au contraire, le secteur informel est le lieu de l'espace économique où se construit une autre rationalité que la rationalité économique moderne (solidarité du groupe, dépenses festives). Pour reprendre ses propres termes, la raison sociale y primerait la raison marchande. Les dimensions techniques et économiques s'y trouveraient totalement absorbées par des réseaux de solidarité et de réciprocité. Pour lui, l'informel est une autre société, une autre forme de vie sociale caractérisée par "**le réenchassement de l'économie dans le social**", plus que par l'autonomisation de l'économie.

Sans partager nécessairement cette vision angélique du secteur informel, il faut reconnaître une certaine validité à ces arguments lorsqu'on connaît le poids des relations ethniques et sociales dans le mode d'organisation de la production informelle, et de l'économie familiale dans les relations de travail du secteur informel.

Rien n'assure que les jeux offre-demande s'équilibrent par les prix dans ce secteur. Dans certains pays même, le secteur informel a mieux résisté à l'érosion inflationniste en appliquant une marge sur les coûts alors que les autres secteurs voyaient leurs prix gelés. Tel fut le cas lors de la phase d'hyperinflation bolivienne, du Fuji-choc au Pérou, ou encore lors de stabilisation hétérodoxe du plan Cruzado au Brésil ⁽¹³⁾.

A l'heure actuelle, l'interrogation sur le mode de formation des prix dans le secteur informel reste entière. Si la structure des marchés de produits informels étaient effectivement plus concurrentielle que celle en vigueur pour les produits du secteur moderne, on pourrait s'attendre à ce que les prix y soient inférieurs (dans le cas de produits où il existe une substitution possible entre les deux secteurs), moins dispersés et plus flexibles.

Or rien n'assure que tel soit effectivement le cas. Certains arguments semblent plaider en faveur d'un tel état de fait: coût du travail plus faible dans le secteur informel, taux d'imposition apparent réduit (voire nul), productivité apparente du capital supérieure, charge financière (taux d'endettement) limitée. Mais un certain nombre de facteurs jouent en sens inverse: technologies moins productives, économies d'échelle limitées, approvisionnement au détail, rationnement sur le marché du crédit, et plus généralement coûts de transactions plus importants engendrés par la situation extra légalité. En fin de compte, il est impossible de pondérer ces effets, et donc de porter un jugement sur la dynamique des prix comparée formelle/informelle, faute d'études sur ce thème.

¹²⁾ Voir par exemple LATOUCHE S., *"La planète des naufragés. Essai sur l'après développement"*, Essais, La Découverte, Paris, 1991.

¹³⁾ Voir pour le Brésil URANI A., WINOGRAD C.D. *"Politique de stabilisation, marchés segmentés et distribution des revenus. L'expérience brésilienne: 1981-1988"*, miméo, Journée de l'AFSE, 1992.

Ce problème n'est pas spécifique au marché des biens. Ainsi, dans une étude analysant l'impact des changements institutionnels sur la formation des salaires sur longue période en France, R. BOYER montre qu'au moment de la Révolution Industrielle, les forces concurrentielles semblent jouer à un niveau local, et se rapprocher du modèle néoclassique de concurrence pure et parfaite. Cependant, la nature régionale de la plupart des marchés du travail ne permet pas d'obtenir les propriétés du modèle au niveau national, notamment d'assurer le plein emploi et d'égaliser la rémunération du travail à qualification donnée ⁽¹⁵⁾.

Les études entreprises pour analyser les performances des économies africaines dans une perspective comparative ⁽¹⁶⁾ convergent pour stigmatiser les rigidités structurelles caractérisant ces dernières. La déficience des infrastructures limite la circulation des facteurs, des marchandises et de l'information. Ce manque de connexions inter-régionales et intersectorielles rendent le tissu économique discontinu, freine la formation des marchés et en limitent l'efficacité lorsqu'ils existent. D'où l'émergence d'une multiplicité de systèmes de prix, et une segmentation marquée des marchés des biens et services, du capital et du travail.

Ce manque de flexibilité structurelle, hors prix, est un facteur qui explique grandement la faible compétitivité des pays africains, ainsi que le peu de réaction des producteurs aux incitations de prix ⁽¹⁷⁾. Ce dernier point nous amène à mettre en doute la modélisation retenue des marchés d'exportation, notamment agricoles.

En effet, Si les mécanismes concurrentiels jouaient de manière efficace, donc si les signaux de prix orientaient correctement l'allocation des ressources, les élasticités-prix de l'offre devraient être significatives (c'est effectivement ce que l'on observe dans le modèle). Comme ces dernières se sont avérées insignifiantes dans la plupart des cas, on peut raisonnablement présumer que les ajustements offre-demande ne sont pas walrasiens en Afrique. C'est d'ailleurs pour cette raison que des modèles de déséquilibre ont été proposés récemment pour approcher la dynamique de l'offre agricole dans ces pays ⁽¹⁸⁾.

Sous les régulations publiques, le marché?

Le diagnostic des macro-économistes sur la présence du marché est fondé sur l'idée qu'en amont des réglementations (code du travail et des investissements, contrôle des prix, etc.), il y a le marché. Supprimez-les, et il réapparaîtra.

Malheureusement, la flexibilité (ou la flexibilisation) des prix ne suffit pas à créer le marché. Cette croyance procède d'une sorte de nouveau mythe du bon sauvage en fait d'histoire économique. À l'origine, il y avait le marché. Non pas les marchés physiques locaux, avec leurs règles propres, mais LE MARCHÉ au sens de la théorie économique. Et puis progressivement se sont installés le secteur public, les monopoles, tous les éléphants blancs d'Afrique et d'ailleurs avec leurs cortèges d'entraves à la concurrence, de réglementations génératrices de distorsions et d'inefficiences.

¹⁵) BOYER R., "Wage formation in historical perspective: The French Experience", *Cambridge Journal of Economics*, vol.3, pp.99-118.

¹⁶) En général, les études comparatives mettent en regard les économies d'Afrique subsaharienne à celles d'Asie du Sud-Est dans la mesure où les conditions initiales (niveau de développement dans les années 60-70) y étaient plus proches de celles en vigueur en Amérique latine, globalement plus industrialisée. TROTIGNON J., "Flexibilité et diversification: deux facteurs explicatifs de la réussite de l'ajustement? Une étude comparée des politiques d'ajustement menées en Afrique et en Asie du Sud Est", *DIAL*, 1992.

¹⁷) JACQUEMOT J., ASSIDON E., "Politiques de change et Ajustement en Afrique", Ministère de la Coopération et du Développement, 1988.

¹⁸) BERTHELEMY J.C., MORISSON C., "Développement agricole en Afrique et offre de biens manufacturés", OCDE, Paris, 1989.

Cette croyance naïve, se conjugue très mal avec les travaux d'histoire économique sur la genèse des économies de marché dans les pays développés, dont ceux de F.BRAUDEL et D.COGNEAU fournissent les meilleurs exemples.

Cependant, cette croyance n'en est pas moins pernicieuse. On dérégule à tour de bras, même les institutions les moins directement liées avec l'activité productive (santé, système scolaire), et on en attend mécaniquement les bienfaits naturels de l'économie de marché. Par exemple, et face à un problème avant tout de stabilisation (on cherche à équilibrer les finances publiques), on licencie les fonctionnaires avec implicitement l'idée que puisqu'ils échapperont au secteur public, ils entreront nécessairement dans la sphère privée (formelle ou informelle), et la machine économique repartira spontanément.

Le marché du travail.

Les restrictions que nous avons émises sur les hypothèses des auteurs quant à l'existence de mécanismes de concurrence et de flexibilité des prix sur le marché des biens valent tout aussi bien sur le marché du travail.

Nous ne reviendrons pas ici sur la critique externe apportée au concept de marché du travail qui fait du travail une marchandise comme une autre dont le prix est le salaire, pour nous attacher à la seule critique interne du choix des modélisateurs en matière de marché du travail.

Les modes de bouclage retenus (voir tableau 1) pour les deux archétypes ne divergent que dans le cas du secteur moderne, le marché du travail agricole étant supposé concurrentiel sur les deux continents. Alors que les salaires réels sont totalement rigides en Amérique latine (conservation du pouvoir d'achat de la main d'oeuvre), ils sont censés pouvoir baisser en Afrique à travers l'inflation. Donc toutes choses égales par ailleurs, on aurait pu attendre un taux de chômage plus faible en Afrique qu'en Amérique latine.

Pour apprécier la validité empirique de ces formalisations, nous examinerons successivement les données disponibles concernant le taux de chômage et les salaires dans les différents pays en question. En bonne théorie, si le marché du travail fonctionnait sur un mode concurrentiel (apurement par les prix), le chômage devrait être réduit au minimum et les salaires réels devraient s'ajuster aux conditions prévalantes d'offre et de demande. Il faut toutefois noter que la persistance du chômage ne signifie pas nécessairement que les marchés du travail sont imparfaits, c'est à dire que les salaires sont rigides⁽¹⁹⁾. Il existe au moins deux autres raisons possibles:

- les imperfections sur les autres marchés (ce qui est pris en compte par le modèle; cf. tableau 1);
- la rétroaction des salaires sur la demande globale.

¹⁹⁾ Voir HORTON S., KANBUR R., MAZUMDAR D., "Le marché du travail en période d'ajustement dans douze pays en développement", *Revue Internationale du travail*, vol.130, n°5-6, Genève, 1991.

Des taux de chômage africains très élevés

Si les statistiques sur l'activité des ménages et les revenus du travail sont nombreuses en Amérique latine ⁽²⁰⁾, tel n'est pas le cas de l'Afrique où les données sont particulièrement lacunaires. On connaît donc assez bien les caractéristiques du marché du travail urbain au cours de la dernière décennie (grâce notamment aux travaux du PREALC ⁽²¹⁾). En Afrique, les sources quantitatives sont extrêmement limitées (absence presque totale de séries temporelles), les enquêtes sur l'emploi auprès des ménages étant rares. On peut toutefois tenter de réunir les séries disponibles dans différentes publications.

Le tableau 3 présente les taux de chômage urbain pour 12 pays latino-américains à trois dates de la décennie 80 (1980, 1984, 1989). Ces trois dates correspondent à trois points distincts du cycle économique latino-américain. Globalement, et malgré les rythmes conjoncturels spécifiques à chaque pays, 1980 marque la dernière année de pré-crise ouverte, 1984 un point bas du cycle, tandis qu'en 1989 s'amorce un début de récupération pour de nombreuses économies.

Pour l'Afrique sub-saharienne, il faut se contenter d'informations plus hétérogènes puisqu'elles concernent des dates différentes (toutes comprises entre 1981 et 1991), des couvertures géographiques variables (certaines ne touchent que la capitale) et des échantillons souvent plus faibles (Madagascar, Guinée, Cameroun). Malgré ces limites, nous avons pu constituer une série de taux de chômage pour 15 pays du continent.

TABLEAU 3

TAUX DE CHOMAGE URBAIN EN AFRIQUE ET EN AMERIQUE LATINE

	AMERIQUE LATINE			AFRIQUE	
	1980	1984	1989		
Argentine	2,3	3,8	7,6	Botswana (1984/1985)	31,2
Bolivie	7,5	13,3	10,2	Cameroun (1990/91)	29,3
Brésil	6,2	7,5	3,3	Côte d'Ivoire (1986)	20,0
Colombie	9,7	13,5	9,6	Guinée (1990/1991)	19,0
Costa Rica	6,0	7,9	3,7	Ethiopie (1981)	23,0
Chili	11,7	18,5	7,2	Kenya (1986)	16,2
Mexico	4,5	6,3	2,9	Madagascar (1989)	13,1
Panama	9,8	11,1	22,0	Mali (1989)	12,8
Paraguay	4,1	7,4	6,1	Nigéria (1985)	9,7
Pérou	7,1	10,0	7,9	Sénégal (1989)	18,6
Uruguay	7,4	14,5	8,6	Sierra Leone (1988)	14,8
Vénézuéla	6,6	14,0	9,7	Somalie (1982)	22,3
				Tanzanie (1984)	21,6
				Zambie (1986)	10,0
				Zimbabwe (1986/1987)	18,3
Moyenne	6,9	10,7	8,2	Moyenne	20,0
Médiane	6,8	10,5	7,7	Médiane	18,6

Sources: *Amérique Latine*, PREALC, "Más allá de la crisis", Santiago, 1985; PREALC, "Empleo y equidad. El desafío de los 90", Santiago, 1991. *Afrique*, PEACTA "3ème rapport sur l'emploi en Afrique", Addis Abéba, 1991; IIES, Discussion Papers n°47, 49, 50, Genève, 1992.

²⁰) La plupart des pays disposent d'enquêtes périodiques auprès des ménages sur l'emploi (urbain dans la majorité des cas).

²¹) PREALC: Programme Régional pour l'Emploi en Amérique Latine et aux Caraïbes, est une antenne régionale du BIT.

Premier constat, le taux de chômage urbain est systématiquement plus élevé en Afrique qu'en Amérique latine. Il y est de deux à trois fois plus fort, puisqu'il varie en moyenne entre 6 et 11% en Amérique Latine entre les trois dates considérées et qu'il atteint 20% en Afrique (22). C'est le Nigéria qui enregistre le taux de chômage le plus faible (9,5%), tandis qu'il touche près de 30% de la population active au Cameroun et au Botswana (resp. 29,3% et 31,2%). Il est intéressant de noter que le niveau moyen du chômage au Maghreb est plus proche de celui que connaît l'Afrique sub-saharienne que de celui enregistré en Amérique latine (resp. 23%, 15,5% en 16,2% en Algérie (1989), au Maroc (1986) et en Tunisie (1989) (23)).

Ce résultat mérite d'être affiné, dans la mesure où les taux de chômage sont sensibles à des chocs de court terme (récession) ou des tendances structurelles (pression démographique et exode rural) très différents d'un continent à l'autre. Il est clair que la croissance excessivement rapide de la population urbaine, donc de l'offre de travail urbain en Afrique (conjonction d'une migration campagne-ville massive et d'un fort taux d'accroissement naturel) pèse d'un poids décisif sur la capacité d'absorption de l'emploi urbain. De plus, la récession des années 80, et ses conséquences sur la demande de travail, n'ont pas touché de la même façon et avec la même intensité les deux continents.

Nous avons donc estimé une régression en coupe transversale du taux de chômage en fonction du taux de croissance de la population urbaine (effet d'offre de travail), du taux de croissance du PIB urbain (effet de demande de travail) et d'une variable indicatrice égale à 1 pour tous les pays d'Amérique latine et 0 pour les pays d'Afrique.

ESTIMATION DU TAUX DE CHOMAGE URBAIN

$$\text{TCHO} = 11,05 + 1,26 \cdot \text{PURB}^* - 0,26 \cdot \text{PIB}^* - 6,32 \cdot 1_{\text{Amérique latine/Afrique}}$$

(2,86) (2,25) (-0,81) (-2,27)

$N = 26$ (24) ; $R^2_{\text{ajusté}} = 0,56$; t de Student entre parenthèses. avec

TCHO = taux de chômage urbain (tableau 2)

PURB* = taux de croissance annuel moyen de la population urbaine sur 10 ans;

PIB* = taux de croissance annuel moyen du PIB non agricole au cours des 5 années précédant l'enquête.

L'équation donne des résultats satisfaisants avec un $R^2_{\text{ajusté}}$ de 0,56 et les signes attendus des variables d'offre de travail et de demande de biens, même si le coefficient n'est pas significatif dans ce dernier cas. De plus, même en tenant compte de ces facteurs, le taux de chômage africain reste en moyenne et significativement supérieur de plus de 6 points par rapport à celui enregistré en Amérique latine.

22) Il faut noter que ce résultat mérite d'être souligné, dans la mesure où d'autres travaux (comme celui de HORTON, KANBUR et MAZUMDAR cité plus haut) n'obtiennent pas de spécificité marquée pour les taux de chômage en Afrique, à partir de l'étude de cas de 4 pays africains (Côte d'Ivoire, Egypte, Ghana, Kenya), par rapport à l'Amérique Latine. Pour ces auteurs, c'est plutôt le comportement des salaires réels qui différencie les groupes de pays.

23) Sources: IIES, Discussion Papers n°33, 34, 35, Genève, 1991.

24) La Guinée a dû être éliminée de l'échantillon faute d'information sur le PIB.

Ceci doit conduire à revoir une conception classique du fonctionnement du marché du travail. La comparaison des taux de chômage dans les pays industrialisés et en Amérique latine, et le constat de leur supériorité dans les premiers, amènent généralement à conclure que le chômage n'est pas un indicateur pertinent des tensions sur le marché du travail dans les PED ⁽²⁵⁾.

En effet, en l'absence d'indemnités, l'individu qui ne dispose pas de ressources propres (patrimoine, transferts familiaux, etc.), soit l'immense majorité de la main-d'oeuvre, doit pour survivre créer son propre emploi sur le marché secondaire de l'emploi (sans barrière à l'entrée). Dans cette perspective, le chômage est donc une situation réservée à des groupes privilégiés (ce que confirme le niveau élevé de qualification des chômeurs en Amérique latine), tandis que les tensions se manifesteraient en priorité dans le niveau du sous-emploi.

En déclinant cette logique, il était raisonnable de penser que le taux de chômage urbain en Afrique eût été encore inférieur à celui enregistré en Amérique latine, étant donné l'état tout à fait embryonnaire de la protection sociale, la faiblesse des codifications de la relation salariale, du taux de syndicalisation et du taux de salarisation.

En attendant de mieux comprendre le mode de formation du chômage urbain en Afrique, l'importance massive du phénomène nous induit à présumer l'existence de très fortes rigidités sur le marché du travail de ce continent. En particulier, les théories du chômage volontaire ou quasi-volontaire ("job search"), déjà fortement contestées dans le cadre des économies développées eu égard à un niveau de chômage proche de 10%⁽²⁶⁾, sont, a fortiori, incompatibles avec des taux de chômage africains dépassant 20%, alors même que le chômage n'y est pas indemnisé.

Au delà du différentiel Afrique/Amérique Latine, l'hypothèse du "chômage de luxe", mise en avant et popularisée par G.MYRDAL il y a près de 25 ans à propos de l'Inde a fait long feu⁽²⁷⁾. Elle a d'ailleurs été sévèrement critiquée par une étude récente de l'OCDE⁽²⁸⁾. Cette remise en question, fondée sur les quelques données empiriques sur la montée et la structure du chômage dans les PED au cours des 10 dernières années, doit conduire à engager un travail de réflexion original sur les déterminants du chômage, que ne semblent pas pouvoir satisfaire les nouveaux développements de la théorie économique appliquée aux pays industrialisés (salaire d'efficience, modèles "insider-outsider" et contrats implicites, etc.).

Sans prétendre expliquer proprement les écarts de taux de chômage Afrique/Amérique Latine, on peut avancer quelques éléments d'interprétation. En premier lieu, le taux de chômage n'est pas seulement fonction de la dynamique de la demande, mais aussi de son niveau absolu. En particulier, la capacité d'absorption du

²⁵) Rappelons de la définition du chômage au sens du BIT, qui est retenu dans les enquêtes auprès des ménages est particulièrement restrictive, puisqu'est déclaré chômeur, toute personne en âge de travailler, qui n'a pas travaillé ne serait-ce qu'une heure au cours de la semaine de référence, qui cherche activement un emploi et qui est disponible pour travailler.

²⁶) LINDBECK A., "Macroeconomic theory and the labor market", *European Economic Review* n°36, North Holland, 1992, pp.209-235.

²⁷) MYRDAL G., "Asian Drama. An Inquiry Into the Poverty of Nations", The 20th. Century Fund and pantheon Books, New York, 1968. Jusqu'au milieu des années 80, l'acceptation de cette hypothèse a conduit les organismes internationaux chargés des politiques économiques aussi bien que les chercheurs à délaisser la thématique du chômage dans les PED.

²⁸) TURNHAM D., EROCAL D., "Unemployment in Developing Countries: New Light on an Old Problem", OECD Development Centre, Technical Papers n°22, Paris, 1990.

secteur informel, comme alternative au chômage, est limitée par le niveau des revenus distribués dans le secteur moderne. En deçà d'un certain seuil, lorsque la demande salariale est trop faible (comme c'est le cas en Afrique, où la proportion des actifs occupés dans le secteur moderne est largement minoritaire), il n'est plus possible aux individus n'ayant pas accès aux emplois formels de créer leur propre emploi dans le secteur informel faute de débouchés.

En second lieu, et au niveau micro cette fois, il semble les structures familiales africaines autorisent des taux de "**pression communautaire**" nettement supérieurs à ceux enregistrés en Amérique Latine. La prédominance des familles élargies, l'importance des transferts entre ménages et les traditions culturelles spécifiques, étudiées en particulier par F.R.MAHIEU, rendent socialement plus acceptables la situation de recherche d'emploi pour la population en âge de travailler, et sa prise en charge par des membres de la communauté bénéficiant d'un revenu (donc dans la plupart des cas d'un emploi).

Il n'est malheureusement pas possible de tester économétriquement ces hypothèses, faute d'informations statistiques par pays. Cependant, elles semblent compatibles avec les sources dont nous disposons pour deux pays, le Mexique et le Cameroun, dont les taux de chômage sont de 2,9% (premier trimestre 1992) et 24,6% (premier trimestre 1993), à partir de données d'enquêtes auprès des ménages. Ainsi, la part des actifs qui sont employés dans le secteur moderne dépasse 75% à Mexico alors qu'elle n'atteint que 32% à Yaoundé. D'autre part, le nombre moyen d'actifs potentiel par ménage est, dans les deux capitales, respectivement, 2,6 et 3,8 (condition permissive du chômage).

Pour aller plus loin, il est intéressant de se pencher sur l'autre variable d'ajustement du marché du travail, à savoir la flexibilité des salaires réels et nominaux.

Des salaires réels latino-américains plutôt flexibles

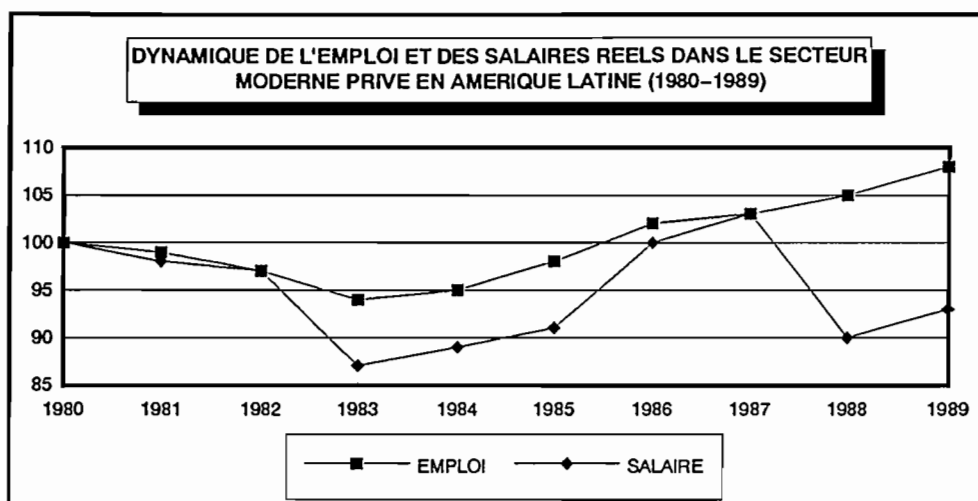
Si les données sur le chômage ne permettent de tester qu'indirectement et imparfaitement les hypothèses avancées en matière de marché du travail, l'analyse des séries de salaires est encore plus fondamentale, dans la mesure où le fonctionnement de ce marché est directement formulé en ces termes dans le modèle.

Malheureusement, le diagnostic sur le degré de rigidité des salaires (et plus généralement de la rémunération du travail) exige la disponibilité de séries temporelles. Alors que la dynamique des salaires est relativement bien documentée en Amérique latine, les statistiques sont beaucoup plus lacunaires (voire inexistantes) en Afrique.

Un regard rapide sur les données de salaires en Amérique Latine montre que l'indexation des salaires nominaux aux prix est loin d'être unitaire (au moins à court et moyen terme), comme il est postulé dans le modèle. Ainsi au niveau du sous-continent, les salaires réels du secteur moderne privé ⁽²⁹⁾ ont régressé de plus de 13% entre 1980 et 1983. Ce recul du pouvoir d'achat des salaires est largement supérieur à la contraction du PIB non agricole, qui atteint 4,1% sur la période.

²⁹) Le secteur privé moderne est défini comme l'ensemble des entreprises de plus de 10 personnes. Voir PREALC, "Empleo y equidad: el desafío de los 90", Santiago, 1991.

GRAPHIQUE 1



Sources: PREALC, op.cit.

Malgré la divergence dans la structure économique et dans les stratégies d'ajustement des différents pays latino-américain, l'élasticité à la baisse des salaires réels du secteur moderne est significative dans la majorité des pays. Même dans des pays où la législation du travail et/ou le pouvoir syndical sont très contraignants (comme le Costa Rica ou le Mexique) la flexibilité des salaires est forte. De plus, cette flexibilité existait déjà au début des années 80, c'est à dire avant la phase de dérégulation accélérée du marché du travail mise en oeuvre dans le cadre des politiques d'ajustement.

Ainsi, au Costa Rica, entre 1980 et 1982 les salaires réels ont perdu plus de 30% alors que le PIB ne chutait que de 9%, dans un contexte institutionnel pourtant très loin du modèle concurrentiel ⁽³⁰⁾. Dans le cas du Mexique, entre 1981 et 1983 la compression salariale a été l'une des plus brutales d'Amérique latine. Au cours de ces deux années de récession, le PIB diminue de 5% (taux cumulé), mais le salaire moyen comme le salaire minimum réels s'effondrent (-25%), tandis que la part des salaires dans le PIB régresse de 37,5% à 29,5%. Cette violence de l'ajustement salarial en Amérique latine est sans commune mesure avec ce qu'ont pu connaître les économies développées dans un contexte de crise.

La variabilité des salaires réels, et plus spécifiquement l'absence de rigidité à la baisse, n'est d'ailleurs pas nécessairement une preuve de la prééminence de mécanismes concurrentiels sur le marché du travail. Dans plusieurs pays latino américains le salaire minimum, qui servait de prix directeur sur le marché du travail (au moins pour le secteur moderne), était indexé sur l'inflation passée. Aussi mécaniquement, cette procédure a engendré une perte de pouvoir d'achat en période d'accélération de l'inflation, et réciproquement, un gain en phase de décélération.

Finalement, les travaux comparatifs menés sur l'ajustement du marché du travail ⁽³¹⁾ montrent clairement que le dispositif institutionnel du marché du travail a souvent été accusé à tort d'être à l'origine des problèmes. D'une part, certaines

³⁰) GINDLING T.H., BERRY A., "The Performance of The Labor Market Recession and Structural Adjustment: Costa Rica in The 1980s", *World Development*, vol. 20, n°11, Oxford, nov. 1992, pp.1599-1616.

³¹) HORTON S., KANBUR R., MAZUMDAR D. (dir. de publication), "Labour markets in an era of adjustment", Banque Mondiale, Institut du développement économique, Washington, 1993.

économies à fort contrôle législatif (Mexique, Costa Rica) ont montré une aptitude à la flexibilité comparable à d'autres pays où les relations de travail sont faiblement régulées (Bolivie, Chili). D'autre part, il apparaît que le démantèlement de l'appareil institutionnel n'est ni nécessaire (Costa Rica) ni suffisant (Bolivie) pour assurer le bon fonctionnement du marché du travail, et plus globalement pour réussir l'ajustement.

TABLEAU 4

VARIATION DES SALAIRES REELS EN AMERIQUE LATINE 1980-1989
(en % de variation sur toute la période)

	INDUSTRIEL	MINIMUM		INDUSTRIEL	MINIMUM
Argentine	-25	-32	Mexico	-38	-53
Bolivie	-8	-63	Panama	5	0
Brésil	-1	-31	Paraguay	8	37
Colombie	18	10	Pérou	-40	-77
Costa Rica	-16	10	Uruguay	21	-21
Chili	3	-36	Vénézuéla	-35	-23

Sources: PREALC, op.cit.

En Afrique, la flexibilité des salaires réels dans le secteur moderne est elle aussi particulièrement forte, et ce depuis longtemps. Ainsi, l'analyse temporelle des salaires moyens montre que ceux-ci ont été divisés par deux entre 1970 et 1985⁽³²⁾ en termes réels, soit une chute plus marquée encore que dans les autres régions en développement. Globalement, la dynamique des salaires africains semble s'inscrire dans un cadre d'ajustement à la demande: croissance salariale en période d'expansion de la demande (jusqu'au début des années 70), et mouvement inverse ensuite.

TABLEAU 5

DYNAMIQUE DES SALAIRES REELS NON AGRICOLES EN AFRIQUE
1971-1986
(en % de variation annuelle)

	1971-1979	1979-1986		1971-1979	1979-1986
Burundi	-2,4	2,3	Tanzanie	-3,4	-17,3
Ghana	-13,4	-18,6	Zambie	-4,7	-4,6
Kenya	-1,9	-3,3	Zimbabwe	1,5	0,2
Malawi	-1,9	-7,5	AFRIQUE	-2,9	-7,4
Maurice	5,3	-3,6	AMER. LAT.	-0,5	-0,3
Sierra Leone	-5,3	-14,3	ASIE	0,2	1,5

Sources: COCLOUGH G., op.cit.

Cependant ce résultat ne doit pas induire à conclure hâtivement que les "forces du marché" sont les seuls facteurs de la dynamique salariale en Afrique. En premier lieu, il ne faut pas oublier que dans de nombreux pays, les salaires sont fixés de manière institutionnelle, même si les dérèglementations récentes tentent de remettre en question ce principe. Ainsi au Cameroun, la grille salariale en vigueur jusqu'au début

³²⁾ COCLOUGH G., "Wage flexibility in sub-Saharan Africa: Trends and explanations", in STANDING G., TOKMAN V., "Towards social adjustment. Labour market issues in structural adjustment", ILO, Genève, 1991.

1993 fixait le salaire nominal de l'ensemble de la population active en fonction de la région, du grade (niveau scolaire) et de l'échelon (ancienneté) ⁽³³⁾. En second lieu, il faut souvent aller chercher en dehors du marché du travail les mouvements de salaires réels, et en particulier à travers la gestion du taux de change (surévaluation dans un premier temps, puis dévaluations compétitives).

En fin de compte la question que l'on doit se poser est, est-ce-qu'il peut y avoir économie de marché sans classe entrepreneuriale conséquente, sans un certain niveau d'homogénéisation spatiale, sans généralisation de l'économie monétaire?

CONCLUSION

La lecture récente des résultats comparés des politiques d'ajustement structurel en Afrique et en Amérique Latine est particulièrement instructive. Ce n'est pas en Afrique que les PAS ont porté leurs fruits mais dans les économies les plus développées du continent latino-américain (Mexique, Chili, Costa Rica). S'il y a effectivement eu une flexibilisation des différents marchés dans ces pays, celle-ci n'a pu être mise à profit que parce qu'on y trouvait une offre préexistante prête à produire, ou que les conditions d'émergence de cette offre étaient préalablement réunies.

Les mesures visant à libéraliser l'ensemble des prix peuvent éventuellement constituer une condition nécessaire de l'instauration des marchés, elles ne sont en aucun cas une condition suffisante. Malheureusement et trop souvent encore, les PAS ne vont pas au delà de cette certitude. Mais le miracle ne se produira pas: l'éradication des différentes législations qui régissent l'activité économique ne sera pas à l'origine de lendemains qui chantent.

Finalement, il faut souligner le risque d'exercices de modélisation appliqués à des pays dont on connaît mal la dynamique, et surtout sur les conséquences qu'ils pourraient avoir sur la politique économique préconisée par les bailleurs de fonds. Nous ne prétendons pas que l'étude en question soit dépourvue d'intérêt ⁽³⁴⁾. Mais à naviguer **entre la tautologie** (dans le cadre du paradigme de l'équilibre général, toute forme de rigidités inhibe les mécanismes de marché et conduit à des solutions sous-optimales) et **la simplification extrême** que les données empiriques existantes ne permettent pas de valider (les archétypes proposés peuvent ne rien avoir à voir avec les économies qu'ils sont censés styliser), il est possible de justifier des interventions concrètes dans un sens précis à partir de spécifications largement erronées.

L'aspect le plus stimulant de leur article est bien de mettre en lumière le formidable besoin de connaissances encore nécessaire pour comprendre le fonctionnement de **l'économie réelle des PED**, notamment en Afrique. Nous avons pu constater ces lacunes tant sur le marché du travail que sur le marché des biens, marchés pourtant les mieux documentés. Il serait sans doute intéressant d'étendre la réflexion aux marchés monétaires, et aux marchés des titres (nationaux et internationaux), sur lesquels nous sommes actuellement particulièrement démunis.

Cela nécessitera la réalisation de nombreuses opérations de terrain jusqu'alors négligées ⁽³⁵⁾. C'est aussi l'amorce d'un véritable défi pour les macro-économistes qui devront être jugés sur leur capacité à intégrer et à modéliser les mécanismes effectifs mis à jour.

³³) Une des mesures centrales du nouveau code du travail dans ce pays est justement de faire dépendre le salaire de l'emploi effectivement occupé et pas seulement du niveau scolaire.

³⁴) Tout en reconnaissant la grande diversité "intra-continentale", il est légitime de s'interroger en termes de blocs géographiques, même si un critère de partition plus discriminant eût été la plus ou moins bonne réaction aux politiques d'ajustement.

³⁵) Soit que ces opérations n'aient jamais eu lieu, soit que les informations collectées n'aient jamais été exploitées.

Résumé

Aujourd'hui la science économique se résume de plus en plus à l'étude des mécanismes de marché. Les modèles d'équilibre général calculable, dont l'usage se répand en Afrique, placent l'ajustement des marchés par les prix au coeur de leur formalisation. Les politiques de développement convergent pour favoriser l'émergence de la logique du marché. Et pourtant, les macro-économistes savent peu de choses sur les véritables lieux d'existence du Marché dans les PED.

En comparant les données empiriques sur deux types de marchés (le marché des biens et le marché du travail) et sur deux continents (Afrique et Amérique Latine), l'auteur s'interroge sur la validité des hypothèses retenues par les macro-économistes pour décrire le fonctionnement des marchés, et tente d'évaluer le degré de flexibilité des prix dans différentes économies en développement.

L'auteur:

Economiste, chargé de recherche à l'ORSTOM, travaillant à DIAL. A travaillé sur la dynamique du secteur informel et sur le marché du travail dans différents pays (Mexique, Pérou, Cameroun).