

DIFFÉRENCES DE NIVEAU TECHNOLOGIQUE ET CIRCUITS COMMERCIAUX AFRICAINS

Philippe COUTY

*Economiste de l'ORSTOM
24, rue Bayard, 75008 Paris*

RÉSUMÉ

Le premier problème abordé dans cet article est celui du classement et de la dissociation des circuits commerciaux du poisson en Afrique à partir d'un critère économique simple : le niveau technologique, assimilé au coefficient de capital par travailleur.

Les circuits considérés sont rangés en deux groupes, suivant que ce coefficient est élevé ou faible. A cette différence d'ordre quantitatif, sont rattachées des différences qualitatives : présence ou absence de pouvoir économique, motivations en matière de profit, aspect social de l'activité étudiée.

Dans la seconde partie de l'article, on examine :

— des cas de juxtaposition de circuits caractérisés par un niveau technologique plus ou moins élevé : coexistence avec spécialisation de fait, concurrence avec destruction éventuelle d'un circuit par un autre, séparation permanente.

— des cas d'association, à l'intérieur d'un même circuit, entre segments caractérisés par un niveau technologique plus ou moins élevé. L'ordre dans lequel apparaissent les segments (par rapport au sens de circulation du produit) semble alors influencer sur les possibilités d'expansion du circuit. Si le segment à fort coefficient de capital par travailleur est placé en tête du circuit, l'expansion est possible ; s'il est placé en fin de circuit, il y a probabilité de blocage.

SUMMARY

The first part of this article deals with the problem of sorting out and breaking down fish distribution channels in Africa on the basis of a simple economic criterion : technological level, made similar to capital-output ratio per worker.

According to higher or lower levels of this ratio, distributive channels may be arranged into two groups. Quantity differences in the ratios imply quality differences with regard to existence or lack of economic power, profit motive, social advantages of the trade.

The second part discusses :

— juxtaposition of channels with higher and lower capital-output ratios, resulting either in coexistence with specialization, disappearance, or enduring isolation.

— combination, within a single channel, of segments with higher and lower capital-output ratios. The order in which segments appear (in terms of the direction of product movement) seems to have an effect on channel development : if a segment with a higher capital-output ratio per worker comes first in the channel, growth is possible ; if the same segment comes in the end, growth is unlikely.

Pour comprendre une évolution sociale ou économique, il faut, par un découpage pertinent, saisir les groupes, les activités et les quantités qui, par leurs rapports et leurs liaisons, engendrent le mouvement étudié. Les recherches sur la croissance harmonisée ou déséquilibrée, entre autres, ont bien montré combien ce cadrage était important (1). Malheureusement, l'opération n'est jamais valable une fois pour toutes ; chaque problème exige un nouveau cadrage, ou l'adaptation des cadrages antérieurs.

Le désir d'introduire des variables socio-culturelles dans les schémas économiques n'a pas été sans compliquer la tâche des chercheurs. Peut-être a-t-on fait preuve, en ce domaine, d'ambitions exagérées. A trop parler de développement au sens large (2), on a parfois cru possible de formaliser ce qui ressortit à l'Histoire. Il semble opportun de reconnaître que l'introduction de variables socio-culturelles dans un modèle économique lui ôte beaucoup de rigueur, et peut le priver de son caractère répétitif. Si l'on tient à sauvegarder la prise en compte des variables non-économiques, sans doute convient-il de compenser cet élargissement de perspective en limitant les investigations à un domaine très précis (3). A ce point de vue, les possibilités ouvertes par l'étude approfondie de certains circuits commerciaux paraissent extrêmement riches ; c'est du moins ce qu'on s'efforcera de montrer dans cet article.

Après avoir proposé un critère économique simple pour classer ces circuits, ou éventuellement pour les dissocier en éléments homogènes, j'examinerai différentes possibilités de blocage ou d'expansion qui paraissent liées à la position relative des divers segments d'un circuit commercial donné.

(1) DALIP S. SWAMY 1967. Dans ce travail lire en particulier les commentaires sur la question « What is the operational definition of sectors ? » (p. 289).

(2) Le développement se résume à deux choses : un processus de modification des structures, une expansion des flux de revenu réel par unité de facteur-travail (FURTADO 1970, p. 129). Si l'on donne un contenu trop vaste au premier volet de cette définition (structures économiques, mais aussi sociales, psychologiques, etc.) on doit se borner à décrire en historien ce qui n'est plus qu'une suite d'événements contingents.

(3) On abandonnera donc, au moins provisoirement, les recherches globales fondées par exemple sur des dichotomies trop facilement et trop vaguement contrastées : la dichotomie forêt-savane, en Afrique (COUTY 1968), ou plus généralement la distinction « Nord-Sud » (WILLIAMSON 1965).

I

Des intermédiaires et des transporteurs procèdent à une succession d'opérations matérielles de regroupement, de déplacement et de fractionnement destinés à mettre à la disposition de consommateurs intermédiaires ou finals du mil, du poisson, de la cola, etc. Cette activité de *distribution* peut faire l'objet de descriptions qualitatives et de mesures (4). Une suite isolable d'opérations portant sur un même produit, ou sur une catégorie de produits substituables, constitue un circuit de distribution. A chaque stade d'un tel circuit, et au moins dans le cas le plus simple, la marchandise change de propriétaire par vente et par achat. La différence prix de vente-prix d'achat, ou marge brute, rémunère l'activité de l'agent qui intervient au stade considéré, et compense les frais exposés par lui. Quand on s'attache à cet aspect économique, et non plus matériel ou technique, de la distribution, on parle en général de *commercialisation*, et de circuit commercial.

Pour mettre de l'ordre dans le réseau de circuits qui irrigue une économie, on peut partir des secteurs composant cette économie : primaire-secondaire-tertiaire, moderne-traditionnel, production domestique-production pour l'exportation, etc. On rattache alors chaque circuit commercial à un secteur, en considérant que les caractéristiques économiques du secteur de référence valent pour le circuit commercial en cause, et permettent de le classer. Ce faisant, si l'on travaille en Afrique, on sera amené le plus souvent à isoler un premier secteur caractérisé par l'absence plus ou moins complète de circuits commerciaux, mais cette éventualité n'affaiblit pas la méthode. BOHANNAN et DALTON (1962) classent de la sorte les sociétés africaines d'après la place qu'y occupent *market place* et *market principle*. Avec plus de précision, et dans le même ouvrage, SMITH (1962) identifie dans l'économie haoussa quatre secteurs ou niveaux d'organisation, le premier caractérisé par l'absence d'échanges, le second où les échanges ne sont pas commerciaux, et les deux derniers différenciés par certaines modalités de l'échange commercial.

Si l'on adopte une telle façon de procéder, encore faut-il que le critère qui a servi à définir les secteurs soit bien le plus pertinent pour la définition des

(4) Cf. P. AVRIL (1962), particulièrement la première partie (description analytique de l'aspect technique de la distribution).

circuits. Pour satisfaire à cette exigence, on est tenté de retenir — au moins à titre d'hypothèse — un critère fondé sur le niveau technologique (Mac LOUGHLIN 1966) c'est-à-dire, en dernière analyse, sur le coefficient de capital par travailleur. On sait que ce coefficient augmente avec le progrès technologique (FURTADO 1970, p. 216).

(a) LES CIRCUITS COMMERCIAUX ET LA DIFFÉRENCE DE NIVEAU TECHNOLOGIQUE

De l'examen de quelques publications récentes sur le commerce du poisson en Afrique Occidentale et Centrale, on retire l'impression d'une opposition assez nette entre deux types de circuits :

— les circuits du premier type traitent des quantités importantes (1) produites industriellement à des prix relativement bas. La transformation et la distribution du produit exigent des investissements élevés. Comme la productivité du capital est moindre au stade de la distribution qu'à celui de la production, le coût de la distribution par unité de produit apparaît relativement lourd par rapport au coût de production. La fiscalité vient d'ailleurs accroître encore les marges brutes.

— les circuits du second type, parfois qualifiés de « traditionnels », portent sur des quantités souvent peu importantes, qu'une main-d'œuvre nombreuse commercialise en prélevant des marges apparemment modestes. Le coût modéré de la distribution, dans ce cas, est dû à la faible quantité de capital utilisé, à la modicité des frais généraux, et à la quasi-absence de fiscalité.

Comme le montrent LAGOIN et SALMON (1970, Intr. Gén. p. 9 et 95-96), la modernisation des circuits commerciaux — autrement dit le passage à des circuits du premier type —, met à la disposition des consommateurs des produits qui sont plus abondants et qui coûtent moins cher que les marchandises commercialisées par les circuits « traditionnels ». Cependant, les circuits modernes prélèvent des marges de distribution élevées, et supposent une production régulière et abondante, de coût modéré (2).

(1) 118 000 t de poisson congelé ont été débarquées en Afrique de l'Ouest en 1967 (KRONE 1970, p. 5).

(2) Je n'ai présenté ici que les grandes lignes d'une distinction qui doit être nuancée selon les cas. En fait, la comparaison des coûts de distribution dans les circuits de l'un et de l'autre type pose des problèmes difficiles (KRONE 1970, p. 48).

Au point de vue strictement économique, la distinction qui vient d'être esquissée reflète le niveau d'investissement propre à chaque circuit, lequel témoigne du niveau technologique atteint dans la production des services de distribution et dans la gestion de cette production. Cette distinction recoupe donc celle que fait FURTADO (1970, p. 155) entre « un secteur avancé, dans lequel a déjà pénétré la technologie moderne... et un résidu que l'on peut appeler secteur arriéré ». Dans de récentes enquêtes appliquées, certains auteurs continuent de qualifier de « traditionnels » les secteurs où le capital est rare (CASTELLA et BAILLON, 1970, p. 58). Nous verrons plus loin qu'en matière commerciale, il existe de bonnes raisons d'éviter cet adjectif.

(b) DIFFÉRENCES QUALITATIVES RÉSULTANT DES DIFFÉRENCES DE NIVEAU TECHNOLOGIQUE ENTRE CIRCUITS COMMERCIAUX

Si l'accumulation de capital dépasse certaines limites quantitatives, dans le commerce comme dans les autres secteurs, on franchit le seuil qualitatif qui sépare la production artisanale ou paysanne de la production capitaliste. Ces différences qualitatives, dans le cas qui nous intéresse, semblent pouvoir être regroupées sous trois rubriques.

— En premier lieu, les propriétaires (ou éventuellement les utilisateurs) de capital peuvent en général s'approprier la plus grande partie des accroissements de productivité qui résultent de l'investissement commercial, au lieu de les transférer à l'ensemble du système. Ils se trouvent donc disposer d'un certain *pouvoir économique* (FURTADO, 1970, p. 60) confirmé en général par le quasi-monopole de l'accès à l'information.

— En second lieu, un niveau élevé d'investissements manifeste de manière économique, donc mesurable, le souci de réaliser des *profits*. L'apparition d'une telle motivation est à la fois le signe, la cause et le résultat de changements considérables dans la société et dans l'économie (POLANYI 1967, p. 30). Bien entendu, cette apparition du « profit motive » est loin de coïncider immédiatement avec d'importants investissements. Quand S. et Ph. OTTENBERG (1962, p. 128) voient dans ce « profit motive » l'ingrédient principal de ce qu'ils appellent la « commercialization » des marchés Afikpo au Nigéria de 1902 à 1952, ils ne veulent pas dire que la distribution dans cette région a cessé d'utiliser presque exclusivement des *inputs* de facteur-travail. Néanmoins, il est correct de dire qu'en général, et dans le commerce comme dans les

autres secteurs, une intensité et une pureté croissantes du « profit motive » vont de pair avec une importance croissante des investissements. Ce souci de profit se manifeste en outre par le recours au calcul économique et par la tenue d'une comptabilité de plus en plus raffinée.

— En troisième lieu, un circuit commercial à capital abondant contraste fortement avec les activités de micro-distribution où s'engagent, pour une rémuné-

ration très faible, des personnes dont la productivité marginale serait nulle ou négative dans d'autres secteurs (BAUER et YAMEY 1951). L'utilité sociale de ces activités coûteuses et peu productives a été soulignée par HOLTON (1953), qui les assimile à une sorte d'impôt perçu sur l'ensemble des consommateurs au profit des chômeurs.

Le tableau suivant résume les observations qui viennent d'être présentées :

TABLEAU I

	Circuits commerciaux	
	Bas niveau technologique	Niveau technologique élevé
Caractéristiques quantitatives	Faible coefficient de capital par travailleur <i>Inputs</i> presque limités au facteur-travail. Marges relativement faibles.	Investissements importants : le capital tend à remplacer le facteur-travail. Marges élevées ; frais généraux et fiscalité.
Caractéristiques qualitatives	Aspect social : la fonction commerciale résorbe une partie du chômage.	Prépondérance du « profit motive ». Pouvoir économique. Gestion comptable de type moderne.

Il n'est pas inhabituel de compléter le tableau I en inscrivant le mot « traditionnel » en haut de la colonne de gauche, et le mot « moderne » en haut de celle de droite. La plupart du temps, on laisse à ces adjectifs une signification imprécise. Si tel n'est pas le cas, on s'aperçoit qu'ils sont employés à tort. Si par traditionnel on veut dire archaïque et figé, alors il faut insister sur le fait que bien des circuits commerciaux hâtivement qualifiés de traditionnels sont apparus tout récemment, et ne cessent d'apparaître à cause par exemple du développement des villes (VENNETIER 1968, p. 420). Des innovations, plus ou moins importantes, mais toujours judicieuses, ne cessent de se manifester dans ces circuits fort peu soucieux de « tradition » (1). Les circuits de droite sont modernes

(1) Les exemples abondent :

— fumage du poisson dans le Bassin Tchadien (MONOD 1928, p. 272 ; COUTY et DURAN 1968, p. 19) ;

— Nouvelle technique d'emballage du manioc au Congo (VENNETIER 1968, p. 321) ; etc.

en ce sens qu'ils sont postérieurs à la pénétration coloniale, mais ils peuvent être apparus et s'être consolidés *avant* certains circuits de la colonne de gauche. Ce qui distingue en fait les circuits à niveau technologique élevé, c'est qu'ils prolongent des économies étrangères dominantes ; dès lors, mieux vaudrait substituer aux adjectifs traditionnel/moderne des qualificatifs tels que indigène/étranger, autonome/dépendant, intérieur/extérieur... Toute une frange incertaine vient cependant nuancer ces oppositions. Malgré leur technologie arriérée, les circuits où le capital est rare peuvent disposer d'un certain pouvoir économique, et même politique (2) s'ils maîtrisent l'information et le crédit ; ils peuvent être orientés en priorité vers la recherche du profit, auquel cas leur niveau technologique tend à s'élever (investissement dans les transports, par exemple).

(2) C'est le cas des *market-mammies* du Ghana, entre autres.

De toute manière, et parce que l'hétérogénéité apparaît comme le signe d'un état économique arriéré, le progrès consiste en principe à évoluer vers une homogénéité accrue. Le rythme et les formes de cette évolution ont davantage excité l'imagination normative que la patience observatrice. En 1965, au cours d'un stage organisé par le Secrétariat d'Etat aux Affaires Étrangères, le Directeur d'une grande société d'études affirmait paisiblement qu'il fallait « casser les structures africaines » pour permettre une véritable amélioration économique. De fait, bien des experts s'accordent sur l'inutilité ou l'impossibilité d'un développement des pêches indigènes ; on préfère recommander la création d'un secteur industriel qui transmettra certaines techniques au secteur arriéré (RANKEN 1969, p. 7) ou qui absorbera purement et simplement les travailleurs de ce secteur arriéré (COPES 1969, p. 17 ; d'ALARCAO 1969, p. 5). Ces vues ne tiennent pas toujours suffisamment compte des faits, et le gommage des circuits commerciaux ou des secteurs d'activité dépourvus de capital n'est pas systématiquement recommandé par les meilleurs analystes. Les experts de la SCET, par exemple, prévoient pour le Niger un modèle réaliste de coexistence entre production « traditionnelle » et importations de poisson de mer traité (LAGOIN et SALMON, 1967, Niger, pp. 27-29).

Une remarque d'importance, pour conclure. En matière commerciale, le remplacement des circuits commerciaux arriérés par des circuits à technologie moderne suppose une modification radicale au stade de la production. Toute modernisation de la distribution nécessite un approvisionnement abondant et régulier, c'est-à-dire une production industrielle. Ce point est souvent oublié (LAGOIN et SALMON, 1970, *Intr. Gén.* p. 9). On oublie trop souvent aussi qu'au niveau global, la modernisation commerciale accroît le chômage si elle n'accompagne pas une industrialisation généralisée (HOLTON 1953, p. 361).

Voilà en tout cas pour le normatif. Qu'enseigne l'observation ?

II

Sauf exception, c'est aux circuits commerciaux des produits de la pêche que j'emprunterai les exemples qui suivent. Ceci non seulement parce que ce domaine m'est familier, mais aussi et surtout parce qu'il se révèle depuis le développement de la pêche industrielle en Afrique, tout à fait propice à l'étude des contacts

entre secteurs à niveau technologique différent. On examinera successivement :

— La coexistence de circuits distincts caractérisés *chacun* par un niveau technologique différent ;

— L'intégration, au sein d'un *même circuit*, de segments de niveau technologique différent.

(a) COEXISTENCE DE CIRCUITS DE NIVEAU TECHNOLOGIQUE DIFFÉRENT

Soit une économie dans laquelle coexistent, pour le même type de produit (ici, le poisson) :

— un circuit commercial (ou un faisceau de circuits commerciaux) à fort coefficient de capital par travailleur, prolongeant une activité de pêche industrielle ;

— un circuit commercial (ou un faisceau de circuits commerciaux) utilisant surtout le facteur-travail, et prolongeant des activités de pêche non mécanisée.

Dans l'Introduction Générale de leur seconde étude (1970, p. 96), LAGOIN et SALMON soulignent à juste titre qu'en Afrique Centrale, « les points de concurrence entre les deux systèmes sont relativement peu fréquents ». En réalité, on a affaire soit à des marchandises peu substituables, soit à des zones de distribution distinctes. A la limite, cette absence ou cette faiblesse de la concurrence peut témoigner qu'il y a juxtaposition de deux cultures (au sens que les ethnologues donnent à ce mot) (1), ou micux encore : de deux systèmes sociaux globaux.

Au stade de la production du poisson, pourtant, on peut rencontrer des cas évidents de concurrence. De SURGY (1966, I, 1, p. 4-5) a montré qu'en Côte d'Ivoire, la pêche industrielle a porté des coups très durs à la pêche artisanale africaine, par épuisement des ressources dans l'étroite bande chalandable du littoral, arrachage des palangres ou filets fixes des pêcheurs, recrutement des meilleurs pêcheurs sur les bateaux modernes... Les effets destructeurs de cette concurrence se sont fait sentir au moment où, ayant commencé à s'équiper (nylon, hors-bords), les pêcheurs africains devaient absolument atteindre un seuil d'efficacité qui rentabilisât leurs investissements.

Dans d'autres secteurs et à d'autres époques, des concurrents étrangers sont souvent venus gêner ou

(1) Héritage social d'objets matériels, d'idées et de comportements que tous les membres d'un groupe partagent dans une mesure plus ou moins grande (MAQUET 1954).

anéantir les activités des commerçants locaux. S. AMIN (1969) a montré que les traitants sénégalais, après 1900, ont été délibérément mis en position d'infériorité par les grandes maisons françaises d'importation, avec l'appui de l'administration ; le fait décisif en la matière paraît avoir été la péréquation des prix décidée pour l'ensemble du territoire. De toute façon, l'impossibilité d'accéder au crédit bancaire aurait interdit aux autochtones tout réel développement de leurs affaires. Il est intéressant de noter que le même processus (pratique de prix uniformes sur l'ensemble d'un territoire, déclin ou disparition des unités commerciales secondaires) vient d'être étudié en Côte d'Ivoire, dans la région de Bouaké, par CASTELLA et BAILLON (1970, p. 44). Une variante de ce schéma est représentée par la concurrence entre commerçants africains (n'ayant pas accès au crédit) et syro-libanais (auxquels les grandes firmes d'importation font crédit) (DORJAHN 1962).

Les travaux de Dorjahn portent sur la Sierra Leone. C'est dans ce pays que la société qui, en 1967, avait le monopole de l'importation de poisson congelé, s'efforçait de répartir le produit dans les provinces à un prix unique aussi proche que possible des prix de Freetown, et accru seulement par les frais de transport. D'où « une rapide conquête des marchés provoquant une baisse des prix du poisson local de rivière et surtout du poisson fumé du commerce local » (LAGOIN et SALMON 1967, Sierra Leone, p. 36).

Une société comparable installée au Libéria s'attachait au contraire à écouler le poisson congelé en respectant la structure préexistante des prix du poisson frais de rivière et du poisson traité. Elle fixait ses propres prix de manière à rendre compétitifs ses produits : le poisson congelé vendu immédiatement en frais, le poisson congelé vendu en fumé après transformation des invendus (LAGOIN et SALMON, 1967, Libéria, p. 27) (1).

Il convient de préciser que la concurrence entre secteur moderne et secteur arriéré ne porte pas toujours tort au second. Les exemples ponctuels abondent, mais il est difficile de généraliser, à en juger par la différence frappante de résultats observés dans le cas des circuits de la viande par Marguerite DUPIRE

(1962, p. 353) : un circuit aérien de viande de boucherie échoue entre Niamey et Lagos parce qu'il ne peut concurrencer les prix des exportations indigènes de bétail sur pied, alors qu'une entreprise du même genre se révèle tout à fait fructueuse entre Fort-Lamy, Abéché, Ngaoundéré et le sud....

Coexistence avec spécialisation de fait (par zone et/ou par produit), concurrence avec destruction du secteur arriéré par le secteur moderne (ou l'inverse), tels sont les schémas qui viennent d'être présentés. Pour être complet, mentionnons un type d'arrangement stable mais stérile, qui fait parfois suite à l'affrontement. L'analyse d'un cas étudié par LAGOIN et SALMON (1967, Mauritanie, p. 34) en fournit un bon exemple. Les pêcheurs sénégalais installés sur la plage de Nouakchott vont vendre eux-mêmes leur poisson sur le marché de la ville. Des commerçants européens ont voulu le leur acheter sur la plage, pour le revendre après l'avoir rapporté sous glace et stocké dans un meuble frigorifique. Les pêcheurs n'ont jamais voulu consentir sur la plage un prix inférieur à celui qu'ils pouvaient exiger sur le marché. Or les marges brutes obligatoirement prélevées par le commerçant européen gonflaient le prix de détail à un point tel que des revendeuses trouvèrent avantageux de livrer à domicile — moyennant une légère commission — du poisson acheté au marché. Cette concurrence fit disparaître le poisson de pêche artisanale des magasins modernes de Nouakchott ; on n'y trouve plus que du poisson de pêche industrielle de Port-Etienne, ou du poisson importé.

LAGOIN et SALMON exposent les raisons matérielles de cette situation (2) ; raisons qui n'auraient peut-être pas été aussi déterminantes si les pêcheurs n'avaient, au fond, ressenti qu'un très médiocre intérêt pour la négociation en cours. Cet état d'esprit se rencontre souvent. A Fort-Lamy, en 1964, les Kanembou qui cultivaient des salades sur les berges du Chari auraient aisément conquis le marché européen de la ville s'ils n'avaient exigé des prix au moins égaux à ceux des salades importées de France par avion. Leur intransigeance les condamnait à ne produire et à ne vendre qu'à petite échelle, ce qui diminuait beaucoup l'intérêt de leur entreprise.

(1) La société ne reprend jamais les invendus ; ceux-ci doivent donc être fumés, ou perdus. Si on les fume, on est assuré de trouver un débouché, car l'augmentation régulière de la consommation de poisson porte, en raison des habitudes locales, à la fois sur le frais et sur le fumé.

(2) L'intransigeance des pêcheurs s'explique ainsi : en vertu d'un accord permanent, des chauffeurs de taxi amènent les pêcheurs à la plage le matin, et les ramènent le soir avec leur poisson. De toute façon, ce transport reste une nécessité pour les pêcheurs.

(b) CIRCUITS COMMERCIAUX COMPOSÉS DE SEGMENTS DE NIVEAU TECHNOLOGIQUE DIFFÉRENT

On envisage maintenant le cas d'un circuit commercial composé d'au moins deux segments complémentaires dont l'un fonctionne surtout grâce à des *inputs* de facteur-travail, et l'autre surtout grâce à des *inputs* de capital. Beaucoup plus intéressantes que les juxtapositions qui viennent d'être examinées, ces associations peuvent connaître un remarquable dynamisme ; tout dépend de l'ordre dans lequel se présentent les segments par rapport au sens de circulation des marchandises.

1° *Le segment à fort coefficient de capital par travailleur est placé en début de circuit*

C'est le schéma général du commerce de traite à l'importation. Parmi un grand nombre de publications sur ce sujet, on peut retenir la description de l'imbrication entre une firme comme la United Africa Co — qui limite ses activités au commerce de gros — et les détaillants syriens ou yoruba qui prennent en charge la suite du circuit (M.G. SMITH, 1962, pp. 314-316). Des mécanismes de crédit assurent le fonctionnement convenable du système (1). Quand il se modernise, ce genre de circuit se dégage des associations antérieures pour créer de véritables filiales de droit local, ou même participer à des affaires nationales ; au Sénégal, c'est le cas de la S.C.O.A. et de SOFRAVIN (ROIRE 1971). Pour mieux analyser ces assemblages, et dans l'esprit de cet article (qui voudrait montrer les avantages d'une limitation et d'un approfondissement du domaine étudié), revenons cependant aux circuits commerciaux du poisson.

Dans l'Introduction Générale de leur seconde étude (1970), déjà citée, LAGOIN et SALMON indiquent que la distribution « traditionnelle » peut compléter les circuits modernes au lieu de les concurrencer. La suite de leur rapport donne de nombreux exemples. De son côté, KRONE (1970) montre qu'après avoir été décongelé ou fumé, le poisson congelé produit au large de l'Afrique de l'Ouest est finalement distribué par les circuits « traditionnels » c'est-à-dire les détaillantes des marchés publics. Au Ghana seulement, la State Fishing Corporation faisait elle-même fonctionner des boutiques au détail, mais ce procédé s'est révélé peu rentable (REUSSE 1966). Les raisons de cet échec, telles que les résume KRONE, sont autant d'arguments

en faveur des circuits composés de segments de niveau technologique différent :

— les commerçants traditionnels ont fait preuve de compétence et de souplesse en concurrençant les boutiques d'Etat (lesquelles devaient vendre à prix fixe) ;

— la marge allouée par l'Etat ne suffisait pas à couvrir les frais de fonctionnement des boutiques ;

— comme c'est souvent le cas dans les pays pauvres, les consommateurs ont l'habitude d'acheter sur les marchés publics ; même inférieurs à ceux des marchés, les prix dans les boutiques ont donc peu d'influence sur les prix à la consommation ;

— de nombreuses boutiques étaient mal placées : les consommateurs ignoraient que du poisson y était disponible à bon marché ;

— les boutiques ne vendaient que du poisson congelé ; même les consommateurs habitant à proximité d'une boutique continuaient donc à fréquenter le marché, où ils trouvaient un assortiment plus complet de produits.

En fait, les habitudes d'achat des consommateurs ont joué dans ce cas un rôle décisif. C'est au marché que le consommateur moyen trouve à satisfaire ses besoins ; c'est donc au marché qu'il faut procéder à la distribution du poisson (en l'améliorant si possible). KRONE emploie en fin de compte le mot de « dépendance » pour désigner la situation dans laquelle se trouve le système de commercialisation du poisson congelé par rapport au commerce de détail « traditionnel » (KRONE 1970, p. 18). Si l'on y réfléchit, le terme n'est nullement trop fort.

Les modalités de l'association décrite ici sont nombreuses. Une firme moderne peut acheter aux chalutiers congélateurs étrangers du poisson congelé, éventuellement soustrait aux importations et inclus dans la production nationale grâce à un contrat de livraison et à une licence de pêche (2). Tel est le cas de Ibru Seafood au Nigéria, de Fish Industries au Sierra Leone, etc. La firme écoule ensuite son poisson par un circuit qui finit par se raccorder — pour la quasi-totalité du flux — aux circuits dits « traditionnels ». Mais la firme distributrice peut elle-même posséder des navires, comme c'est le cas au Ghana (Mandkoadze

(2) Cette façon de voir est un simple artifice. KRONE préfère s'en tenir à un critère économique simple : si les achats sont payés en devises étrangères, il y a importation (KRONE, 1970 p. 7).

(1) Crédit sélectif, bien entendu (DORJAHN 1962, pp. 76-78).

Fisheries, State Fishing Corporation, Ocean Fisheries); le segment moderne du circuit est alors intégré aux unités de production, sans que le raccord subséquent avec les circuits traditionnels soit modifié.

On peut voir dans ces circuits composites un bon exemple d'adaptation aux nécessités techniques et économiques de l'activité en cause :

— pour être rentable, un circuit commercial du poisson doit disposer d'une production abondante et régulière, donc industrielle. D'où les deux solutions ci-dessus : posséder une flotte, ou profiter du fait que des bateaux russes et polonais, bien que pêchant avant tout pour le marché de leur pays, se trouvent disposer d'espèces et de qualités peu appréciées par ce marché (KRONE, 1970, p. 5).

— La pénétration jusqu'aux consommateurs est toutefois difficile ou impossible ; d'où le raccord avec les circuits « traditionnels » desservant ces marchés.

La réussite est si évidente que ce schéma devient aujourd'hui une norme, recommandée par les experts (LAGOIN et SALMON 1970, R.C.A. p. 48).

C'est ici le lieu de rappeler qu'en matière de pêches, les activités de production stricto sensu sont beaucoup moins profitables que les opérations de transformation et de distribution (1). Un circuit de poisson ne peut donc se développer que si le producteur, en réussissant à s'approprier les profits nés de la transformation et de la distribution, se trouve incité à augmenter sa production. C'est à peu près ce qui s'est passé en Afrique. L'ensemble Chalutiers étrangers + firme importatrice (ou encore : firme commerciale disposant de sa propre flotte) peut être considéré comme une unité à fort coefficient de capital par travailleur intégrant les activités de production et de distribution. L'intégration est poussée jusqu'au point où ses avantages disparaissent, c'est-à-dire jusqu'au point où s'impose le recours à d'autres techniques et à d'autres agents. L'adjectif « traditionnel » qualifie bien mal, dans ce cas, le dernier segment du circuit. On est en présence au contraire de détaillants dynamiques et

(1) GORDON (1954) a montré pourquoi. Les pêcheries constituant une ressource naturelle collective, la rente à laquelle elles peuvent donner naissance n'est pas susceptible d'être accaparée par un entrepreneur individuel. La concurrence répartit l'effort de pêche de façon à égaliser non les productivités marginales mais les productivités moyennes, et à faire coïncider partout ces dernières avec le coût moyen. La rente se trouve alors dissipée, même dans les zones où elle aurait pu apparaître. Cela signifie que les pêcheurs ne peuvent pas s'enrichir.

compétents, seuls capables de relier deux univers économiques et culturels que tout semble séparer.

2° Le segment à fort coefficient de capital par travailleur se trouve placé en fin de circuit

Les activités de production sont alors à la charge d'un segment à faible coefficient de capital, qui peut assurer également les premiers stades de la collecte. C'est sous cette forme que se présente le circuit de la langouste à Madagascar (COUTY 1969, p. 54). Une société moderne collecte les langoustes vivantes sur une zone côtière de part et d'autre de Fort-Dauphin. Les pêcheurs (environ 300) sont encadrés et approvisionnés, voire installés sur place, par les promoteurs. La société commercialise également du poisson congelé qu'elle achète à un secteur parastatique de pêche, et qu'elle expédie à la Réunion.

Le développement d'un tel circuit paraît problématique. Il est exclu que les pêcheurs Antandroy contrôlent un jour le processus de transformation et de distribution, et veuillent alors accroître leurs profits en accroissant leur production. Inversement, la société n'a guère la possibilité — à supposer que les ressources naturelles le permettent — de pousser les Antandroy à pêcher davantage. Aux niveaux de revenu obtenus (2), les gains entraînés par un accroissement de la quantité pêchée sont si infimes qu'ils perdent très vite tout attrait. L'analyse due à CHAYANOV (1966, p. 42) est applicable ici : en économie paysanne, la cellule de production fixe les quantités produites de manière à suffire à ses besoins ; dès que ceux-ci sont subjectivement satisfaits la désutilité d'un effort supplémentaire croît très rapidement, assignant ainsi des limites très basses à la quantité produite.

La stratégie normale, à savoir le contrôle des opérations de distribution par l'unité de production (contrôle qui est la condition de l'expansion), s'oppose ici au fait que la suite et la fin du circuit sont déjà contrôlées par un centre moteur qui, disposant du capital et de l'information, domine les unités de production, notamment par le moyen du crédit.

D'une façon générale, ce blocage est typique des circuits de traite (à l'exportation), dans lesquels l'impulsion émane d'un segment collecteur qui dispose de capital et qui a le monopole de l'accès à l'information.

*
* *

(2) De l'ordre de 3 000 CFA par mois.

L'étude des circuits commerciaux dans les pays pauvres gagnerait à s'orienter, au moins dans un premier temps, vers le repérage de segments en fonction de la valeur du coefficient de capital par travailleur, étant bien entendu que les niveaux atteints par ce coefficient sont le signe et/ou la cause de disparités qualitatives abusivement symbolisées jusqu'ici par l'opposition entre « moderne » et « traditionnel ». Dans un second temps, il y aura lieu de procéder à une étude approfondie des juxtapositions plus ou

moins stables de circuits de niveau technologique différent. A l'intérieur d'un même circuit, enfin, l'articulation de segments de niveau technologique différent provoque des blocages ou favorise des dynamismes dont l'analyse paraît présenter un intérêt considérable. A plus long terme, ces recherches devraient permettre de s'attaquer au problème de l'accumulation du capital commercial et de l'utilisation de ce capital.

BIBLIOGRAPHIE

- D'ALARCAO (J.P.), 1969. — Some observations on capital requirements for fisheries development in Latin America, *International Conference on Investment in Fisheries*, FAO, IFI/69/Bp/6, Rome.
- AMIN (Samir), 1969. — *Les Milieux d'Affaires Sénégalais*, Paris, Editions de Minuit.
- AVRIL (P.), 1962. — Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, *Consommation* n° 1, janvier-mars 1962, pp. 85-122.
- BOHANNAN (P.) et DALTON (G.) eds. 1962. — *Markets in Africa*, Evanston Northwestern University Press.
- BAUER (P.T.) et YAMEY (B.S.), 1951. — Economic Progress and Occupational Distribution, *Economic Journal*, Dec. 1951, pp. 741-756.
- CASTELLA (P.) et BAILLON (D.), 1970. — *Note de synthèse sur l'économie de la ville de Bouaké*, ORSTOM, Centre de Petit-Bassam (Côte d'Ivoire), Sc. Humaines, vol. III, n° 7, 1970 multigr.
- CHAYANOV (A.V.), 1966. — *The Theory of Peasant Economy*, American Economic Association, Homewood, Illinois.
- COPEL (P.), 1969. — Government policy and investment in the fishing industry of Newfoundland, *International Conference on Investment in Fisheries*, FAO, IFI/69/Bp/36, Rome.
- COUTY (Ph.), 1968. — La structure des économies de savane africaine, *Cah. ORSTOM, Sér. Sci. Hum.*, V, 2, 1968, ORSTOM, Paris.
- COUTY (Ph.) et DURAN (P.), 1968. — *Le commerce du poisson au Tchad*, Mémoires ORSTOM n° 23, ORSTOM, Paris.
- COUTY (Ph.), 1969. — *Pêche et commerce des produits de la mer à Madagascar*, FAO et ORSTOM, Dakar (multigr).
- DORJAHN (V.R.), 1962. — African traders in Sierra Leone, in *Markets in Africa*, Bohannan et Dalton eds., pp. 61-88, Evanston, Northwestern University Press.
- DUPIRE (M.), 1962. — Trade and markets in the economy of the Nomadic Fulani of Niger (Bororo), in *Market in Africa*, Bohannan et Dalton eds., pp. 335-364, Evanston, Northwestern University Press.
- FURTADO (C.), 1970. — *Théorie du développement économique*, PUF Paris.
- GORDON (H.S.), 1954. — The economic theory of a common property resource : the Fishery. *Journal of Political Economy*, vol. LXII, avril 1954, n° 2, pp. 124-143.
- HOLTON (R.H.), 1953. — Marketing structure and economic development, *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXVII, n° 3, août 1953, pp. 344-361.
- KRONE (W.), 1970. — *Frozen Fish Marketing in West African countries*, FAO Fisheries Reports, n° 96, FAO. Rome.
- LAGOIN (Y.) et SALMON (G.), 1967. — *Etude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Ouest africain*. Secrétariat d'Etat aux Affaires Etrangères et S.C.E.T.
- LAGOIN (Y.) et SALMON (G.), 1970. — *Etude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Afrique Centrale Atlantique*, Secrétariat d'Etat aux Affaires Etrangères et S.C.E.T.
- MAC LOUGHLIN (P.F.M.), 1966. — Technological change, dual economy theory and the problem of development, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, août 1966, 26 (4), pp. 473-479.
- MAQUET (J.), 1954. — *Aide-Mémoire d'Ethnologie Africaine*, Institut Royal Colonial Belge, Mémoires, t. 38, fasc. 2, Bruxelles.
- MONOD (T.), 1928. — *L'industrie des Pêches au Cameroun*, Société d'Editions Géographiques, Maritimes et Coloniales, Paris.
- OTTENBERG (S. et P.), 1962. — Afikpo markets : 1900-1960, in *Markets in Africa*, Bohannan et Dalton eds., pp. 118-169, Evanston, Northwestern University Press.
- POLANYI (K.), 1967. — *The great transformation*, Beacon Press, Boston.
- RANKEN (M.B.F.), 1969. — A commercial method for the establishment of modern fisheries industries specially in developing countries, *International Conference on Investment in Fisheries*, FAO/IFI/69/Bp, Rome.
- REUSSE (E.), 1966. — Intentions and results of an important government venture in the field of fish distribution, FAO/UNDP Training Centre on Fish Handling, Preserving and Marketing for English-speaking countries in Africa. Accra, Ghana.
- ROIRE (C.), 1971. — Les grandes compagnies commerciales et le marché africain, *Le Mois en Afrique*, avril 1971, n° 64, pp. 66-78.
- SMITH (M.G.), 1962. — Exchange et marketing among the Hausa, in *Markets in Africa*, Bohannan et Dalton eds., pp. 299-334, Evanston, Northwestern University Press.
- DE SURGY (A.), 1966. — *Les pêcheurs de la Côte d'Ivoire*, t. 1, *Les pêcheurs maritimes*, CNRS et IFAN, Paris (multigr.).
- SWAMY, DALIP (S.), 1967. — Statistical evidence of balanced and unbalanced growth, *The Review of Economics and Statistics*, vol. XLIX, août 1967, n° 3.
- VENNETIER (P.), 1968. — *Pointe-Noire et la façade maritime du Congo-Brazzaville*, Mémoires ORSTOM, n° 26, ORSTOM, Paris.
- WILLIAMSON (J.G.), 1965. — Regional inequality and the process of national development : a description of the patterns, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, pp. 3-45.