

ECONOMIES ET SOCIÉTÉS

« RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES »

CHANGE, COMPÉTITION ET RÉPARTITION
DES RÔLES ENTRE MONNAIES

N° 1/1996



ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS

CAHIERS DE L'ISMÉA

Revue fondée en 1944 par François Perroux

Comité de Direction

Henri Bartoli (*Université Paris I*), Gérard de Bernis, Président de l'ISMÉA (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Christian de Boissieu (*Université Paris I*), Rolande Borrelly (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Hubert Brochier (*Université Paris I*), Paul Chanier (*Université de Nice*), Jean-Marie Chevalier (*Université Paris IX - Dauphine*), Jean Coussy (*EHESS*), Renato Di Ruzza (*Université Nouvelle de Marne-la-Vallée*), Bernard Ducros (*Université Paris I*), Daniel Dufourt (*Université Lumière - Lyon II*), Pierre Duharcourt (*Université Nouvelle de Marne-la-Vallée*), Bernard Gerbier (*Université Pierre Mendès France - Grenoble II*), Jérôme Lallement (*Université Paris I*), André Larceneux (*Université de Besançon*), Marie Lavigne (*Université de Pau et des Pays de l'Adour*), Christian Lebas (*Université Lumière - Lyon II*), Jacques Léonard (*Université de Poitiers*), Louis Malassis (*Université de Montpellier*), Claude Ménard (*Université Paris I*), Alain Parguez (*Université de Besançon*), Pierre Pascallon (*Université de Clermont-Ferrand*), Maximilien Rubel (*CNRS*), Henri Savall (*Université Lumière - Lyon II*), Jean-Claude Toutain (*CNRS*), Robert Vallée (*Université de Paris-Nord*), Jean Weiller (*Université Paris I*).

Secrétariat de la revue

ISMÉA, 14, rue Corvisart, 75013 Paris.

Tél. : 44 08 51 42 – Fax : 44 08 51 34.

Directeur de la Publication

Gérard de Bernis, Président de l'ISMÉA

Administration – Abonnements – Diffusion

Presses Universitaires de Grenoble (PUG), BP 47,

38040 Grenoble cedex 9 – Tél. 76 82 56 51 – Fax : 76 82 40 35

Abonnement pour l'année 1996 à « Économies et Sociétés »
(12 numéros) :

France : 1 250 F (TTC).

Étranger : 1 350 F (port avion 210 F en sus).

Pour les numéros publiés avant 1968, s'adresser à Kraus Reprint,
Millwood, New York, 10546 USA.

Imprimerie Lienhart, F-07200 Aubenas.

ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS

Change, compétition et répartition des rôles entre monnaies

Cahiers de l'ISMÉA
Série Relations économiques internationales
P. n°33
Janvier 1996

LISTE DES ADRESSES PROFESSIONNELLES
DES AUTEURS

| | |
|---|---|
| Hervé BOISMERY | Maître de conférences UER Sciences économiques CEDERS Université Aix-Marseille II 14 rue Jules Ferry 13621 Aix-en-Provence cedex |
| Jean-Marc GASTELLU | Laboratoire d'études agraires ORSTOM BP 5045 34032 Montpellier cedex 1 |
| Pascal LABAZÉE | ORSTOM BP 11416 Niamey (Niger) |
| Hélène REY | ORSTOM BP 5045 34032 Montpellier cedex |
| Jean-Michel SERVET | Centre Walras/MRASH 14 avenue Berthelot 69363 Lyon cedex 07 |
| Patrice IZZO Jean-David NAUDET | DIAL 14 boulevard Saint-Martin 75010 Paris |
| Benoît LOOTVOET | ORSTOM/CS6 213 rue La Fayette 75480 Paris cedex 10 |
| Hélène CLÉMENT-PITOT | MODEM-URA 1697 CNRS Université Paris X-Nanterre 200 avenue de la République 92001 Nanterre cedex |
| Denis COGNEAU Javier HERRERA François ROUBAUD | DIAL 14 boulevard Saint-Martin 75010 Paris |
| Jean-Luc DUBOIS | ORSTOM BP 1857 Yaoundé (Cameroun) |
| Mireille RAZAFINDRAKOTO | DIAL 14 boulevard Saint-Martin 75010 Paris |
| Jean-Christophe SIMON | IREPD Centre Asie BP 47 38040 Grenoble cedex 9 |

Introduction

Jean Coussy, Benoît Lootvoet, Hélène Rey

Ce numéro rassemble des articles écrits à la suite d'un colloque organisé par les économistes de l'ORSTOM, en septembre 1994, sur les pratiques monétaires et leurs représentations dans les pays en développement ou en transition. L'objectif de cette rencontre scientifique était de confronter des analyses de chercheurs géographiquement dispersés et généralement engagés dans des recherches dont l'objet principal n'était pas la monnaie. Il paraissait intéressant de vérifier si des réflexions convergentes pouvaient surgir de la comparaison de recherches effectuées sur des terrains très divers.

De cette diversité, trois thèmes ont émergé : en premier lieu, en raison du caractère récent de la dévaluation dans la zone franc, celui du taux de change et des régimes de change; en second lieu, le thème beaucoup plus général de la mise en concurrence de plusieurs monnaies dans un même espace économique; en troisième lieu, celui des relations entre les logiques des acteurs et leurs représentations de la monnaie.

I. - RÉGIME DE CHANGE ET VARIATION DU TAUX DE CHANGE

Les facteurs structurels ont été abordés au travers d'analyses économétriques permettant de spécifier dans quelle mesure les caractéristiques de localisation, de spécialisation, de taille du marché intérieur, etc., ainsi que les orientations stratégiques (intégration multilatérale ou régionale), déterminent le choix des régimes de change, fixe ou flexible, avec ou sans convertibilité, et également les devises ou les paniers de devises pris comme référence dans les politiques monétaires locales (P. Izzo et J.-D. Naudet). L'importance des facteurs structurels est également mise en relief, singulièrement pour des «petits pays sans véritable base industrielle de substitution d'importation» tels que Madagascar (M. Razafindrakoto), ou le Cameroun (D. Cogneau, J. Herrera et F. Roubaud). Par ailleurs, la prise en considération des fluctuations du

contexte international, au cours des dernières décennies, est nécessaire pour juger des effets des politiques monétaires. Par exemple, M. Razafindrakoto montre que leur rôle a été favorable à l'île Maurice dans les années quatre-vingt mais qu'il n'en est pas de même une décennie plus tard à Madagascar où, il est vrai, la situation socio-politique et les soubassements de l'économie sont différents. De même, en Thaïlande, les ajustements monétaires ont réussi moins du fait de restructurations internes que du fait d'une conjoncture de développement des exportations et d'afflux massif de capitaux extérieurs dans l'ensemble du Sud-Est asiatique (J.-C. Simon); ceci ne s'est pas reproduit dix ans plus tard. Dans l'histoire monétaire qui nous est rapportée de la Thaïlande (J.-C. Simon), de la Fédération de Russie (H. Clément-Pitiot), de la Guinée (B. Lootvoet), ou de l'Afrique en des temps plus anciens (J.-M. Servet), les facteurs conjoncturels doivent être appréhendés par rapport à l'interaction des différents volets des politiques économiques.

Concernant les politiques de change, différentes contributions précisent l'importance du choix des systèmes de référence (P. Izzo et J.-D. Naudet) et en font une analyse générale. J.-C. Simon étudie le cas de la Thaïlande où les impératifs de la politique monétaire ont amené à rompre le lien direct entre le bath et le dollar au profit d'un panier de monnaies déterminé en fonction de la répartition géographique des flux commerciaux. On retrouve cette situation à Madagascar où le glissement du franc malgache est étudié par rapport à un panier de devises représentatives des échanges avec l'extérieur (M. Razafindrakoto). L'exemple de la Guinée témoigne de la même contrainte avec un système de référence réduit dans les faits à deux monnaies, le dollar principalement, le franc français secondairement (B. Lootvoet).

II. — RELATIONS ENTRE MONNAIES

A la lecture de l'ensemble des contributions, le problème du change n'apparaît que comme un cas particulier des relations entre monnaies qui peuvent, dans un espace donné, être concurrentes par rapport à une fonction (son pouvoir libérateur, son rôle de réserve de valeur, etc.) ou complémentaires parce que remplissant des fonctions différentes. La description du marché de change informel au Pérou (J.-M. Gastellu) permet d'aborder la question de la dollarisation à partir des pratiques quotidiennes des changeurs, tandis que les questions de substitution monétaire sont traitées à un niveau plus général par H. Boismery. Il démontre que la substitution monétaire — que l'on peut entendre comme une redistribution des rôles des monnaies — traduit des comportements

économiques qui, fortement différenciés selon les catégories d'acteurs, renvoient aussi à des processus de stratification sociale évolutifs. Ces contributions témoignent, dans des contextes fortement inflationnistes, que différents supports peuvent se partager les fonctions d'intermédiaire des échanges et de réserve de valeur. Ceci conduit J.-M. Gastellu à parler de monnaie primitive, dans le cas extrême où, comme au Pérou, la valeur d'une des monnaies n'est plus liée à sa valeur fiduciaire.

La pluralité des monnaies rend la politique monétaire plus complexe et peut diminuer ses effets, particulièrement lorsque les institutions publiques et le système bancaire sont défaillants. Dans des contextes de transition, B. Lootvoet et H. Clément-Pitiot soulignent que la difficulté à gérer des monnaies nationales, qui sont en concurrence dans leur propre espace économique avec des monnaies étrangères, est accrue lorsque le système bancaire est peu développé (Guinée) ou que l'administration fiscale et commerciale est inadéquate (Fédération de Russie).

J.-M. Servet quant à lui, dans le cadre d'une approche historique, met en lumière un autre problème de confrontation entre monnaies. En Afrique, l'introduction des monnaies coloniales a eu pour effet inattendu de démonétiser des économies locales et de favoriser le troc. Son apparition ou son développement ne seraient donc pas toujours antérieurs à l'introduction des monnaies coloniales, mais une conséquence de l'imposition de nouveaux instruments monétaires non adaptés à des organisations sociales existantes. Par ailleurs, le recul historique permet de vérifier que les rapports entre monnaies sont en partie déterminés par des inerties durables liées à certaines habitudes d'échanges, aux rythmes d'occurrences d'événements sociaux tels que fêtes rituelles ou autres pèlerinages (P. Labazée, par exemple, à propos de la dynamique de change parallèle entre franc CFA et naira, au Niger et au Nigeria).

III. – DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES AUX LOGIQUES DES ACTEURS

De nombreux articles établissent des références implicites aux approches institutionnalistes et invitent surtout à ne pas négliger la prise en compte des logiques des acteurs.

Le pouvoir symbolique que l'on peut associer à des monnaies ou, plus généralement, comme le montre J.-M. Servet, l'importance du «vécu» dans la définition et dans la représentation que se font les acteurs des fonctions de la monnaie méritent analyse. Dans le cas de la Guinée par exemple, la création du Syli était l'affirmation d'une souveraineté chèrement conquise plus qu'un objectif économique (B. Lootvoet). L'efficacité des mécanismes d'ajustement monétaire, en particulier de

régulation du taux de change, achoppe souvent sur des contraintes inhérentes aux comportements d'individus ou de groupes restreints, en particulier du fait de la complexité de leurs formes de coordination. Cela ne signifie nullement que les initiatives des acteurs soient dénuées de rationalité et d'efficacité. Elles peuvent même, par exemple, pallier les carences des institutions formelles en matière de crédit. Ainsi, comme le décrit H. Rey, les modes de régulation financière des activités halieutiques du Delta Central du Niger sont contrôlés par les pêcheurs et commerçants eux-mêmes.

Nombre des auteurs sont de fait amenés à proposer des approches micro- ou méso-économiques des stratégies des acteurs qui tendent à conforter les politiques économiques ou, au contraire, à en susciter des glissements, voire des échecs. H. Clément-Pitiot fait le lien entre les mécanismes particuliers de formation des prix et les pratiques d'entente entre acteurs. Les présentations du fonctionnement des marchés de change parallèle renvoient à de multiples modes de coordination établis par les acteurs en fonction de logiques qui sont familiales ou domestiques, comme pour les changeurs de rue de Lima (J.-M. Gastellu), ou plus directement commerciales comme au Niger (P. Labazée). L'organisation des marchés parallèles dans ce dernier cas témoigne de l'existence de plusieurs marchés en interaction (biens alimentaires, produits de fraudes et marchés de capitaux) dont les modalités de fonctionnement ne peuvent être comprises indépendamment les unes des autres. A preuve, certains des segments du marché des capitaux répondent peu à une logique de profit sur les transactions en devises mais surtout à une nécessité d'approvisionnement en liquidités des marchés de biens alimentaires où se réalisent des marges commerciales conséquentes. Certaines «inefficacités» observées au niveau des seuls marchés de capitaux doivent être reconsidérées à la lumière du fonctionnement de l'ensemble du système interfrontalier et des différents réseaux de commerçants et de changeurs professionnels.

Ces régulations, qui peuvent conduire à des effets non attendus pour les politiques macroéconomiques, s'avèrent parfois efficaces à l'échelle où elles sont mises en œuvre, comme le montre la capacité d'adaptation du secteur informel à la crise. J.-L. Dubois, dans l'observation de l'impact de la dévaluation du franc CFA et H. Boismery, dans l'analyse des phénomènes de substitution monétaire, montrent la «relative prospérité de l'économie informelle». D. Cogneau, J. Herrera et F. Roubaud laissent comprendre qu'au Cameroun le secteur informel a pu indexer ses revenus et par là «contourner» les effets de la dévaluation, mais au prix d'un allongement de la durée du travail. L'information précise sur les comportements d'acteurs est souvent difficile à mobiliser, mais un observatoire

économique permanent, comme le montre J.-L. Dubois, permet de saisir la diversité des modes d'ajustement selon les groupes et les milieux ruraux ou urbains.

Cette prise en compte des logiques des acteurs par rapport à des enjeux monétaires ou financiers illustre les relations entre secteurs formels et informels (H. Rey, P. Labazée, J.-M. Gastellu, H. Boismery) et explique certaines inerties (J.-L. Dubois). Plus généralement, elle donne la possibilité de dévoiler l'économie réelle telle qu'elle s'exprime au quotidien, c'est-à-dire aussi de révéler une dimension cachée des ajustements.

I

PLURALITÉ DES MONNAIES
ET STRATÉGIES D'ACTEURS

Substitution monétaire et dollarisation : aspects socio-économiques

Hervé Boismery

Maître de conférences – CEDERS
Université Aix-Marseille II

Depuis les années soixante-dix, un nombre croissant de pays se trouvent affectés par la substitution monétaire ou dollarisation. Cette évolution tendancielle, au cœur du phénomène monétaire, a été étudiée essentiellement à partir des fonctions de demande de monnaie. Cependant, l'analyse de l'offre de monnaie amène à prendre en compte l'ampleur des activités informelles et les coûts additionnels de transaction sur les marchés de crédit. La substitution monétaire conduit à une intensification des transferts de revenus, de patrimoines et d'actifs réels, à une aggravation du dualisme et à l'ascension de formations sociales dollarisées et hégémoniques.

Since the 1970s, a number of high-inflation countries have experienced persistent dollarization. This phenomenon goes to the very core of money and the monetary system. Nevertheless, the currency substitution literature has been a demand-side literature. The supply of dollar currency has usually been ignored. On the supply side, currency substitution involves growing informal activities, new economic powers, transaction costs in credit markets and increasing dualism.

On appelle *substitution monétaire* l'utilisation systématique, dans une communauté de paiements, d'une devise étrangère pour le règlement de transactions réelles et financières.

La substitution monétaire (SM) peut résulter d'une stratégie de diversification des titres des investisseurs privés ou d'une recherche de limitation des risques de change et des coûts de transaction. A cet égard, les thèmes connexes que sont la SM, la transmission des effets de po-

litique monétaire et l'influence de la volatilité des taux de change ont donné lieu à un véritable foisonnement de publications. Cependant, d'une manière croissante, dans de nombreux pays en développement, qui pour la plupart conjuguent instabilité politico-économique et inefficience, sinon inexistance, des marchés financiers, la SM résulte essentiellement du comportement d'agents qui se détournent des monnaies nationales. Dans les pays affectés par une forte inflation et une instabilité ou une dépréciation tendancielle du taux de change, les devises étrangères sont utilisées non seulement pour la fonction de réserve des valeurs mais aussi comme unités de compte et moyens de paiement lors de transactions internes. La monnaie étrangère peut alors progressivement supplanter la monnaie nationale dans la plupart des opérations, un processus qui va donc au rebours de la célèbre loi de Gresham (Guidotti et Rodriguez – 1992).

Cette évolution a été fréquemment observée dans les pays latino-américains où sévissait une inflation virulente. La SM s'est également imposée dans d'autres pays en développement (Israël, Liban, Turquie, Algérie, Egypte, Soudan, ...) et dans la plupart des anciens pays socialistes en transition (Pologne, Roumanie, Bulgarie, ex-Yougoslavie, ex-URSS, Cuba, Viêt-nam, ...), d'une manière légale ou illégale. La situation de la Russie, avec plus de 19 milliards de dollars officiellement en circulation à la fin de 1994, est à cet égard particulièrement significative.

Certains auteurs essaient de différencier dans leurs analyses *substitution monétaire* et *dollarisation*. Ainsi, Calvo et Vegh (1992) réservent le terme de *substitution monétaire* à l'utilisation de devises étrangères comme instruments d'échange. La *dollarisation* est alors définie comme l'utilisation systématique du dollar en tant qu'unité de compte, tandis que les actifs libellés en devises étrangères s'imposent comme des instruments privilégiés de réserve des valeurs. Dès lors, la substitution monétaire devient l'*ultime degré du processus de dollarisation*, à savoir le stade auquel les achats de biens ne se font plus qu'en devises étrangères. *A contrario*, des études plus récentes (Giovannini et Turtelboom, 1992; Band, 1993) considèrent que substitution monétaire et dollarisation sont des dénominations équivalentes que l'on peut appliquer *indistinctement* aux fonctions d'unité de compte, d'intermédiaire des échanges et de réserve des valeurs. Pour notre part, nous suivons cette dernière orientation, dans un but de simplification et afin de parvenir à une mesure empirique la plus large possible.

Nous voudrions, dans notre contribution, après avoir sommairement analysé les étapes et les composantes des processus de SM, réfléchir sur certaines implications socio-économiques d'un phénomène qui, jusqu'à

ce jour, ne semble avoir suscité qu'un intérêt limité aux aspects purement financiers.

1) La SM, sur une grande ampleur, transforme et renouvelle la dualité des sociétés affectées, avec l'ascension hégémonique, par des voies formelles ou plus souvent informelles, de groupes dollarisés, intégrés verticalement à une économie globalisée.

2) Innovation financière, la dollarisation peut devenir un facteur efficient de transfert des patrimoines et des actifs réels, à la faveur d'une concentration des fonds prêtables et d'une mutation des coûts de transaction, sur des marchés de crédit en situation de dysfonctionnement structurel.

I. – LA DYNAMIQUE ET LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE SUBSTITUTION MONÉTAIRE

La SM doit être conçue comme un phénomène évolutif qui comporte plusieurs étapes, comme en témoigne l'observation du phénomène en Amérique latine, en Europe de l'Est et dans d'autres pays depuis deux décennies (Edwards, 1993).

Jusqu'au début des années soixante-dix, l'utilisation du dollar favorisait généralement les exportations de capitaux de nature illégale et contribuait à diversifier les placements de portefeuille. Cependant, malgré l'inflation, les devises nationales demeuraient les intermédiaires des échanges et les principaux éléments constitutifs des encaisses de transaction. Cette réalité devait susciter l'élaboration de modèles de substitution fondés sur l'analyse de la structure des actifs monétaires. A la base, ces modèles analysent la SM à travers la composition optimale des portefeuilles, dans un contexte mondial de mobilité des capitaux. Globalement, on aboutit à l'estimation de fonctions de demande de monnaie ainsi formulées (Ortiz, 1983; Agénor et Khan, 1992) :

$$\frac{M^d}{P} = L^d(\pi^d, \pi^f, r, \theta, w, \xi) (I - 1)$$

$$\frac{M^f}{P} = L^f(\pi^d, \pi^f, r, \theta, w, \xi) (I - 2).$$

M^d/P et M^f/P représentent les encaisses réelles désirées en monnaie nationale et en monnaie étrangère; π^d et π^f les rendements réels sur les encaisses en monnaie nationale et en monnaie étrangère; r les rendements réels des actifs alternatifs; θ exprime une mesure du risque de change et w la richesse réelle; ξ est une variable représentative des risques politiques.

Cependant, à la fin des années soixante-dix, est apparu un nouveau type de SM avec l'utilisation systématique du dollar dans les transactions courantes, dans un contexte d'hyperinflation, d'alourdissement des charges de l'endettement extérieur et de détérioration tendancielle du taux de change. Le processus de dollarisation a été grandement facilité par la libéralisation des marchés de devises et les allègements des régimes de contrôle des changes, décidés dans le cadre des politiques d'ajustement structurel. Les autorisations fréquemment concédées aux résidents de détenir des moyens de paiement étrangers ont permis à la substitution monétaire légale de s'étendre au-delà de ses fonctions traditionnelles de réserve des valeurs, vers des fonctions moins conventionnelles d'unité de compte et d'intermédiaire des échanges. Néanmoins, ces mesures n'ont souvent fait que légaliser ce que des pratiques informelles avaient déjà largement instauré (Calvo et Vegh, 1992).

Dans les pays concernés, les transactions, portant sur l'immobilier, les achats de biens durables ou les contrats de prêts, sont systématiquement libellées et soldées en dollars. Dès lors, le recours à des fonctions dérivées de demande de monnaie, présentant les mêmes propriétés qualitatives que les considérations de portefeuille, devient excessivement réducteur.

II. – LES COMPOSANTES DE LA SUBSTITUTION MONÉTAIRE ET LES DIFFICULTÉS D'UNE DÉFINITION GLOBALE

L'évaluation des composantes de la SM s'avère généralement des plus ardues :

1) Il n'existe pas de données fiables concernant le volume des devises en espèces détenues dans les pays en développement. Cette réalité est d'autant plus compréhensible que les revenus en devises proviennent souvent d'activités informelles ou illégales.

2) Il n'existe que des estimations grossières des capitaux détenus illégalement à l'étranger. Ces approximations peuvent tout au plus être retenues pour mémoire et ne sauraient constituer des indicateurs crédibles.

3) Les dépôts en monnaies étrangères dans les systèmes bancaires nationaux, considérés dans la plupart des publications comme un indicateur pertinent du degré de dollarisation, ne reflètent que médiocrement l'ampleur réelle de la SM. Ces dépôts ne représentent en effet qu'une faible fraction du volume réel de la demande de devises.

Malgré ces difficultés, les auteurs choisissent fréquemment, pour des estimations quantitatives de la SM, de rapporter au PNB les agrégats M_1 (encaisses en circulation et dépôts à vue en monnaie locale) et M_2 (M_1 + dépôts à terme et comptes d'épargne en monnaie locale). Les fonctions de

demande de monnaie sont alors estimées en conformité avec le paradigme suivant (Melvin, 1988; Heng-Fu Zou, 1993) :

$$m = g(y, r_f, r_d, Q_f, Q_d);$$

m représente les encaisses réelles en monnaie nationale; y le revenu réel; r_f et r_d les rendements nominaux anticipés des placements en titres étrangers et nationaux; Q_f et Q_d expriment des variables qualitatives de confiance relatives aux valeurs d'échange anticipées de la monnaie nationale et du dollar.

TABLEAU I
Indicateurs de substitution monétaire (en pourcentages)

| Pays | M_1/Y | | M_2'/Y | | D_f/M_2 | | π |
|-------------------------------------|---------|-------|----------|-------|-----------|-------|-------|
| | 80/81 | 92/93 | 80/81 | 92/93 | 80/81 | 92/93 | |
| <i>I, Pays en développement</i> | | | | | | | |
| – Mexique | 10,4 | 8,7 | 27,5 | 19,4 | 16,2 | 31,3 | 62,4 |
| – Argentine | 9,3 | 4,2 | 19,1 | 7,8 | 12,5 | 34,3 | 402,3 |
| – Pérou | 8,7 | 3,6 | 16,4 | 4,9 | 12,7 | 55,6 | 311,7 |
| – Bolivie | 9,3 | 5,8 | 16,2 | 7,5 | 1,7 | 77,3 | 220,9 |
| – Uruguay | 9,7 | 4,8 | 27,8 | 7,1 | 11,4 | 81,7 | 66,2 |
| – Turquie | 11,3 | 12,2 | 16,2 | 17,5 | 5,8 | 28,4 | 46,3 |
| – Liban | 45,7 | 10,9 | 153,0 | 39,5 | 23,6 | 70,1 | 97,9 |
| – Philippines | 7,2 | 8,5 | 23,7 | 21,2 | 3,1 | 33,5 | 14,1 |
| <i>II, Anciens pays socialistes</i> | | | | | | | |
| | 89/90 | 93/94 | 89/90 | 93/94 | 89/90 | 93/94 | 89/94 |
| – Pologne | 8,3 | 13,4 | 26,2 | 23,3 | 65 | 34,3 | 39,4 |
| – Roumanie | – | – | – | – | – | 31,5 | 36,3 |
| – Ukraine | – | – | – | – | – | 29,6 | 271,7 |
| – Lettonie | – | 13,2 | – | 21,3 | 25,3 | 31,2 | 49,8 |
| – Slovénie | – | 10,7 | – | 23,2 | 21,3 | 44,5 | 41,0 |
| – Bulgarie | – | – | – | – | 14,2 | 47,8 | 17,5 |
| – Russie | – | – | – | – | 8,7 | 44,5 | 158,7 |

– M_1 : Circulation fiduciaire hors banque et dépôts à vue.

– M_2' : M_1 + disponibilités quasi monétaires libellées en monnaie nationale.

– Y : Produit intérieur brut.

– D_f : Dépôts en devises auprès des établissements bancaires résidents.

– M_2 : M_1 + quasi-monnaie libellée en monnaie nationale et en devises.

– π : Taux annuel moyen d'inflation (1980/1992).

Sources : SFI et FMI.

Selon D. Band (1993), une baisse tendancielle du taux de liquidité (mesuré par les ratios M_1/PIB ou M_2/PIB) indique que l'économie nationale est sujette à un processus de démonétisation et de fuite devant la monnaie qui correspond à une diminution de la demande de monnaie locale, avec une augmentation concomitante des placements en devises étrangères (sur place ou à l'étranger) et en valeurs refuges (immobilier et actions). Le tableau 1 recense quelques pays où la SM a pu être observée sur une grande échelle soit au profit du dollar, soit au profit d'autres devises (notamment le mark). La réalité de la démonétisation est facilement observée avec une croissance significative des dépôts en signes monétaires étrangers de nature à fragiliser fortement les monnaies locales. Le processus a été du reste parfois sciemment encouragé par les pouvoirs publics qui ont légalisé les dépôts en monnaies étrangères dans le but d'augmenter les disponibilités en devises des systèmes bancaires locaux. En effet, la fuite devant la monnaie et les sorties de capitaux ne pouvaient être efficacement et durablement enrayerées par le contrôle des changes. En outre, cette légalisation a permis un financement accru de la dette publique par l'émission de titres directement libellés et souscrits en dollars.

Pendant, globalement, la SM comprend aussi les capitaux transférés et placés à l'étranger, souvent de manière illégale (titres, dépôts à terme ou encore simples liquidités déposées dans des coffres). Ces placements relèvent du motif de conservation des valeurs, dans la mesure où ils sont censés éviter les pertes en capital anticipées dans le pays d'origine. Ils relèvent aussi du motif de transaction puisqu'ils permettent d'entretenir des flux d'échanges formels ou informels, de nature clandestine, voire délinquante.

Le concept de SM n'englobe communément que les devises circulant dans le pays considéré. Néanmoins, la définition la plus large possible doit prévaloir pour parvenir à une analyse empirique crédible (Band, 1993).

Ainsi, au cours des années quatre-vingt, les pouvoirs publics, dans de nombreux pays d'Amérique latine et d'Europe de l'Est, ont décidé la légalisation des dépôts en devises, afin de mobiliser au profit du système d'intermédiation financière les devises circulant dans le pays, d'encourager le retour des capitaux exportés à l'étranger et de permettre un accroissement des réserves internationales disponibles. Dans ces conditions, une augmentation des dépôts en devises ne témoigne pas nécessairement d'un accroissement de la SM mais plutôt d'une injection, dans le circuit bancaire, de devises jusque-là détenues à l'étranger ou en espèces dans le pays, la plupart du temps de façon illégale. *A contrario*, une diminution des dépôts en devises ne signifie pas forcément un recul de la dollarisation. Cette situation peut en effet résulter d'une perte

TABLEAU 2
Motifs et modalités de détention de devises étrangères

| Motifs | Modalités | |
|---|--|---|
| | à l'intérieur du pays | à l'étranger |
| ↑ Conservation de la valeur ↑ Transaction ↓ ↓ | Titres | Titres |
| | Dépôts à terme et comptes d'épargne | Dépôts bancaires à l'étranger |
| | Dépôts à vue | |
| | Détention de devises en espèces | Détention de devises dans des coffres à l'étranger |
| | Substitution monétaire au sens strict | Fuite de capitaux |
| | ← Substitution monétaire au sens large → | |

Source : D. Band, 1993, *op. cit.*

de confiance dans l'efficacité du système bancaire national ou d'une aggravation de l'instabilité économique ou politique.

Par conséquent, en raison du rapport de substitution qui existe entre les devises détenues au sein du pays d'une part et les devises détenues à l'étranger d'autre part, toute méthode de mesure empirique qui ne prendrait en compte que les seuls avoirs en monnaies étrangères détenues dans le pays sous-estimerait l'ampleur réelle de la dollarisation (Band, 1993; Fischer, 1993).

III. – LA SUBSTITUTION MONÉTAIRE ET L'AGGRAVATION DES CONTRAINTES MACRO-ÉCONOMIQUES

La SM sur une grande échelle introduit une instabilité chronique de la demande de monnaie. Cette situation est de nature à compromettre des politiques de stabilisation qui se fondent sur une restriction de l'«absorption» ou demande intérieure, sur une limitation des dépenses

budgetaires et de l'offre de monnaie et enfin sur des ajustements du taux de change, clé de voûte d'un équilibre général restauré.

A. La substitution monétaire et l'inflation budgétaire

L'utilisation croissante et systématique de signes monétaires étrangers provoque une fuite devant la monnaie domestique, une accélération de la vitesse de circulation, un effondrement du taux de change et une hyperinflation structurelle. Avec une demande de monnaie volatile, l'efficacité de la politique monétaire se trouve singulièrement compromise car les pouvoirs publics n'ont qu'une prise limitée sur la composante en devises de la masse monétaire au sens large.

Surtout, la SM limite fortement le seigneurage, puisque le transfert de la demande de monnaie vers les devises étrangères restreint la base de l'imposition monétaire (Melvin, 1988). En outre, la dollarisation, du moins au début du processus, s'accompagne généralement d'une hyperinflation qui érode la valeur réelle de la taxation (effet Olivera, Tanzi) (Tanzi, 1991; Dornbusch, 1992). Au fur et à mesure que se développe la SM, la courbe de Laffer tend à s'affaïsser, en conformité avec les modèles de type Barro-Gordon (Savastano, 1992; Edwards, 1993). Il est alors raisonnable d'estimer que la seule détention de dollars entraîne un seigneurage de retour vers les Etats-Unis, aggravé par l'absence de coopération et l'instabilité des taux de change (Heng-Fu Zou, 1993).

En outre, la SM aggrave les effets inflationnistes d'un déficit budgétaire donné, comme le démontre une modélisation simple inspirée de R. Dornbusch (1992) et de J.D. Sachs (1995).

Un déficit public (g) peut être financé par le recours à des émissions locales de bons du trésor (b), par des emprunts à l'étranger (f) et par des avances de la banque centrale (cg). Notons que b , f et cg sont des flux mesurés, comme g , en pourcentages du PIB. Puisque $g = b + f + cg$, nous pouvons écrire :

$$cg = g - f - b. \quad (\text{III-1})$$

En outre, la Banque centrale consent des crédits aux banques de second rang (cb). En pourcentages du PIB, le flux total de crédits émanant de la Banque centrale est évalué par l'expression suivante :

$$c = cg + cb. \quad (\text{III-2})$$

Si on néglige les interventions de la Banque centrale sur le marché des changes, la variation de la base monétaire \dot{M} , exprimée en pourcentages du PIB (Y), est égale à c , ce qui nous permet d'écrire :

$$c = \frac{\dot{M}}{Y} = cg + cb. \quad (\text{III-3})$$

En supposant que Y est égal au niveau des prix P multiplié par le PIB réel Q , nous pouvons poser :

$$\frac{\dot{M}}{PQ} = (g - b - f) + cb. \quad (\text{III-4})$$

La vitesse de circulation peut être ainsi définie : $V = PQ/M$. Si l'on suppose un PIB réel constant, des calculs simples nous permettent d'établir une équation canonique du taux d'inflation π :

$$\pi = V(g - b - f + cb) + \frac{\dot{V}}{V}. \quad (\text{III-5})$$

Il apparaît que le phénomène inflationniste peut résulter des facteurs suivants :

1) La croissance des crédits distribués par la Banque centrale au trésor public comme aux banques de second rang ($g - b - f + cb$).

2) La vitesse de circulation de la monnaie (V), dont l'accélération provoque l'inflation même si la Banque centrale restreint la circulation monétaire.

3) La fuite devant la monnaie nationale $\left(\frac{\dot{V}}{V}\right)$, à la suite d'une intensification de la dollarisation.

Le déficit budgétaire ($g - b - f$) peut susciter des anticipations favorables ou défavorables dans des sociétés affectées par une forte évasion fiscale et le pessimisme des détenteurs de bons du Trésor. Cette situation conduit le gouvernement à augmenter les taux nominaux d'intérêt sur les titres publics. De ce fait, les anticipations influent directement sur l'ampleur du déficit public. En outre, la vitesse de circulation de la monnaie est également fonction des anticipations.

Une valeur élevée de V et son accroissement $\left(\frac{\dot{V}}{V} > 0\right)$, à la suite

d'une dollarisation croissante génératrice d'une fuite accélérée devant la monnaie, aggravent les retombées inflationnistes du déficit budgétaire.

Un financement d'origine externe du déficit budgétaire (f) est de nature à réduire directement l'inflation, en restreignant la création monétaire interne. Cependant, à terme, l'augmentation de l'endettement international peut provoquer de nouvelles anticipations inflationnistes et donc réactiver les comportements de fuite devant la monnaie, avec pour corollaire des mouvements récurrents de dollarisation.

B. La substitution monétaire et l'ajustement du taux de change

Hypothèse centrale dans les modélisations des politiques de stabilisation imposées par le FMI, la demande de monnaie est considérée comme une fonction stable des variations du revenu nominal (Taylor, 1987, 1989; Khan, 1988; Mills et Nallari, 1992). La vitesse de circulation de la monnaie est un paramètre constant et déterminé d'une manière exogène. La fonction de demande de crédit domestique est exprimée par un ratio constant du revenu national considéré comme une norme. Dès lors, la limitation de la croissance du crédit intérieur et les dévaluations de la devise nationale sont supposées permettre un ralentissement de l'inflation, une diminution de l'absorption et une restauration des équilibres macro-économiques, en conformité avec le modèle de J. Polak (1957).

Or, l'instabilité de la demande de monnaie inhérente à la dollarisation diminue les effets des ajustements du taux de change. Ainsi, l'utilisation du taux de change nominal dans le but d'ajuster le taux de change réel, à la suite de chocs négatifs au niveau des termes de l'échange, perd tout caractère opérationnel. Egalement, même en situation de change fixe, il devient impossible de calculer, d'une manière pertinente, la dévaluation nécessaire puisque la détermination d'un taux de change d'équilibre est des plus aléatoires.

Cependant, au cours des années récentes, certains pays ont fréquemment adopté des régimes de change fixe (Argentine) ou de parités mobiles (Mexique, Israël, Liban, Pologne), en utilisant donc le taux de change comme point d'ancrage nominal et en renonçant à utiliser l'offre de monnaie comme instrument de politique monétaire (Liviatan, 1993). Des résultats satisfaisants ont pu être obtenus, mais la crise du peso mexicain en décembre 1994 montre la fragilité des équilibres provisoirement restaurés.

La situation de certains pays (notamment le Brésil) donne à penser que lutter contre la dollarisation par des mesures artificielles (émissions d'instruments financiers indexés, rémunération d'actifs liquides utilisés comme de la monnaie, conversion forcée d'actifs extérieurs en actifs intérieurs) ne fait que différer l'explosion inflationniste en l'amplifiant. (Sahay et Vegh, 1995). Avec des taux d'intérêt élevés et croissants, il est possible de maintenir les dépôts en monnaie nationale. Toutefois, avec la conjonction de déficits budgétaires, cette politique amène les banques à concentrer leurs actifs sous forme de titres publics à très court terme (*overnight placements*) qu'elles fournissent à leurs clients comme des actifs monétaires rémunérés à la place des dépôts à vue. Dès lors, avec un marché financier hyperliquide qui ne finance plus que le déficit budgétaire, il n'existe plus de point d'ancrage nominal. L'offre de monnaie devient

dans une large mesure endogène, bien que d'une manière différente de celle décrite par Kaldor (Carvalho, 1993). Avec l'envol du service de la dette publique, le gouvernement doit émettre la monnaie nécessaire au respect de ses engagements. Le taux d'inflation, quel que soit son montant, sert de norme d'indexation aux titres publics, ce qui engendre une augmentation équivalente de la base monétaire. Les risques de crise financière deviennent alors majeurs si l'Etat n'est plus en mesure de reconduire sa dette virtuellement au jour le jour (Salama et Vallier, 1992).

Dans ces conditions, la légalisation des dépôts en devises ou «*dollarisation institutionnelle*» s'impose inéluctablement. Cette mesure est de nature à favoriser le retour des capitaux placés à l'étranger, à permettre au pays d'accroître ses réserves internationales et à améliorer l'allocation des ressources financières du fait de la diversification des portefeuilles. En outre, sur la base d'un degré incompressible de dollarisation (de 40 à 60% du total des dépôts), un nouvel équilibre économique et monétaire peut apparaître, comme en témoigne l'évolution récente du Liban, de l'Argentine et de quelques pays d'Europe centrale (Pologne, Lettonie, Estonie, Lituanie, Slovaquie, Slovaquie) qui sont parvenus à mener à bien des programmes de désinflation, à rationaliser leurs politiques budgétaires et à réhabiliter partiellement les taux d'intérêt réels des actifs libellés en monnaies nationales (Sahay et Vegh, 1995). Il va de soi néanmoins que ces situations de dualité demeurent des plus précaires.

IV. – LA SUBSTITUTION MONÉTAIRE ET LE PARADIGME DUALISTE

Intervenant au sein de structures sociales en crise, la SM transforme le cadre réel et institutionnel des relations avec l'extérieur. La dollarisation suscite d'importantes mutations dans les activités déjà implantées, contribue au renforcement des positions dominantes et à l'extension des activités informelles.

A ce jour, la plupart des analyses sont demeurées centrées sur les risques et les rendements associés à chacune des devises constituant les actifs monétaires. Sous le prétexte qu'il est impossible d'évaluer avec une précision satisfaisante les avoirs en devises, la littérature est demeurée essentiellement «*demand side*» (Melvin et Ladman, 1991). La signification de la SM n'a pu être étudiée qu'à travers la définition de la fonction de demande de monnaie. Élément essentiel, les facteurs déterminant l'*offre monétaire* de devises n'ont jamais été pris en considération, ce qui invalide singulièrement les contributions concernées. La mise en évidence du contenu de l'offre de monnaie renvoie aux stratégies des groupes et

des formations sociales, ainsi qu'à l'étendue du secteur informel et à l'instabilité des institutions.

A. La substitution monétaire et l'émergence des formations sociales dollarisées

La réalité de la SM conduit à reformuler et à réactualiser le concept de dualisme, avec l'émergence, dans des sociétés anomiques, d'un système constitué par des réseaux de transactions dollarisées, intégrés verticalement à une économie internationale globalisée. Ce système, en expansion rapide, coexiste avec des groupes paupérisés, qui n'ont pas directement accès aux signes monétaires étrangers et qui de ce fait sont inéluctablement relégués dans la périphérie et dans la marginalité. Ce nouveau système vertical intégré est en fait l'impact sur des structures socio-économiques en crise de la phase contemporaine de globalisation des activités. Il se développe rapidement par l'implantation, principalement dans les zones urbaines et suburbaines mais aussi dans les zones rurales, d'activités diversifiées dont les transactions sont, partiellement ou totalement, libellées et soldées en devises étrangères. Ces activités nombreuses et hétérogènes émanent à la fois des filiales des grandes firmes transnationales, des chaînes commerciales, des établissements touristiques et hôteliers, du négoce traditionnel, des institutions bancaires, d'entreprises informelles, voire illégales ou délinquantes.

La dollarisation, généralement sur fond d'hyperinflation, transforme la répartition primaire et secondaire des revenus, en neutralisant les clauses d'indexation et en amenuisant les revenus libellés ou distribués en monnaies locales (Beckerman, 1992). Attirés par des rémunérations comparativement stables et élevées, le capital humain et surtout l'entrepreneuriat s'orientent prioritairement vers les activités dollarisées et les dépenses élevées qu'elles entretiennent. Cette situation a été qualifiée de *stratoinflation* par des auteurs structuralistes (Carvalho, 1991, 1992). Au terme du processus, les inégalités sociales et les situations de marginalité ne peuvent que s'accroître, tandis que s'affirment les positions dominantes des formations sociales dollarisées.

L'expérience des pays latino-américains semblerait indiquer que la SM est un phénomène difficilement réversible au-delà d'un certain seuil. L'*hystérésis* (ou irréversibilité) de la SM découle du fait qu'une simple réduction de l'inflation ne peut conduire à une remonétisation. Pour que la SM recule, il faudrait qu'apparaisse un différentiel d'inflation et de taux d'intérêt suffisamment élevé pour couvrir les coûts de transaction englobés dans un mouvement éventuel de *dédollarisation* (Guidotti et Rodriguez, 1993). Ce qui importe avant tout c'est l'écart entre les taux

d'intérêt réels. Si, par exemple, les taux d'intérêt nominaux diminuent autant que l'inflation, les taux réels de rentabilité des actifs en monnaie nationale et des actifs en devises restent inchangés. Un programme de désinflation n'entraîne donc pas un reflux de la dollarisation, contrairement à ce que l'on soutient souvent. Avec une tradition durable d'instabilité monétaire et financière, il faut sans aucun doute une longue période pour que le taux de rentabilité des actifs en monnaie nationale corrigé des risques redevienne compétitif dans un monde où les marchés financiers sont fortement intégrés. Dans l'hypothèse inverse, la vitesse de circulation se maintient à un niveau élevé et l'économie peut d'une manière définitive rester à un niveau de dollarisation de 60%, même si l'inflation locale tombe en dessous de l'inflation en dollars (Liviatan, 1993). L'adaptation financière continue est un processus coûteux, ce qui rend la dollarisation en général partiellement irréversible.

B. La substitution monétaire et les activités informelles

La SM amène à réévaluer la réalité et l'étendue du secteur informel, dans la mesure où la dollarisation introduit une inéluctable instabilité du cadre institutionnel de l'économie (Melvin et Ladman, 1991). Cela est particulièrement vrai dans les pays où les disponibilités en dollars sont directement fonction d'activités clandestines et illégales, voire délinquantes. Les dollars pénètrent par des voies occultes dans des économies assujetties à des contrôles de changes aussi rigoureux qu'inefficaces.

1) La dollarisation résulte souvent d'exportations clandestines ou illégales de la part d'opérateurs multiples provenant de l'économie urbaine comme de l'économie rurale (drogues, pierres et métaux précieux, trafics divers...). Ainsi, selon Melvin et Ladman (1991), les liens entre le trafic de la drogue et les mouvements de capitaux en Amérique latine permettent d'expliquer, dans une large proportion, le processus de dollarisation dans l'ensemble du continent, compte tenu de l'ampleur des flux monétaires que suscite le trafic des stupéfiants. Dans les zones urbaines comme dans les zones rurales, se développent des marchés de crédits informels avec des prêts importants liés à la culture de la coca et à la production de la cocaïne. Le *supply-side* de la dollarisation dans des pays tels que la Bolivie, le Pérou ou la Colombie est essentiellement lié à la production de stupéfiants (Blanes et Jimenez, 1989). Le trafic de la drogue et la contrebande n'entrent généralement pas dans les définitions académiques de l'économie informelle. Néanmoins, ces activités délinquantes représentent souvent la principale source de moyens de paiement dans les transactions du secteur informel. Blanes et Jimenez (1989) observent ainsi qu'en Bolivie les «narcodollars» permettent

d'importer la plupart des biens de consommation commercialisés par le secteur informel, souvent au détriment des productions locales.

2) Les pays qui disposent d'une importante communauté expatriée sont fréquemment affectés par la SM. Les transferts occultes liés à l'émigration alimentent en effet une offre de signes monétaires étrangers (dollars ou autres devises). Les remises des émigrés transitent tout naturellement par des voies informelles, en dehors des institutions bancaires. Malgré les dévaluations, le marché parallèle offre toujours un taux de change plus rémunérateur et s'étend à l'ensemble des populations, même dans les régions les plus reculées où les banques ne peuvent s'implanter (Nuri Erbas, 1994).

3) D'une manière générale, selon J. Charmes (1990), le marché du travail, dans les économies à forte dominance d'activités informelles, se définit par une ambivalence généralisée des situations et des modes de fonctionnement, caractéristique des processus de transition et d'adaptation. Il est clair que les salariés rendus vulnérables par l'ajustement et l'hyperinflation ne peuvent trouver de solution à leur situation que par l'engagement dans des activités informelles. La réalité est que, à l'exception des employés des administrations, dont les salaires sont contrôlés et versés en monnaie nationale, tous les agents économiques s'efforcent de s'intégrer au moins partiellement dans la sphère dollarisée, qui devient ainsi l'objet de tous les projets de reconversion (Jamal, 1992).

4) La SM permet l'extension et la diversification du commerce informel, comme le montrent plusieurs études concernant des pays arabes, africains ou latino-américains. Les échanges se fondent alors sur des devises rapatriées clandestinement ou écoulées sur des marchés parallèles délocalisés et sur des flux de marchandises qui empruntent des itinéraires informels de type *trabendo* ou *franco valuta* (Jamal, 1992; Dongala, 1993).

D. Mac Donald (1987) exprime ainsi les incitations à recourir à des voies commerciales informelles ou à la contrebande :

$$I_x = e/s(1 - t_x) \quad \text{et} \quad I_m = s(1 - t_m)/e.$$

I_x : incitation aux exportations informelles; I_m : incitation aux importations informelles; e : taux de change sur le marché libre ou parallèle; s : taux de change officiel; t_x et t_m : taxation *ad valorem* sur les exportations et sur les importations.

Des valeurs positives de I_x et de I_m indiquent qu'il est préférable de recourir aux marchés informels. Dans ces conditions, les devises étrangères en circulation, la plupart du temps en dehors des circuits officiels, deviennent une fonction croissante de I_x et de I_m ($Z = a_0 + a_1 I_m + a_2 I_x$) (Dongala - 1993).

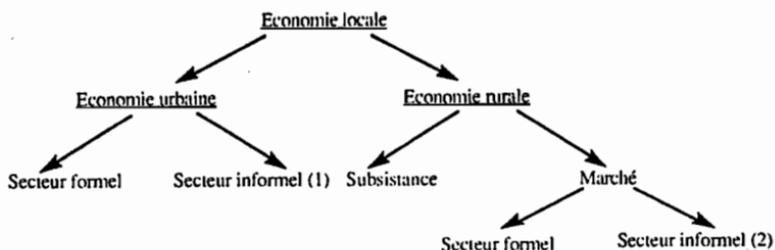


Figure 1

Articulazione stilizzata di un'economia duale dollarizzata

1) Sources de la SM dans le secteur urbain informel : transferts privés, tourisme, remises de l'émigration, contrebande, trafics et pratiques illégales diverses...

2) Sources de la SM dans le secteur rural informel : transferts privés, remises de l'émigration, contrebande, exportations clandestines (drogues; pierres et métaux précieux; produits agricoles divers...).

Source : V. Jamal, 1992, *op. cit.*

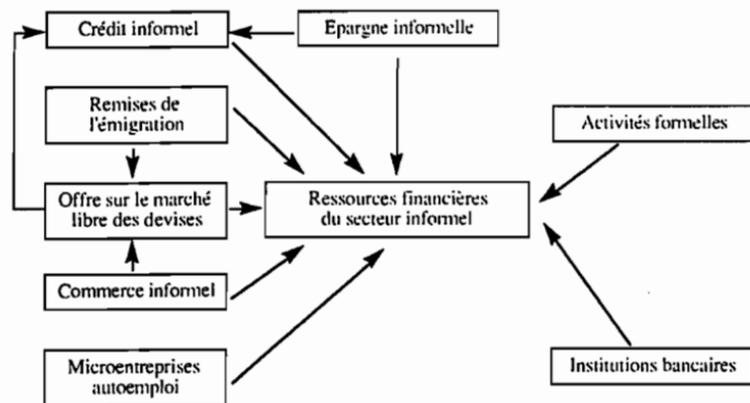


Figure 2

Attività e finanziamenti informali

Source : J. Dongala, 1993, *op. cit.*

D'une manière générale, les mutations monétaires et les innovations financières modèlent et orientent la croissance des forces réelles de l'économie (Dow et Earl, 1992). Tandis que les revenus et les échanges officiellement enregistrés tendent à diminuer, les transactions sont majoritairement transférées vers des circuits informels et dollarisés. La SM introduit une distorsion majeure entre un PIB établi selon des méthodes comptables normatives et un revenu national réel largement dollarisé (Franks, 1994). La dollarisation aggrave les insuffisances dénoncées par

J. Charmes (1990), selon lequel «la sous-estimation de la masse monétaire que représente le secteur informel est d'autant moins négligeable et excusable que sa vitesse de circulation est manifestement très rapide». En contrepartie, l'économie officielle est souvent en crise, avec une forte demande spéculative de dollars qui entraîne une dépréciation tendancielle de la devise nationale sur les marchés parallèles, une hyperinflation, une détérioration des comptes extérieurs, un effondrement des réserves officielles et des recettes fiscales.

La relative prospérité de l'économie informelle contraste avec la crise, voire l'effondrement de l'économie officielle et des institutions publiques. Dans ces conditions, la dollarisation et l'informalité ne doivent pas être conçues comme des situations périphériques ou marginales. Il s'agit au contraire de choix rationnels à la lumière des coûts élevés de la légalité (Gherzi, 1991). Les activités souterraines et dollarisées tendent à devenir la colonne vertébrale des économies locales, intégrées par ce biais dans une économie transnationale globalisée, tandis que s'affirme le phénomène de *l'informalisation de l'Etat* (Portes, Castells et Benton, 1989; Rakovsky, 1994).

V. — LA SUBSTITUTION MONÉTAIRE, L'OFFRE DE FONDS PRÊTABLES ET LES TRANSFERTS D'ACTIFS RÉELS

Dans une situation d'hyperinflation et d'instabilité politique et économique, l'insécurité dans les transactions conduit les agents à concevoir des formes alternatives de garantie. La SM, au moins dans les fonctions d'unité de compte, permet de limiter les risques inhérents aux opérations financières, même si cette pratique comporte des coûts de transaction élevés, au détriment des partenaires les plus vulnérables socialement et économiquement.

La nouvelle économie institutionnelle considère que la fragmentation des marchés et les rentes qui en résultent ne sont pas une création artificielle de la régulation étatique mais plutôt le résultat normal de structures inégalitaires dans la répartition des revenus et des patrimoines, notablement aggravé par l'hyperinflation et la dollarisation. Ces facteurs structurels expliquent l'existence de coûts de transaction importants qui ne peuvent être pris en compte par les approches d'inspiration néo-classique : coût de l'information, de la négociation, de la coordination, de l'encadrement, de l'insécurité et de la substitution monétaire... En matière de crédit, les coûts de transaction supplémentaires proviennent à la fois de droits de propriété incomplets, de l'existence de normes alternatives de comportements, de contrats qui dépendent de la nature

des relations sociales et de l'architecture des systèmes socio-économiques (Sah et Stiglitz, 1986; Thorbecke, 1988).

L'utilisation de contrats de prêts libellés en dollars ou en toute autre devise étrangère tend à se généraliser même si les réglementations officielles prohibent cette pratique et même si la devise nationale continue à remplir ses fonctions d'intermédiaire des échanges (Guidotti et Rodriguez, 1992). L'emploi du dollar comme unité de compte garantit en effet que le débiteur restituera un capital monétaire au moins équivalent à celui emprunté, ce qui permet non seulement de neutraliser les taux d'intérêt réels négatifs induits par l'inflation mais également d'imposer des taux réels élevés aux emprunteurs. Egalement, pour des prêts importants, le nantissement d'actifs réels représente souvent une nécessité. Cependant, cette modalité n'est concevable que si les actifs réels sont évalués dans une monnaie stable et crédible, ce qui impose *ipso facto* la SM.

La dollarisation favorise la concentration de l'offre de fonds prêtables qui ne peut émaner que d'opérateurs disposant de surplus en devises étrangères. Les prêteurs «dollarisés», en tant que composante d'une formation sociale dominante, poursuivent à la fois des objectifs financiers et des stratégies non financières, incluant l'acquisition d'actifs réels aux meilleurs prix. Nous voudrions analyser ces faits à la lumière d'un exemple formalisé de prêt dollarisé sur nantissement.

Supposons des activités de crédit, formelles ou informelles, qui se fondent sur une distribution comportant des coûts de transaction élevés, au détriment des emprunteurs, du fait même de la concentration oligopolistique des fonds prêtables. Ces activités de crédit englobent un capital financier provisionné affecté à des prêts dollarisés.

1) Des capitaux financiers sont empruntés sur les marchés internationaux. Ils donnent lieu à des annuités constantes d'amortissement (f), fonction du montant du principal A , de la durée moyenne de la période de remboursement (n) et du taux d'intérêt (r), fixé d'une manière exogène, selon le critère du risque-pays.

$$f = \frac{Ar(1+r)^n}{(1+r)^n - 1}. \quad (V-1)$$

2) Cette somme A est affectée à des prêts dollarisés. Le taux d'intérêt i appliqué aux débiteurs locaux dépend des effets de domination asymétriques exercés par la formation dollarisée, en conformité avec le principe du «risque croissant» de Kalecki (1937), selon lequel l'accès au crédit est fondamentalement déterminé par le statut et la richesse de l'emprunteur. Les annuités constantes qui pèsent sur les emprunteurs locaux sont donc fonction du montant du principal A , de la période de remboursement et du taux d'intérêt appliqué aux emprunteurs non dollarisés.

$$h = \frac{Ai(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}. \quad (\text{V-2})$$

La formation sociale dollarisée emprunte donc à un taux r , fixé d'une manière exogène sur les marchés internationaux de capitaux et prête localement à un taux i . Les créanciers imposent $i > r$ et perçoivent un produit net bancaire annuel $(h - f)$ égal à la différence entre le coût des ressources et le produit des emplois. La dollarisation permet de stabiliser la marge du créancier sur des prêts domestiques sujets à l'hyperinflation. De plus, l'expérience révèle que le différentiel $i - r$ augmente fortement, du fait de coûts additionnels de transaction liés à une forte concentration de l'offre de fonds prêtables (Calvo et Vegh, 1992).

Dans un but de simplification, nous ne prenons en compte que les risques de défaillance du débiteur (d), fonction de la richesse de l'emprunteur (w), du taux d'intérêt (i) et du taux de change (e), exprimé par le cours du dollar en unités monétaires nationales. En effet, une dépréciation tendancielle du cours de la devise nationale accroît fortement le risque de défaillance du débiteur non dollarisé qui doit acquérir des devises étrangères pour rembourser ou qui doit faire face à des remboursements indexés sur le taux de change. Toutefois, ce risque additionnel de défaillance n'est sensible qu'au-delà d'un certain niveau d'appréciation de la devise étrangère ($e \geq e_m$), par exemple à la suite d'une dévaluation importante décidée par les autorités ou d'un glissement accéléré de la devise locale. Nous pouvons donc ainsi formuler l'expression de d :

$$d = u(w, i, e) \text{ avec } 1 > d > 0; u'_w < 0; u'_i > 0; u'_e > 0 \text{ et } e \geq e_m.$$

L'octroi de prêts dollarisés implique un nantissement d'une valeur $C = A(1 + s) > A$, généralement sous forme de biens fonciers et immobiliers ou d'actifs réels. Dès lors, si une dépréciation accélérée du taux de change à partir de l'année p entraîne un risque sensible de défaillance du débiteur ($e \geq e_m$), le créancier évalue sa situation nette, à la fin de l'année p , sur la base des éléments suivants :

1) $p(h - f)$ représente le produit net bancaire accumulé durant p années, avant que la dépréciation de la monnaie locale n'entraîne l'apparition d'un risque significatif de défaillance.

2) H_p représente la valeur du capital prêté localement et restant dû à la fin de l'année p :

$$H_p = A \cdot \frac{(1+i)^n - (1+i)^p}{(1+i)^n - 1}. \quad (\text{V-3})$$

3) F_p représente la valeur du capital emprunté sur les marchés nationaux par le prêteur et restant dû à la fin de l'année p :

$$F_p = A \cdot \frac{(1+r)^n - (1+r)^p}{(1+r)^n - 1} \quad (\text{V-4})$$

4) C_p représente la valeur à la fin de l'année p des biens pris initialement en nantissement. Il convient de pondérer cet élément par d , probabilité d'une défaillance du débiteur et donc d'un transfert de C_p . *A contrario*, H_p doit être pondéré par $(1-d)$.

Concrètement, F_p représente les dettes du prêteur. H_p , C_p et $p(h-f)$ représentent les avoirs et les créances. Avec ces données, la situation nette du créancier, à la fin de l'année p , peut être ainsi exprimée :

$$\pi = p(h-f) + (1-d)(H_p - F_p) + d(C_p - F_p) \quad (\text{V-5})$$

avec $p < n$.

L'hyperinflation et la dollarisation, dans un contexte d'intense spéculation, entraînent une forte valorisation des biens réels (souvent fonciers ou immobiliers) constitutifs du nantissement C . Si l'on suppose que le taux d'intérêt (i) appliqué aux emprunteurs locaux représente une approximation satisfaisante de la progression annuelle moyenne de la valeur des biens pris en nantissement, nous pouvons aisément démontrer, puisque $i > r$:

$$C_p = A(1+s)(1+i)^p > F_p = A \cdot \frac{(1+r)^n - (1+r)^p}{(1+r)^n - 1} \quad (\text{V-6})$$

Nous allons à présent examiner les implications de la propension au défaut de paiement sur la situation du prêteur. La dérivée partielle peut être ainsi exprimée :

$$\frac{\partial \pi}{\partial d} = -(H_p - F_p) + (C_p - F_p) = -H_p + C_p \quad (\text{V-7})$$

Une propension plus élevée au défaut de paiement conduit à des profits anticipés plus faibles. Avec un nantissement cependant, l'effet sur les profits devient ambigu et dépend de la relation entre la valeur du nantissement C_p et la valeur du capital H_p restant dû à la fin de l'année p , après les remboursements intervenus depuis le début de l'opération.

Si C_p est plus élevé que H_p , l'expression est alors positive. Cela signifie que le créancier obtiendra un avantage supérieur d'un prêt avec défaut de paiement que d'un prêt normalement remboursé quand $\frac{C_p}{H_p} > 1$.

Dans un contexte de spéculation intense, les retombées spécifiques du défaut de paiement et les implications du nantissement expliquent largement les préférences des créanciers en faveur des emprunteurs vulnérables et non dollarisés.

Nous voudrions maintenant présenter une illustration simple des conséquences de la dépréciation de change ainsi que du statut et des ressources des emprunteurs sur les profits des créanciers. Rappelons que la propension au défaut de paiement dépend des ressources, du coût du capital et du taux de change [$d = u(w, i, e)$]. En remplaçant cette expression dans l'équation 4, nous pouvons écrire :

$$\pi = p(h - f) + [1 - u(w, i, e)](H_p - F_p) + u(w, i, e)(C_p - F_p). \quad (\text{V-8})$$

Une modification du profit anticipé consécutive à un changement dans la situation de l'emprunteur peut-être ainsi exprimée :

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi}{\partial w} &= -u'_w(H_p - F_p) + u'_w(C_p - F_p) \\ &= u'_w(C_p - H_p) \quad \text{avec} \quad u'_w < 0. \end{aligned} \quad (\text{V-9})$$

Si $C_p > H_p$, nous avons alors $\frac{\partial \pi}{\partial w} < 0$, ce qui signifie que π devient une fonction inverse de w . Ainsi, une détérioration de la situation des emprunteurs est de nature à accroître les profits des créanciers. Dans le cadre d'une stratégie de spéculation sur des actifs réels, des emprunteurs potentiels qui présentent des risques importants peuvent néanmoins offrir un attrait spécifique du fait même de leur vulnérabilité face à l'économie dollarisée. Les créanciers sont en effet en mesure de s'approprier aisément les biens réels constitutifs des garanties et des nantissements puisque le coût réel de l'endettement augmente dans une situation de SM qui introduit de nouveaux paramètres de dualité sociale.

Les créanciers peuvent également influencer sur les risques de défaillance à travers la sélection des taux d'intérêt et des échéances. Surtout, l'effet d'une variation du taux de change sur la situation du créancier, à la suite d'une dévaluation ou d'une dépréciation accélérée, peut être illustré en se référant à la dérivée partielle de l'équation :

$$\frac{\partial \pi}{\partial e} = -u'_e H_p + u'_e C_p = u'_e (C_p - H_p), \quad (\text{V-10})$$

avec $u'_e < 0$ et par conséquent $\frac{\partial \pi}{\partial e} < 0$.

Ce résultat suggère que les prêteurs peuvent être conduits à intensifier le processus de SM et à spéculer sur la dépréciation de la devise nationale

dans le but précisément d'acculer les emprunteurs non dollarisés au défaut de paiement, en conformité avec le principe du «*predatory pricing*» (Sheer, 1980; Isaac et Smith, 1985). Dès lors, la conversion massive en dollars d'encaisses en monnaie nationale n'obéit pas seulement aux motivations communément analysées de réserve des valeurs ou de composition des portefeuilles. En fait, la forte instabilité de la demande de monnaie domestique et sa diminution tendancielle s'expliquent par le fait que les transactions les plus importantes et les plus significatives sont transférées d'une manière irréversible vers le système dollarisé à l'initiative des formations sociales dominantes qui orientent et contrôlent le processus. La SM devient alors un puissant facteur de concentration des revenus et des richesses, sur la base notamment de transferts d'actifs fonciers, immobiliers et industriels. Cette réalité se fonde sur le caractère asymétrique des informations, un rationnement des fonds prêtables inhérent à la dollarisation, une perte de transparence des marchés et un accroissement des coûts de transaction au détriment des groupes non dollarisés et aussi d'un secteur public structurellement endetté.

La SM permet une spéculation intense non seulement sur des actifs monétaires ou financiers mais aussi sur des actifs réels, notamment fonciers et immobiliers. Les retombées sur certaines capitales et grandes villes d'Amérique latine ont été particulièrement lourdes (Romero Gonzalez et Perez Esparcia, 1994). De même, Le Caire offre un exemple de concentration croissante de la propriété immobilière induite par la dollarisation (Shafik, 1994). Egalement, au cours du conflit libanais, la destruction du centre de Beyrouth devait entraîner un boom spectaculaire de la construction dans les régions adjacentes de la capitale, financé par les nouvelles fortunes libanaises constituées à l'étranger. Depuis 1990, le retour à la paix civile s'est accompagné d'une ébullition des marchés immobiliers, dans le contexte d'une reconstruction marquée par une dollarisation intense et d'importants transferts de patrimoines (Corm, 1993, 1994).

Par ailleurs, les groupes dollarisés sont généralement les principaux créanciers d'un secteur public structurellement endetté et souvent dans une situation avancée d'insolvabilité. Ils deviennent dès lors les premiers bénéficiaires des programmes de privatisation souvent conçus comme des instruments d'allègement de la dette publique. Les échanges de dettes contre des actifs (*debt equity swaps*) se fondent sur une cession de titres de créances, généralement libellés en dollars, contre des titres de propriétés nationaux. Ces titres peuvent être en particulier des actions d'entreprises privées ou, dans le cadre de programmes de privatisation, d'entreprises du secteur public. Ces échanges interviennent sur la base d'une importante décote des actifs concernés.

Dans les pays latino-américains, les bons du Trésor et les titres de la dette publique sont fréquemment indexés sur le taux de change. Cette pratique a fortement contribué (notamment en Argentine et au Mexique) au transfert des participations de l'Etat dans les entreprises publiques vers des créanciers dollarisés. Egalement, en Russie et dans les anciens pays «socialistes» d'Europe de l'Est, les programmes de privatisation bénéficient largement à des acteurs souvent issus de l'ancienne nomenclatura ou de la mafia et qui disposent d'importants actifs dollarisés (Frydman et Rapaczinsky, 1993).

Dans la mesure où il n'existe généralement pas de marchés de titres organisés d'une manière rationnelle, permettant d'évaluer les firmes sur la base de leurs actifs réels, la situation est éminemment favorable aux créanciers. Cette réalité est d'autant plus flagrante que seuls les groupes dollarisés, nationaux ou étrangers, disposent d'un pouvoir d'achat suffisant, alors que la monnaie nationale se trouve surclassée et déconsidérée. Selon W. Baumol (1993), au-delà de la simple diversification des portefeuilles, un certain degré de dollarisation s'avère indispensable pour permettre le succès des privatisations. Ainsi s'affirme la puissance de nouvelles formations sociales qui disposent d'une force de frappe démesurée par rapport à l'état des marchés financiers et monétaires locaux.

CONCLUSION

La SM et la dollarisation se situent au cœur du phénomène monétaire et des systèmes de paiement. Le remplacement d'une monnaie locale par le dollar ou éventuellement par d'autres devises est une réaction d'agents économiques rationnels confrontés à la perte d'efficacité de la devise nationale en tant qu'instrument de réserve des valeurs et d'intermédiaire des échanges. Les monnaies nationales de nombreux pays ne sont plus utilisées que dans des transactions de faible importance et dans les opérations de la puissance publique (fiscalité et rémunérations des employés des administrations).

La dollarisation est un phénomène qui diffère des hypothèses de base de la plupart des modèles macro-économiques, dans lesquels seule la monnaie nationale est utilisée dans les transactions. La SM entraîne en effet une instabilité chronique de la demande de monnaie, avec un transfert progressif de l'ensemble des transactions vers le système dollarisé. Ce que l'on observe n'apparaît plus exclusivement comme le résultat d'une décision de composition de portefeuille mais plutôt comme un processus plus large de transformation graduelle de l'unité monétaire dans laquelle les transactions sont libellées et soldées. Contrairement à la

loi de Gresham qui s'applique à des devises qui disposent d'une valeur intrinsèque, telles que les monnaies métalliques, dans ce cas c'est la bonne monnaie qui remplace la mauvaise monnaie.

Comme l'exprime avec pertinence J. Charmes (1992), «la reconnaissance du secteur informel (...) conduit vers des territoires socio-politiques où les configurations particulières des groupes sociaux et le pluralisme de la base sociale des Etats et des pouvoirs sont encore largement inexplorés et hypothétiques». Or, la dollarisation est également le résultat d'une extension des activités informelles. Cette réalité apparaît dans les pays où les disponibilités en dollars sont souvent directement fonction d'activités illégales ou délinquantes. Cela est également vrai dans les pays où une part importante des échanges intervient en dehors des circuits officiels, qu'il s'agisse des mouvements de marchandises ou des transferts unilatéraux. En contrepartie, l'économie officielle est souvent en crise avec une forte demande spéculative de monnaies étrangères et un dysfonctionnement des institutions.

En outre, la SM est un puissant facteur de concentration des revenus et des richesses et de ce fait elle renforce les positions des groupes sociaux dollarisés. Le marché des crédits, qu'il soit formel ou informel, se fonde alors sur des informations asymétriques, un rationnement des fonds prêtables et une perte de transparence. Son fonctionnement implique des coûts de transaction élevés au détriment des débiteurs non dollarisés, souvent contraints à des aliénations de patrimoines, un peu comme cette «livre de chair fraîche» que Shylock exige de ses débiteurs dans le *Marchand de Venise*.

Les stratégies des groupes dollarisés se fondent sur l'existence de capitaux importants qui se déplacent au rythme des manœuvres spéculatives. Des stocks considérables d'actifs financiers (masse monétaire aussi bien que masse d'épargne) sont certes en osmose permanente avec les circuits de distribution et de consommation mais s'affirment également en tant qu'entités économiques et sociales. Ces masses de capitaux sont organisées autour de structures de gestion spécifiques (allocation globale d'actifs; analyse de risques; méthodologies financières). Elles dépendent de protagonistes autonomes au comportement aléatoire et hégémonique. Ces masses de capitaux étant placées en actifs monétaires, en créances et en actifs réels, il devient impossible de réduire le circuit économique au simple enchaînement production-échange-répartition-consommation.

En définitive, la SM, à la fois innovation financière et réforme imposée par le marché, introduit de nouvelles normes de calcul et de comportement, augmente et sélectionne les activités, avec une extension des externalités et une diversification des coûts de transaction, contribuant ainsi

à l'émergence de nouvelles formations sociales dominantes, intégrées verticalement à une économie mondiale globalisée.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGENOR P.R., KHAN M., «Foreign Currency Deposits and the Demand for Money in Developing Countries», *IMF Working Paper 92/1*, 1992.
- BAND D., «Währungssubstitution in Entwicklungsländern, Gibtes Parallelen Zwischen Lateinamerika und Osteuropa», *Ifo Schnelldienst*, Oktober 1993.
- BAUMOL W.J., «On the Perils of Privatization», *Eastern Economic Journal*, Vol. 19, n° 4, 1993.
- BECKERMAN P., *The Economics of High Inflation*, Mac Millan, London, 1992.
- BLANES JIMENEZ J., «Black Money, Black Markets : Cocaïne, Informality and the Urban Economy», in A. Portes, M. Castells, L.A. Benton, *The Informal Economy*, The Johns Hopkins University Press, London, 1989.
- BOYER B., KINGSTON G.H., «Currency Substitution under Finance Constraints», *Journal of International Money and Finance*, Vol. 6, September 1987, p. 235-250.
- CALVO G.A., «Currency Substitution and the Real Exchange Rate : the Utility Maximization Approach», *Journal of International Money and Finance*, Vol. 4, June 1985.
- CALVO G.A., VEGH C.A., «Currency Substitution in Developing Countries : An Introduction», *IMF Working Paper*, 40, 1992.
- CARVALHO J., «A Post Keynesian Approach to Inflation, High Inflation and Hyperinflation», in P. Davidson and J. Kregel Eds, *Economic Problems of the 1990s*, Cheltenham, Edward Elgar, 1991.
- CARVALHO J., «Strato-Inflation and High Inflation : The Brazilian Experience», *Cambridge Journal of Economics*, 17, 1993, p. 63-78.
- CHARMES J., *Nouvelles approches du secteur informel : une revue critique des concepts, définitions et recherches*, OCDE, 1990.
- CHARMES J., «Le secteur informel, nouvel enjeu des politiques de développement», *L'Homme et la Société*, n° 105-106, L'Harmattan, 1992, p. 64-77.
- CLEMENTS B., SCHWARTZ G., «Currency Substitution : The Recent Experience of Bolivia», *IMF Working Paper*, n° 65, 1992.
- CORM G., «La reconstruction du centre de Beyrouth : un exemple de fièvre immobilière au Moyen-Orient», *Revue d'économie financière*, numéro hors série, *La crise financière de l'immobilier*, Paris, 1993.
- DONGALA J., «The Informal Sector Trade Among Sub-Saharan African Countries : A Survey and Empirical Investigation», *The Developing Economies*, XXI, 2, June 1993, p. 151-172.
- DORNBUSCH R., «Lessons from Experiences with High Inflation», *The World Bank Economic Review*, Vol. 16, n° 1, January 1992.
- DOW S., EARL P.E., *Money Matters : A Keynesian Approach to Monetary Economics*, Barnes and Noble, Totawa, New Jersey, 1982.

- EDWARDS E., «Dollarization in Latin America» in N. Liviatan Ed., *Proceedings of a Conference on Currency Substitution and Currency Boards*, World Bank Discussion Papers n° 207, 1993.
- EL BADAWI I., «An Error-Correction Approach to Money Demand : The Case of Sudan», *Journal of Development Economics*, Vol. 26, n° 2, June 1987.
- EL-ERIAN M., «Currency Substitution in Egypt and the Yemen Arab Republic : A Comparative Quantitative Analysis», *Staff Papers IMF*, Vol. 35, 1988.
- ELKAHIF M.A., KUBURSI A.A., «Currency Substitution and Exchange Rate Instability : Which Comes First?», *QSEP Report n° 277* (Hamilton Ontario : Mac Master University), 1991.
- FISCHER S., «Seigniorage and Official Dollarization», in N. Liviatan ed., *op. cit.*, 1993.
- FRANKS J., «Macroeconomic Policy and the Informal Sector», in C.A. Rakowski, *The Informal Sector Debate in Latin America*, State University of New York Press, 1994.
- FRYDMAN R., RAPACZYNSKI A., *The Privatization Processus in Central Europe*, The Central Europe University Press, Budapest, 1993.
- GHERSI E., *El otro sendero o la revolución de los informales*, G. Marquez y C. Portela eds, *Economía informal*, Ediciones IESA, Caracas, 1991.
- GIOVANNINI A., TURTELBOOM B., «Currency Substitution», *NBER Working Paper*, n° 4232, Cambridge, Massachusetts : National Bureau of Economic Research, 1992.
- GUIDOTTI P.E., «Currency Substitution and Financial Innovation», *IMF Working Paper*, n° 39, 1989.
- GUIDOTTI P.E., RODRIGUEZ C., «Dollarization in Latin America», *IMF Staff Papers*, Vol. 39, n° 3, September 1992.
- HENG-FU-ZOU, «Dollarization and Inflation in a Two-Country Optimization Model», *Journal of International Money and Finance*, Vol. 12, n° 2, April 1993.
- ISAAC R.M., SMITH V., «In Search of Predatory Pricing», *Journal of Political Economy*, Vol. 93, n° 2, April 1985.
- JAMAL V., «Egypt, Somalia and Sudan : The Gulf Link and Adjustment», in Raffer K. and Salim M. eds, *The Least Developed and the Oil-Rich Arab Countries*, Mac Millan, London, 1992.
- JAMAL V., «Defining Poverty in a Dualistic Subsistence Context : A Comment on Haaland and Keddeman and an Alternative Estimate», *Economic Development and Cultural Change*, June 1990.
- KAHN M., «Growth Oriented Adjustment Programs : A Conceptual Framework», *IMF Working Paper 88/64*, 1988.
- KALECKI M., «The Principle of Increasing Risk», *Economica*, Vol. 4, n° 16, November 1937.
- LIVIATAN N. Editor, «Conference on Currency Substitution and Currency Boards», *World Bank Discussion Papers*, n° 207, 1993.
- MAC DONALD D.C., «Trade Data Discrepancies and the Incentive to Smuggle : An Empirical Analysis», *IMF Staff Papers*, Vol. 32, n° 4, December 1985.

- MAY E., «Exchange Controls and Parallel Markets in Foreign Exchange in Sub-Saharan Africa : Focus on Ghana», *World Bank Staff Working Papers*, n° 711, 1985.
- MELVIN M., «The Dollarization of Latin America as a Market-Enforced Monetary Reform : Evidence and Implications», *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36, n° 3, 1988.
- MELVIN M., LADMAN J., «Coca Dollars and the Dollarization of South America», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 23, n° 4, November 1991.
- MILLS C.A., NALLARI R., *Analytical Approaches to Stabilization and Adjustment Programs*, Economic Development Institute of The World Bank, Paper n° 44, 1992.
- MIZEN P., PENTECOST E., *Currency Substitution and the International Use of Money*, Edward Elgar, 1995.
- NURI ERBAS S., «Banks and Currency Substitution in Turkey», *IMF Working Papers* 94/37, 1994.
- ORTIZ G., «Dollarization in Mexico : Causes and Consequences», in P.A. Armella, R. Dornbusch and M. Obstfeld Eds, *Financial Policies and the World Capital Market : The Problem of Latin American Countries*, NBER, The University of Chicago Press, 1983.
- POLAK J.J., «Monetary Analysis of Income Formation and Payments Problems», *IMF Staff Papers* 4 (4), 1957.
- PORTES A., CASTELLS M., BENTON L., *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The Johns Hopkins University, Baltimore, 1989.
- RAKOWSKI C.A., «Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate : A Focus on Latin America», 1984/1992, *World Development*, Vol. 22, n° 4, 1994.
- ROMERO GONZALEZ J., PEREZ ESPARCIA J., *Pobreza y desigualdad*, Editorial Siuntesis, Madrid, 1993.
- SACHS J.D., «Russia's Struggle with Stabilization : Conceptual Issues and Evidence», *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics; Supplement to the World Bank Economic Review*, 1995.
- SAH R.K., STIGLITZ J.E., «The Architecture and Economic Systems : Hierarchies and Polyarchies», *American Economic Review*, Vol. 76, n° 4, September 1986.
- SAHAY R., VEGH C.A., «Dollarization in Transition Economies : Evidence and Policy Implications», in P. Mizen and E. Pentecost, *op. cit.*, 1995.
- SALAMA P., *La dollarisation*, La Découverte, 1989.
- SALAMA P., VALLIER J., Les chemins escarpés de la hausse des prix en Amérique latine, *Revue Tiers-Monde*, tome XXXIII, n° 129, janvier-mars 1992.
- SAVASTANO A., «The Pattern of Currency Substitution in Latin America : An Overview», *Analisis Economico*, Vol. 7, June 1992.
- SHAFIQ A., *Attanamya almadanya fil machreq*, Dar El Machreq, Beyrouth (en arabe), 1994.
- TANZI V., *Fiscal Policies in Economies in Transition*, International Monetary Fund, Washington D.C., 1992.

- TAYLOR L., «IMF Conditionality : Incomplete Theory, Policy Malpractice» in R.I. Myers, *The Political Morality of the International Monetary Fund*, Transaction Books, New Jersey, 1987.
- TAYLOR L., *Stabilization and Adjustment Policies and Programmes*, World Institute for Development Economics Research, Helsinki, 1989.
- TEJERO MAS V., «Cuba : una economía invertebrada», *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*, vol. 12, n° 35, 1994.
- THORBECKE E., «Institutions, X-Efficiency, Transactions Costs and Socioeconomic Development», Conference on Efficiency, Internal Organization and Comparative Management, Bellagio, Italy, 1988.
- VEGH C.A., «The Optimal Inflation Tax in the Presence of Currency Substitution», *Journal of Monetary Economics*, Vol. 24, July 1989.
- YOTOPOULOS P.A., FLORO S.L., «Income Distribution, Transaction Costs and Market Fragmentation in Informal Credit Markets», *Cambridge Journal of Economics*, 16, 1992.

Stagflation et expansion de la sphère non marchande au Pérou (1987-1990)

Jean-Marc Gastellu

Economiste – Laboratoire d'études agraires
ORSTOM, Montpellier

*A mis patas : Manuel, José, Juan, Lalo,
Carlos, a todos los cambistas callejeros que
me enseñaron su trabajo.*

Le Pérou a connu une stagflation prolongée de 1987 à 1990. Pendant cette période, les fonctions de la monnaie nationale ont disparu, et celles de la monnaie parallèle commençaient à être rognées. Ces modifications s'expliquent quand on se penche sur l'organisation sociale des changeurs de la rue. La logique d'une sphère d'échange non marchand a envahi le marché monétaire. Le plan de stabilisation d'août 1990 a mis fin à ce début d'inversion du système économique.

Peru experienced prolonged stagflation from 1987 to 1990. The functions of the domestic currency disappeared and those of the parallel currency were eroded. Examination of the social organisation of street moneychangers reveals the causes of these changes. The logic of a non-trade sphere of exchange invaded the money market. The August 1990 stabilization plan put an end to this inversion of the economic system.

De 1987 à 1990, les places et artères du quartier de Miraflores, à Lima, ont été peu à peu occupées par des changeurs de la rue, chaque jour plus nombreux. La distinction entre le cœur historique de la capitale, secteur privilégié pour le développement des activités informelles, et les banlieues résidentielles tendait à s'estomper.

Pendant cette période, le Pérou a connu une stagflation prolongée au cours de laquelle la monnaie nationale voyait disparaître ses fonctions.

Certains signes donnaient à penser que la monnaie parallèle commençait, elle aussi, à en perdre quelques-unes. En un mot, le dollar se transformait, sous nos yeux, en une monnaie primitive. Pour comprendre ce processus, il a paru novateur de s'intéresser non pas aux mouvements des masses monétaires, mais à l'organisation sociale d'une catégorie nouvelle, qui se répandait dans toutes les villes du Pérou : les changeurs de la rue.

L'étude a reposé sur un double choix méthodologique. D'une part, il a été appliqué en ville une démarche élaborée pour le milieu rural et centrée sur le «groupe domestique». Cette unité doit être considérée comme un ensemble d'individus associés non seulement pour la consommation et la dépense, mais encore pour la création et l'accumulation de richesses. D'autre part, il n'était pas question d'entreprendre une enquête selon des procédures classiques qui auraient donné des résultats peu fiables. Il a néanmoins été possible d'observer des pratiques de change et de repérer les atteintes portées aux monnaies autant qu'à la perspicacité des clients. L'analyse a ensuite été affinée par des discussions avec quelques changeurs. Cette approche contribuera peut-être à souligner ce qui fait la spécificité de l'hyperinflation en Amérique du Sud par rapport aux expériences occidentales d'après-guerre.

Après avoir présenté la crise économique qui atteignait le Pérou ces années-là, l'attention se portera sur l'organisation sociale des réseaux de changeurs de la rue. Les atteintes aux fonctions des monnaies sont dues à une logique économique qui résulte de l'expansion de la sphère non marchande dans le domaine monétaire.

STAGFLATION ET MARCHÉ MONÉTAIRE

Les caractéristiques du marché monétaire doivent être replacées dans le contexte de stagflation prolongée qui frappait le pays.

Une stagflation prolongée

La stagflation de 1987 à 1990 a combiné une hyperinflation ouverte et une récession des activités économiques.

Après une inflation galopante de 1983 à 1985, les années 1986 et 1987 offrirent un épisode de répit, dû à une politique hétérodoxe de relance par l'emploi, à l'initiative du président A. García. Mais, dès la fin de 1987, une hyperinflation ouverte éclatait (tableau 1).

Pour la décennie, le taux d'inflation était de 10 460 000% (Salama et Valier, 1990).

De 1987 à 1990, la dévaluation quotidienne de la monnaie nationale était manifeste, comme le montrent les émissions de coupures par la Banque centrale de réserve (tableau 2).

TABLEAU 1

| Années | Taux d'inflation |
|--------|------------------|
| 1987 | 85,85% |
| 1988 | 666,88% |
| 1989 | 3 398,60% |
| 1990 | 7 481,70% |

Source : Gómez Galarza, 1994.

TABLEAU 2

| Années d'émission | Titres des coupures |
|-------------------|--|
| 1985 | 50 intis |
| 1986 | 100 intis |
| 1987 | 500 intis |
| 1988 | 1 000 intis 5 000 intis 10 000 intis |
| 1989 | 100 000 intis |
| 1990 | 1 000 000 intis 5 000 000 intis |

Source : collection privée.

NB : tous les titres ne sont pas représentés pour chaque émission.

La récession économique se lisait dans une décroissance du produit intérieur brut pendant trois années (tableau 3).

Cette décroissance s'est répercutée sur l'emploi, ce dont rendent mal compte les statistiques officielles. Mais les témoignages de la vie quotidienne attestaient un fort taux de chômage. La pression fiscale était tombée à 6,1% du produit intérieur brut en 1989 (CIDEP, 1989) et des distorsions de plus en plus grandes s'observaient dans le système des prix. A cette conjoncture économique s'ajoutait une crise sociale et politique (Dollfus, 1988).

TABLEAU 3

| Années | Taux de croissance du PIB |
|--------|---------------------------|
| 1987 | 8,46% |
| 1988 | - 8,35% |
| 1989 | - 11,66% |
| 1990 | - 5,07% |

Source : Gómez Galarza, *idem*.

L'hyperinflation a été arrêtée grâce au plan de stabilisation du président A. Fujimori, en août 1990¹. Il se traduisait par une réduction drastique de la demande, avec une hausse brutale des prix à la consommation, et par une restructuration du système des prix. Des mesures sociales d'accompagnement n'ont pu être mises en application par défaut de ressources fiscales. Et la récession économique se maintenait, même s'aggravait.

Un marché monétaire éclaté

Pendant cette période, le marché monétaire était éclaté. Le pays connaissait une double monnaie : la monnaie nationale (*inti*) et le dollar (Salama, 1989). Et l'on distinguait le marché officiel d'un marché parallèle, institution financière symbolisée par la rue Ocoña, au cœur de Lima. Une politique de taux de change multiples partageait le marché officiel en neuf secteurs d'activité, ce qui aggravait les distorsions au sein du système des prix. L'offre de monnaie provenait de plusieurs sources : les banques, les maisons de change, les changeurs de la rue. Une constante de ce marché monétaire depuis quarante ans a été la surévaluation de la devise nationale par rapport au dollar américain (Gómez Galarza, *ibidem*). Ce thème était encore l'objet de débats lors de l'élection présidentielle de 1990.

Perçu du côté de l'homme de la rue, ce marché éclaté présentait quelques singularités. D'abord, le taux de change du marché parallèle était toujours plus favorable au consommateur que celui du marché officiel, que ce soit à l'achat ou à la vente. Ensuite, le prix des biens de la vie courante changeait d'un jour à l'autre en monnaie nationale alors qu'il demeurait à une valeur constante quand il était traduit en dollars². Les

¹ Ce plan a reçu de la presse péruvienne le nom de «Fujichoc», car il était à l'opposé des promesses électorales du nouveau président.

² Je joins des observations déjà faites par Salama et Valier, 1990.

biens de luxe étaient réglés uniquement en dollars et les chèques en monnaie nationale n'étaient plus en circulation. Enfin, le cours du dollar sur le marché parallèle n'était pas lié à la conjoncture internationale. Par exemple, la fin de la guerre du Golfe ne l'a en rien fait varier. Il dépendait de mouvements purement internes au Pérou, que connaissaient parfaitement les changeurs de la rue. En premier lieu, ce cours était affecté par les variations de la demande des agents, en hausse à la fin de chaque semaine ou de chaque mois ainsi qu'à l'approche de réjouissances comme Noël ou la fête nationale. En second lieu, il faut noter l'impact de la Banque centrale de réserve, soit par une politique d'émission abondante de monnaie nationale jusqu'en 1990, soit, au contraire, par des rachats massifs de dollars sur ce marché après le «Fujichoc» pour rembourser la dette extérieure. En dernier lieu, le marché parallèle était aussi alimenté par l'offre de dollars du narcotrafic, dans un but de blanchiment. Cette offre passait par des prêteurs qui servaient d'intermédiaires auprès des changeurs de la rue.

Les agents s'approvisionnaient en dollars sur le marché parallèle à chaque rentrée monétaire, en fin de semaine ou de mois, et les revendaient en petites coupures au jour le jour selon les besoins. L'hyperinflation les rendait gagnants en valeur nominale. Ces caractéristiques étaient surtout le signe d'un fort enclavement économique du Pérou, abandonné par la communauté internationale après la décision du président A. García, en 1985, de ne rembourser la dette extérieure qu'à proportion de la valeur des exportations.

Le plan de stabilisation d'août 1990 a clarifié le marché monétaire. Désormais, il n'y a plus qu'un seul taux de change, avec une parité pour les marchés officiel et parallèle. Les changeurs de la rue ont été immatriculés et sont identifiés par une plaque plastifiée qu'ils portent en permanence, ce qui est sans doute un premier pas vers un ancien projet : faire contribuer les secteurs informels à l'impôt national (Soto, 1986).

LES CHANGEURS DE LA RUE

Les pratiques des changeurs de la rue révèlent des atteintes aux fonctions des monnaies. Ces comportements ne doivent pas être considérés comme occasionnels ou erratiques. Ils prennent tout leur sens quand on se penche sur l'organisation sociale des réseaux de changeurs.

Les pratiques des changeurs de la rue

Dans la vie quotidienne, l'accélération de l'inflation se traduisait par de multiples signes comme la disparition des pièces de monnaie

ou l'impossibilité de frapper la totalité des sommes sur les caisses enregistreuses des magasins. Quelques changeurs se livraient à diverses manipulations sur cette monnaie dévaluée, ce qui n'était qu'un révélateur des atteintes portées à la devise nationale³.

Mais, et c'est le plus surprenant, la monnaie-refuge commençait, elle aussi, à être grignotée. De faux dollars, qui ne sont pas un apanage du Pérou, étaient en circulation et, par quelques tours de passe-passe, prenaient la place des vraies coupures, sous le nez des clients. La valeur des billets authentiques commençait, elle aussi, à être érodée⁴. Les changeurs de la rue refusaient l'opération de change, ou appliquaient d'autorité un abattement, quand un billet libellé en dollars présentait de légères taches ou était à peine écorné. Le prétexte était que ce billet ne pouvait être revendu à un autre client. Dans le même temps, les banques étaient dans l'obligation d'accepter de tels billets. On constate alors l'existence de deux sphères monétaires : les établissements financiers, d'un côté, les changeurs de la rue, de l'autre. Pour ces derniers, le dollar n'avait plus de pouvoir libérateur universel. Il avait, en partie, perdu sa valeur fiduciaire; il était évalué sur des qualités apparentes, comme tout objet à l'échange. C'est en ce sens qu'il apparaissait comme une monnaie primitive. Les fonctions d'une monnaie-refuge étaient rognées dans une situation d'hyperinflation ouverte, avec la disparition du rôle d'instrument de réserve de la valeur.

L'organisation sociale des changeurs de la rue explique cette mutation.

L'organisation des changeurs de la rue

L'organisation des changeurs de la rue est multiforme. Deux traits majeurs la caractérisent : cette activité s'exerce au sein de réseaux et, parmi ces réseaux, certains sont très proches des groupes domestiques.

Une organisation en réseaux

L'activité de changeur de la rue se pratique en groupe à cause des risques présentés par le métier. Dans ce sens, on note un faible pourcentage de femmes, quoique leur présence ait légèrement augmenté de 1987 à

³ Ces pratiques sont multiples et connues : billets pliés en deux dans une liasse, etc. L'exemple le plus stupéfiant, qui fait preuve de qualités artistiques, est constitué par deux coupures de 5 millions et 1 million d'intis, séparées par la tranche et recollées de façon à produire deux billets qui abuseront le client!

⁴ Les changeurs de la rue distinguent les vrais dollars des faux à la vue et au doigté : teinte du billet, grain du papier, relief de certains chiffres, trous minuscules sur l'un des côtés. Le diagnostic est sans discussion. Les banques utilisent d'autres procédés d'authentification.

1990. De toute façon, une jeune femme ne se lance jamais seule dans l'entreprise, mais en compagnie d'un proche parent, en général l'un de ses frères.

Les changeurs de la rue travaillent en équipes composées de plusieurs individus et forment un réseau créé sur différentes affinités : parenté, amitié, voisinage. Les changeurs qui s'emploient dans cette activité à titre principal se différencient d'autres, des élèves ou des étudiants, par exemple, qui se livrent à cette occupation à temps partiel. Cette première distinction renvoie, sans doute, à une coupure selon les quartiers d'origine. Les premiers sont issus des banlieues défavorisées de Lima, alors que les seconds s'apparentent davantage aux classes moyennes.

Une équipe se met en place soit en occupant un lieu stratégique où n'est pas encore installé un autre groupe de changeurs, soit en demandant à un groupe déjà en place l'autorisation de se localiser à proximité. Le capital minimal pour se lancer dans cette activité est évalué à 500 dollars. Cette somme peut être empruntée à un individu dont c'est la profession ou à un proche parent.

Les modalités d'emprunt et de remboursement ne sont pas les mêmes dans chacun de ces cas. A un prêteur professionnel, il faudra fournir une garantie ⁵ et un accord sera passé pour le remboursement des intérêts et du capital selon des délais convenus à l'avance. Dans un groupe domestique, l'emprunteur bénéficiera d'une plus grande souplesse et procédera à des remboursements en proportion de ses gains. Une seconde distinction partage donc les changeurs de la rue selon l'origine du capital.

Le gain journalier est estimé entre 10 et 15 dollars, mais il est soumis à de fortes variations selon les périodes, selon que le travail est effectué de jour ou de nuit, selon la prolifération des concurrents, car le nombre de changeurs n'a cessé d'augmenter pendant ces trois années. Le gain mensuel peut être évalué à un minimum de 200 dollars ⁶.

Si le bénéfice est appréciable, les risques sont nombreux. Des automobilistes peuvent s'enfuir avec un paquet de billets au cours d'une opération de change. Des escroqueries sont célèbres, montées par des prêteurs qui ont abusé de changeurs, qui leur confiaient leurs gains. Les vols sont fréquents dans les transports en commun, en particulier pour le membre d'un réseau qui retourne plusieurs fois par jour à la rue Ocoña pour se réapprovisionner en devises. Des attaques à main armée se produisent

⁵ Les intérêts varient de 5% à 10% selon la durée du prêt. Les appareils électriques à usage domestique (bateurs électriques, appareils de radio, etc.) sont très prisés comme garantie d'un emprunt.

⁶ Un professeur d'université d'Etat gagnait 150 dollars par mois à la même époque. Le gain minimal des changeurs est corroboré par le fait que la mise dans les tontines est de 50 dollars par semaine.

le soir, lors des retours au domicile, sans que les forces de l'ordre, au courant des faits et gestes de tout ce petit monde, ne soient innocentes de tout soupçon. La solidarité au sein d'un réseau est une nécessité.

Concurrence et coopération

Cette solidarité s'édifie grâce à une aide et un appui mutuels, grâce à des relations de réciprocité entre partenaires de statut équivalent (Alberti et Mayer, 1974). Elle varie selon la composition du réseau. Elle sera plus forte entre changeurs issus d'un même groupe domestique qu'entre simples voisins, ce qui conduit à une troisième distinction parmi les types de réseaux.

Cependant, les membres d'un même réseau font démonstration d'une concurrence apparente auprès des passants pour les inciter à une opération de change. En fait, quand on discute avec divers changeurs d'un réseau, on s'aperçoit d'une stabilité des cours, qui se calquent sur le prix du jour, déterminé par la rue Ocoña. Le marchandage existe, mais il est contenu dans des limites étroites, et l'obtention, pour le client, d'un meilleur cours est due plus à des relations anciennes et confiantes qu'à sa capacité de négociation. Dans cette compétition apparente, on joue beaucoup sur les attitudes corporelles pour susciter l'attention. L'un sera remarqué pour sa mise sérieuse et son air réservé, l'autre pour son caractère enjôleur, le dernier pour des qualités sportives qu'il fait valoir en courant après les voitures... Tout est mis en œuvre pour créer et conserver une clientèle, elle-même prise dans des relations de plus en plus personnalisées.

Cette compétition n'est qu'apparente. En fait, les réseaux de changeurs s'ancrent dans une coopération qui trouve ses origines dans le peuplement andin et récent d'une grande partie de Lima. Quelques institutions en témoignent. Ainsi, des tontines de changeurs s'organisent entre individus qui ont confiance entre eux, car la mise hebdomadaire est élevée⁷. Cette forme d'entraide est commune aux milieux urbain et rural. A l'inverse, les parties de football ou de *fulbito*⁸ entre changeurs laissent transparaître un esprit de compétition. Des défis sont lancés sur la base territoriale des quartiers de résidence, et ils font l'objet de paris⁹. Derrière cette

⁷ Deux modalités sont possibles dans les tontines de changeurs : ou bien chacun attend son tour, déterminé par un tirage au sort, pour empocher la mise, ou bien l'un des membres de la tontine a un besoin urgent d'argent (remboursement du capital, par exemple). Il peut augmenter sa mise à 70 dollars et passer en priorité. Les suivants bénéficieront d'une mise commune qui aura été accrue.

⁸ Le *fulbito* est une partie de football qui se déroule sur un terrain de proportions réduites, avec deux équipes de cinq joueurs chacune.

⁹ Il paraît surprenant d'évoquer le football à propos de marché monétaire. Ce serait ignorer l'importance de ce sport dans la vie quotidienne au Pérou. On trouve des joueurs

émulation perce, cependant, un intérêt commun qui s'échafaude autour de l'éventualité d'un gain pour l'un ou l'autre camp. Ces institutions sont l'indice d'une coopération autant au sein des équipes de changeurs qu'entre ces réseaux.

L'organisation des changeurs de la rue est extrêmement diverse et l'on voit se dessiner plusieurs types selon la durée de l'occupation, l'origine du capital, les relations entre membres d'un réseau, les rapports établis avec la clientèle. L'un d'eux a proliféré pendant la période de stagflation : le réseau composé de membres originaires d'un même groupe domestique et liés à un prêteur qui appartient à ce groupe. Dans ce cas, plus que dans d'autres, une frange du marché monétaire échappe à la sphère de l'échange marchand et à ses règles. En retour, on comprend qu'une monnaie comme le dollar en vienne à être traitée comme un objet, après avoir perdu une partie de ses fonctions.

L'EXPANSION DE LA SPHÈRE NON MARCHANDE

Intuitive au départ, l'hypothèse de la conversion du dollar en une monnaie primitive s'est révélée riche d'enseignements. Bien entendu, il n'est pas question d'assimiler le dollar à une paléomonnaie (Servet, 1990). Et il convient de préciser ce qu'il faut entendre par monnaie primitive. D'abord, la monnaie n'est pas toujours associée à l'échange marchand. Elle est présente dans des formes de paiement qui se déroulent en dehors d'une confrontation entre une offre et une demande. Ensuite, la monnaie primitive ne représente pas une étape antérieure à la monnaie moderne, mais une forme spécifique de moyen de paiement adaptée à certaines sociétés. En fait, la monnaie joue le même rôle dans les sociétés primitives et les économies modernes. C'est une institution sociale qui incite à pousser la production au-delà des besoins immédiats. La distinction ressort alors du contexte global. La monnaie primitive s'insère dans une économie où le but de la richesse n'est pas l'accumulation, mais la redistribution, alors que la monnaie moderne permet la création d'un capital productif (Einzig, 1949)¹⁰. En somme, la société primitive se manifeste davantage dans une orientation générale des valeurs économiques que

professionnels à tous les échelons, y compris dans les simples quartiers. Ils peuvent être embauchés occasionnellement par des équipes de changeurs. L'organisation des clubs de football présente quelques connotations andines. Ainsi, une équipe choisit un « parrain » qui lui offre maillots, shorts, chaussures de football et ballon. En retour, ce parrain reçoit le dévouement à vie des membres de l'équipe. Sur le rôle du football comme « rituel sans exégèse » dans les sociétés occidentales : Bromberger, Hayot et Mariottini, 1987.

¹⁰ L'ouvrage de P. Einzig m'a été signalé par des étudiants du DESS « Analyse et stratégies du développement » de l'université Paris X-Nanterre. Qu'ils soient remerciés.

dans une organisation matérielle. Le même auteur nous ouvre, d'ailleurs, la voie quand il signale que, dans certaines circonstances, la monnaie primitive peut s'accroître aux dépens de la monnaie moderne. Mais, le Pérou de la fin du siècle est une économie de profit, non une société primitive.

Les sociétés primitives sont devenues rares, de nos jours; elles ont été remplacées par des économies paysannes. Or, dans la communauté andine, les producteurs s'inscrivent à la fois, et cette double implication est capitale, dans deux sphères d'échange : une sphère marchande et une sphère non marchande (Gölte et Cadena, 1983). Ce postulat a paru suffisamment éclairant pour être transposé au milieu urbain. Alors que, dans la sphère marchande, l'échange est anonyme et instantané, dans la sphère non marchande il s'inscrit dans un cycle d'obligations réciproques qui peut porter sur toute la vie d'un individu. Parmi les multiples réseaux de changeurs, certains sont plus impliqués dans la sphère non marchande que marchande, en particulier tous ceux qui se fondent dans des groupes domestiques. Les autres types de réseaux n'y échappent pas pour autant. Ils sont pris dans cette sphère à des degrés variables, selon les relations qui s'établissent entre les changeurs autant qu'entre ceux-ci et les prêteurs. Cette interprétation est confirmée par l'existence d'un marchandage, limité mais possible. Le marchandage est l'antonyme du prix du marché.

Pendant la stagflation prolongée qui a frappé le Pérou entre 1987 et 1990, la sphère non marchande a envahi des activités économiques qui, jusque-là, relevaient de la sphère marchande. Cette expansion n'est pas quantifiable. Elle est induite d'observations et de discussions, mais elle est confirmée dans d'autres domaines. A la même époque, les groupes domestiques faisaient preuve de plusieurs initiatives de même nature pour faire face à la crise (Gastellu, 1994).

Avec la multiplication des changeurs de la rue, la sphère non marchande a touché le marché monétaire. Il y a alors eu intrusion d'une logique économique qui n'est pas celle de la concurrence et de l'anonymat, mais des relations interpersonnelles et réciproques. Avec cette logique économique, et des références implicites à l'entraide et au troc, les billets de banque ont été de plus en plus évalués sur leurs qualités apparentes et non plus sur leur valeur fiduciaire. Ainsi s'expliquent des comportements d'atteinte aux fonctions d'une monnaie universelle. Cette transformation est à situer dans le fort enclavement que connaissait le pays à ce moment.

Elle n'a jamais été poussée à son extrémité pour plusieurs raisons. D'abord, par définition, les sphères marchande et non marchande ne sont pas exclusives, mais coexistent. Chaque acteur se trouve placé à l'intersection de ces deux sphères. Ensuite, la sphère non marchande n'a pu recouvrir tout le marché monétaire. Le marché officiel était toujours en vigueur, avec ses neuf taux de change. Enfin, le «Fujichoc» d'août 1990

a arrêté le processus. L'hyperinflation a été enrayée, le marché monétaire clarifié. Les changeurs de la rue n'ont pourtant pas disparu, ce qui s'explique par le maintien de la récession.

La conjonction de l'hypothèse d'une monnaie primitive avec le postulat de la coexistence de deux sphères d'échange conduit à une interprétation novatrice. L'extension de la sphère non marchande au détriment de la sphère marchande dans une conjoncture de stagflation prolongée ne traduirait-elle pas le début d'une modification du contexte économique? Les atteintes aux fonctions des monnaies, en particulier du dollar, deviendraient l'indicateur d'une inversion générale du système économique, à laquelle le Fujichoc a mis fin. L'ensemble des valeurs économiques basculait du monde moderne vers un système de référence d'origine paysanne (Gastellu et Baca, 1994), ce que corrobore la multiplication des connotations andines dans les petites activités menées en milieu urbain. L'expérience du Pérou, pathétique, montre en quoi des économies modernes sont peu dissociées de leur socle primitif, ou, plutôt, paysan.

Cette interprétation laisse des questions en suspens. L'expansion de la sphère non marchande dans le domaine monétaire est-elle due à l'hyperinflation ou à la récession? Le fait que les changeurs de la rue n'aient pas disparu avec l'arrêt de l'inflation montre que si l'hyperinflation a été une incitation à la spéculation monétaire, la récession contribue au maintien de l'activité, par défaut d'autres ressources. Par ailleurs, cette expansion est corrélée à un prodigieux accroissement des secteurs informels qu'on attribue à un processus d'urbanisation qui s'est amplifié à partir de 1960. Le développement de la sphère non marchande est-il alors le produit de la seule stagflation ou doit-on l'attribuer à la multiplication des activités informelles? En fait, un tissage de plus en plus étroit des relations entre le milieu rural et la ville a conduit à la généralisation d'un mode d'organisation fondé sur le groupe domestique. Et ce groupe domestique a émergé comme noyau des activités économiques dans une période critique, quand le reste de l'appareil économique n'assumait plus ce rôle.

CONCLUSION

Le thème de la monnaie primitive a été un fil conducteur. Il nous a mené à une hypothèse, induite d'observations faites dans la vie quotidienne : l'expansion de la sphère non marchande dans une période de stagflation. Cette sphère a touché le domaine monétaire, ce qui explique des comportements inhabituels et jette une lueur nouvelle sur le déroulement des

hyperinflation. Cette expansion de la sphère non marchande est-elle particulière au Pérou ou la retrouve-t-on dans d'autres situations? Il serait instructif d'établir des comparaisons avec d'autres pays du même continent (Jetin, 1987), voire avec d'autres parties du monde, qui ont connu des expériences similaires.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALBERTI G., MAYER E., *Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos*, Instituto de Estudios Peruanos, 1974.
- BROMBERGER C., HAYOT A., MARIOTTINI J.-M., «Allez, l'O.M.! Forza Juve! La passion pour le football à Marseille et à Turin», *Terrain*, 8, 1987, p. 8-41.
- CIDEP, *Informe económico agrario*, n° 1, Lima, UNALM, mimeo, 1989, 30 p.
- DOLLFUS O., «Le Pérou devient-il un chaos borné?», *Problèmes d'Amérique latine*, 4874, 1988, p. 109-122.
- EINZIG P., *Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects*, Eyre et Spottiswoode, 1949.
- GASTELLU J.-M., «Una respuesta al Fujishock : las invitaciones con pago, en Lima», *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, 23 (2), 1994, p. 297-315.
- GASTELLU J.-M., BACA TUPAYACHI E., «Le marché dans les économies paysannes», *Cahiers des sciences humaines*, 30 (1-2), 1994, p. 157-178.
- GOLTE J., CADENA M. (de la), «La codeterminación de la organización social andina», *Allpanchis*, 22, 1983, p. 7-35.
- GOMEZ GALARZA V., *Marché international, politiques macro-économiques et politiques agricoles au Pérou : 1950-1990*, Université Montpellier I, thèse, 272 p., annexes, mimeo, 1994.
- JETIN B., «La "culture inflationniste" : une présentation du débat sur l'inflation inertielle en Amérique latine», *Tiers-Monde*, XXVIII, 109, 1987, p. 139-156.
- SALAMA P., *La dollarisation*, La Découverte, 1989.
- SALAMA P., VALIER J., *L'économie gangrenée*, La Découverte, 1990.
- SERVET J.-M., *Genèse des formes et pratiques monétaires*, Université Lyon 2, thèse, 1981, 495 p.
- SOTO H. (de), *El Otro Sendero*, Lima, Instituto Libertad y Democracia, 1986.

La fixation du taux de change sur le marché parallèle de la monnaie entre le Niger et le Nigeria

Pascal Labazée

Socio-économiste,
ORSTOM, Niamey (Niger)

Sur les places du change parallèle franc CFA-naira, au Niger et au Nigeria, la formation du taux de change est liée à la recherche par les opérateurs nigériens de devises convertibles. Cette recherche dépend du solde des opérations à caractère strictement commercial. Les places enregistrent des variations selon la position qu'elles occupent et en fonction de la plus ou moins grande importance et permanence des affaires qui s'y traitent. L'organisation hautement hiérarchisée des «monnayeurs» (masu tchenji) et leurs transferts de fonds réguliers permettent de réguler les cours d'une ville à l'autre.

On financial centers of informal exchange between FCFA and naira, in Niger and Nigeria, the making of the rate of exchange is linked to the fact that the Nigerian operators look for convertible currencies. This quest depends on the balance of the strictly commercial operations. The financial centers react according to their own positions and the volume and the steadiness of business. The organisation of currency traders or "monnayeurs" (masu tchenji) and their regular monetary transfers entitle them to regulate rates between towns.

Les monnayeurs professionnels ou *masu tchenji* ont créé un marché parallèle des devises très actif entre le Niger et le Nigeria. A partir d'observations directes effectuées entre octobre 1993 et mars 1994 et d'une analyse des statistiques officielles, il est possible de proposer des éléments d'explication de la formation des taux de change naira-franc

CFA, ainsi que de la tendance à leur égalisation sur l'ensemble des marchés ¹.

LES PLACES DE CHANGE ET LES OPÉRATIONS TRAITÉES

Kano, Sokoto et Maïduguri, grands pôles urbains du nord-Nigeria, constituent les piliers des circuits du négoce et de la finance transfrontalière. Elles sont à la fois des villes industrielles, et des cités marchandes où se concentrent les grossistes en céréales, matériaux de construction, textiles, biens de consommation divers et intrants agricoles. Nombre de ces derniers, spécialisés dans une activité – chaque catégorie de produits est au plus contrôlée par une petite dizaine d'opérateurs – sont d'origine nigérienne et possèdent des entrepôts spécialement destinés à l'approvisionnement du Niger. Ils ont des correspondants sur les grands marchés frontaliers nigériens qui entretiennent eux-mêmes des rapports étroits avec les marchands basés dans les villes frontalières du Niger, notamment Konni, Maradi et Zinder.

Celles-ci, fortement peuplées, absorbent d'emblée une partie des biens de fraude. Mais elles ont surtout pour fonction de les réexpédier vers Niamey. Les tentatives faites par les autorités en vue d'insérer le règlement des flux commerciaux entre le Niger et le Nigeria dans le circuit bancaire – ouverture de comptes au ministère des finances, chambre de compensation – ayant toutes échoué, ces villes traitent elles-mêmes la quasi-totalité du change. Bien qu'illégal, le marché du change parallèle est toléré au Niger : les cambistes acquittent une patente et sont recensés dans les rôles des contributions comme agents de change. A Maradi, ces derniers sont organisés en syndicat qui règle les usages de la corporation et les liens avec la municipalité et la chambre de commerce. A Konni, les principaux professionnels du change occupent des fonctions officielles dans la vie politique. A Malanville – qui constitue une enclave marchande nigérienne au nord du Bénin – les monnayeurs sont des responsables politiques et sociaux de la communauté nigérienne.

Il convient de distinguer trois grands types d'opérations de change réalisées dans ces villes par les *masu tchenji*. En premier lieu, une partie non négligeable des flux transfrontaliers porte sur des biens alimentaires ². Ils sont échangés, en dépit de l'obstacle frontalier, par des villages voisins ou relient les grandes villes nigérianes à celles du Niger. Les

¹ D'autres aspects du thème de l'article sont traités dans Grégoire E., Labazée P. (1994) et Labazée P. (1995).

² Bétail, niébé, souchet, oignons pour les exportations nigériennes; mil, sorgho, maïs pour les exportations nigérianes.

marchands qui les contrôlent amorcent ou dénouent chaque opération par une conversion, dans la monnaie du pays exportateur, effectuée auprès des monnayeurs. Pour les opérateurs nigériens, la recherche de francs CFA, monnaie d'accès aux devises convertibles – dollar, livre sterling ou franc français –, est rarement le motif de la transaction. Ceux-ci réalisent en effet leur marge commerciale en nairas ou achètent au Niger des biens de contrepartie avec leur recette. Il en va de même des flux d'hydrocarbures, de matériaux de construction, de biens industriels nigériens³ dont l'exportation au Niger ne dépend que de la perspective d'un bénéfice marchand.

En deuxième lieu, les grossistes nigériens de Kano et de Sokoto se fournissent au Niger en produits prohibés à l'importation⁴ venant du marché mondial. Ces opérations sont précédées d'un achat de francs CFA contre des nairas, réalisé sur les marchés des villes frontalières du Niger où le cours parallèle est plus favorable qu'au nord du Nigeria. Enfin, une troisième catégorie de transactions monétaires concerne les transferts directs de capitaux d'une place à l'autre. Aucun mouvement commercial ne paraît les sous-tendre. Tel est le cas lorsqu'un cambiste de Kano expédie des nairas à un correspondant nigérien, afin de récupérer des CFA qui sont ensuite convertis en différentes devises dans les bureaux de change nigériens. Les devises fortes sont en effet très recherchées par les opérateurs du Nigeria, qui ne parviennent pas à les obtenir auprès de la banque centrale (CBN).

TENDANCES LOURDES ET VARIATIONS PASSAGÈRES DES COURS AU NIGER

Bien que grossièrement résumées, les opérations de change observées au Niger invitent à la prudence sur l'ampleur de la «chasse aux CFA», telle qu'elle se pratique au Cameroun par exemple (OCISCA/ORSTOM, 1993). Toutes les transactions observées avaient pour support premier la recherche d'un bénéfice de type marchand, et rien ne laissait penser que des Nigériens fréquentaient le marché parallèle dans le seul but de capter des francs CFA. En d'autres termes, l'aspiration de francs par les villes du

³ En particulier les industries fabriquant des textiles, des boissons non alcoolisées et des détergents. Celles-ci comptent parmi les entreprises les plus dynamiques du Nigeria, leur indice respectif de croissance base 100 en 1986 étant respectivement de 398, 262 et 312 en 1992.

⁴ Malgré le mouvement de libéralisation du commerce extérieur, quinze groupes de produits restaient interdits à l'importation au Nigeria au moment de l'enquête, parmi lesquels les textiles, les cigarettes, le riz, les alcools, les huiles alimentaires. Tous faisaient l'objet de transit et de réexportation depuis le Niger.

nord-Nigeria est un effet induit par le solde d'activités d'import-export engagées dans une perspective strictement commerciale⁵.

L'état de la balance des paiements nigériane et le mode d'allocation des devises dans ce pays déterminent, on le sait, les tendances lourdes du change entre franc CFA et naira. Néanmoins, le taux observé sur les places nigériennes subit de fréquentes variations liées à des demandes inhabituelles de monnaie, des comportements anticipateurs et des phénomènes cycliques. Il subit aussi des distorsions importantes d'une ville à l'autre, tenant à la position qu'occupent les places dans les circuits d'importation, d'exportation et de transit et qui induit mécaniquement une tendance à la hausse ou à la baisse du cours de la naira.

On évoquera brièvement les éléments de la politique nigériane ayant provoqué une forte demande de francs sur les marchés parallèles frontaliers dans les dernières années. De 1972 jusqu'au début des années 1980, le Nigeria surévaluait la naira sur le marché officiel pour favoriser l'importation massive de biens acquis à partir des rentrées pétrolières. Un marché parallèle existait, d'une ampleur limitée, où la naira subissait une décote de 25% en moyenne par rapport au franc CFA. Pourtant, dès 1975, la dette publique absorbait une part croissante des devises⁶, la pénurie de dollars et la dépréciation de la naira s'aggravant avec la chute du prix officiel du bonny light et du volume des exportations pétrolières. En 1980, la décote atteint 40% par rapport au CFA. La décennie 1980 fut marquée par l'expansion non maîtrisée de la demande parallèle de devises non satisfaites par la CBN; puis, à partir de 1986, par une succession de dévaluations «réparatrices» faites pour endiguer la pénurie de devises et pour contenir à 10% environ l'écart entre marchés officiel et parallèle du dollar (L'Héritau M.-F., 1993). A la demande des bailleurs, le cours officiel de la naira fut révisé à la baisse, en particulier en 1986, 1989, ainsi qu'en mars 1992; néanmoins, pendant l'année 1993, la décote s'est aggravée, passant de 14% à 47%, puis 70% et 98% en moyenne pour chacun des quatre trimestres de l'année. Entre 1984 et 1992, le taux de change effectif réel de la naira a considérablement chuté, passant de l'indice

⁵ On rejoint ici les analyses faites par divers auteurs suggérant que le marché des changes est un levier des flux marchands et non l'inverse; par exemple, l'étude de Lama J. (1993), et plus récemment celle de Samba O. (1994). Les flux céréaliers en provenance du Nigeria n'échappent pas à cette règle, «*le désir des Nigériens de se procurer des CFA convertibles (étant) devenu un facteur secondaire du négoce des grains : les francs sont maintenant accessibles (...) par l'intermédiaire des surplus que laisse l'excédent commercial vis-à-vis du Niger*», Meagher K. (1993).

⁶ Celle-ci passe de 1,2 milliards de \$ en 1970 à 41,9 milliards en 1985. En 1990, la dette publique a atteint le niveau record de 382,7 milliards dont 78% de dette externe (Duncan J., 1993).

100 en 1984 à 10,8 en 1992⁷. Le prix relatif des biens nigériens a donc baissé, et provoqué au Niger une réduction de 45% de ses exportations enregistrées vers le Nigeria, ainsi qu'un report massif d'importations vers les circuits parallèles. Un coup fatal a été porté aux industries nationales que les biens nigériens concurrencent dans divers domaines⁸.

Il revient à la banque centrale du Nigeria de répartir la pénurie de devises entre les demandeurs, publics et privés. En 1991, 32% des 11 milliards de dollars disponibles, dont 9,9 milliards venaient de recettes pétrolières, furent absorbés par le service de la dette, et 42% par les autres postes publics⁹. En conséquence, la CBN n'a alloué au Foreign Exchange Market, auprès duquel les banques primaires s'approvisionnent pour leur clientèle, que 3 milliards de dollars dont 65% ont servi au règlement des importations des industries nationales. Dans les six dernières années, la part des devises affectées au secteur privé a donc baissé, passant de 62,7% en 1988 à 27% en 1991¹⁰, laissant au «marché de rue» et aux bureaux de change le soin de fournir à des taux élevés les opérateurs nigériens en devises. Les données disponibles pour 1993 et 1994 montrent que ce trend s'est maintenu : la CBN aurait diminué le montant des devises allouées au privé (PEO, 1994), ne couvrant que le tiers des besoins qui se reportent sur les marchés parallèles. Fin 1993, la décote de la naira parallèle par rapport au taux officiel du dollar atteignait 50%¹¹.

Les tendances lourdes à la dépréciation de la naira se répercutent sur le marché parallèle nigérien. Mais ce dernier est aussi exposé à ses propres variations, par exemple lorsque les monnayeurs s'appêtent à dénouer une opération commerciale d'une importance inhabituelle. De plus, ils participent eux-mêmes aux variations du taux par des comportements anticipateurs : la veille des jours de grand marché au nord-Nigeria provoque régulièrement une rétention de nairas de la part des *masu tchenji* nigériens; de même lorsqu'est annoncé un transfert de fonds venant de places disposant d'un excédent de nairas, ou lorsqu'est imminente

⁷ Fonds monétaire international : *Statistiques financières internationales*.

⁸ Notamment la fabrication de matelas, d'allumettes, de couvertures, de boissons gazeuses, les tanneries, l'industrie céréalière, du textile et des produits chimiques, la cimenterie. Elle modifie aussi les liens entre les marchands nigériens et nigériens : ces derniers, maîtrisant l'amont des filières d'approvisionnement, imposent maintenant leurs conditions de vente sur nombre de grands marchés urbains du Niger.

⁹ Augmentations des réserves, contributions financières aux organismes internationaux, paiement des arriérés pré-SFEM, apurement des lettres de crédit du secteur public, etc.

¹⁰ Données de 1988 à 1990 tirées de L'Héritier M.-F. (1990); données de 1991 tirées de Duncan J. (1993).

¹¹ Sur le marché parallèle de Kano, le cours est passé de 87 à 139 naira pour 1000 francs CFA entre janvier et décembre 1993, tandis qu'à Lagos, le cours passait de 22,8 à 45 dollars pour un dollar.

une opération de change d'un grand commerçant. Dans nombre de cas, les fluctuations passagères renvoient à des changements de rapports de forces entre monnayeurs et commerçants. Enfin, les taux sont soumis à des variations cycliques, relatives à des événements religieux. La préparation du pèlerinage (*hadj*) à Kano, Sokoto et Maïduguri provoque une dépréciation de la naira à Maradi, Zinder et Konni liée à la forte demande de francs; les fêtes chrétiennes ont le même effet, car les Ibo du sud du Nigeria augmentent alors leurs achats de biens de consommation dans les villes du Niger.

Les acteurs du change parallèle ne se contentent pas d'enregistrer les tendances lourdes du cours de la naira, et de l'ajuster aux variations passagères. Leur rôle est d'accompagner les flux marchands en s'adaptant aux singularités de chaque place et aux usages du commerce transfrontalier, et en animant les réseaux d'information qui sont les leviers des transferts de nairas entre places excédentaires et déficitaires.

L'APPROVISIONNEMENT DU MARCHÉ EN NAIRAS : L'EXPORTATION ET LE TRANSIT

Même si elle ne livre que des ordres de grandeur, l'évaluation des opérations de change liées au commerce parallèle entre Niger et Nigeria – mesurée à partir de la confrontation des échelles micro- et macro-économiques d'observation – fait apparaître les mécanismes d'arbitrage entre places structurellement excédentaires et déficitaires en devises nigérianes. Les entrées et les sorties de nairas sur les marchés nigériens, liées aux seules opérations de commerce d'importation, d'exportation et de transit, ont été estimées pour l'année 1993; elles sont présentées en annexe. Pour chaque marché des changes, l'entrée de nairas dépend d'un côté du solde des flux commerciaux transfrontaliers, de l'autre du lieu de change choisi par les marchands. On en présentera ci-dessous quelques exemples.

Le bétail est pour le Niger le principal poste d'exportation vers le Nigeria¹². Les Fulbé et Haoussa de Konni en expédient chaque semaine sur le marché frontalier nigérian d'Illela, ou encore à Godabawa et Sokoto. Quand les marchés sont saturés, les marchands envoient le bétail à Zaria, Lagos ou Ibadan. A Maradi et Tessaoua, les patrons de bétail (*Sarkin Shanu*) cèdent les troupeaux à Djibiya, d'où ils sont expédiés par camions vers Lagos. Enfin, Zinder évacue le cheptel vers les marchés nigériens

¹² Bien que le Nigeria soit le principal producteur et consommateur d'animaux d'élevage de la sous-région.

de Dan Barta et Mai Adoua. Ces exportations sont conclues en nairas¹³ sur les marchés nigériens, qui sont le plus souvent changées au Niger, ou servent parfois à l'achat de biens au Nigeria – céréales et produits de consommation courante notamment, du moins jusqu'en janvier 1994. Le commerce de bétail est l'une des recettes majeures d'exportation du Niger : les sorties enregistrées s'élèvent à 2,6 milliards de francs en 1993, auxquelles s'ajoutent environ 0,5 milliard d'exportations clandestines. Toutefois, l'achat de biens de contrepartie par les exportateurs limite les entrées de nairas sur les places du Niger à environ 2,4 milliards. Bien des grands marchands de bétail, souhaitant empocher la commission de change des monnayeurs professionnels, écoulent eux-mêmes sur le marché parallèle nigérien leurs nairas, une fois leurs chefs de convoi et bouviers revenus du Nigeria. Ils sont donc des acteurs du change professionnel à Maradi, Konni et Zinder. D'autres biens d'exportation, coton, niébé, cuirs et peaux, contribuent dans une moindre mesure à approvisionner en nairas les marchés du change parallèle du Niger¹⁴ pour un montant équivalant à environ 500 millions de francs.

C'est toutefois le transit qui, malgré le net déclin des dernières années, procure l'essentiel des nairas présentes au Niger. Le transit de cigarettes est contrôlé par un petit nombre d'opérateurs – 14 en 1993 – dont deux se partagent 68% d'un marché vers le Nigeria estimé à 16,1 milliards¹⁵. Chaque transitaire est représenté dans les villes frontalières où sont situés des entrepôts fictifs. La part de chaque ville marchande dans le transit général de cigarettes a été évaluée à 43% pour Zinder et Magaria, 26% pour Maradi et Dan Issa, 17% pour Konni, enfin à 14% pour Diffa. L'organisation du transit est partout identique. Ainsi, à Konni, une clientèle de demi-grossistes basée à Illela et Sokoto se ravitaille chaque semaine, à raison d'une trentaine de cartons en moyenne par acheteur, soit environ trois millions de francs. Quelques grossistes acquièrent jusqu'à 1000 cartons par mois, mais ils ne représentent guère plus que 20% du chiffre d'affaires total du transit. Les ventes sont réglées au comptant, à l'exception toutefois des clients les plus anciens et les plus assidus qui obtiennent des crédits libellés en francs. Une fois l'achat conclu, le transitaire se charge des formalités de sortie des entrepôts, du règlement des taxes de transit, et de l'escorte à la frontière. L'envoi à Sokoto se fait

¹³ Nos observations sont de ce point de vue identiques à celles de Kulibaba N.-P. (1991).

¹⁴ Le Nigeria représente le principal débouché des produits agro-pastoraux du Niger puisque 60% des exportations en valeur lui sont destinées (Mas D., Naudet J.-D., 1992).

¹⁵ Le marché nigérien importe les marques Rothmans et Benson qui représentent respectivement 47% et 28% des ventes vers ce pays. Les cigarettes Marlboro, Saint-Moritz, Consulate, peu appréciées des consommateurs nigériens, n'induisent que des flux secondaires.

par des passeurs spécialisés ayant des «arrangements» avec les *customs* nigériens; il en coûte 250 nairas par carton. Le circuit ne s'arrête pas au Nigeria : une partie des cigarettes retourne clandestinement au Niger, où elle est destinée à la consommation des populations frontalières ainsi qu'à celles de Niamey ¹⁶.

Le franc est la seule monnaie employée dans ces opérations ¹⁷. Avant d'importer, les gros commerçants nigériens arbitrent au mieux de leurs intérêts entre les taux pratiqués à Sokoto, dans les villes du Niger et à Malanville – où le cours du franc est souvent avantageux. Quant aux demi-grossistes nigériens, ils achètent les francs nécessaires auprès des monnayeurs professionnels du Niger. Certains financent l'achat de cigarettes par une vente de biens nigériens, de sorte que le montant des flux commerciaux, y compris la réimportation frauduleuse de tabac au Niger, est toujours supérieur aux opérations de change traitées sur les marchés du Niger. Néanmoins, ce commerce reste pour les monnayeurs nigériens l'une des principales sources de nairas puisqu'il leur aurait assuré en 1993 une entrée équivalente à 7,1 milliards de francs environ. Les autres biens de réexportation, pagnes, basins, fripes, chaussures, alcools, etc., ont assuré des entrées de nairas de l'ordre de 3,8 milliards de francs.

IMPORTATIONS ET SORTIES DE NAIRAS

Exportation et transit fournissent les entrées de nairas nécessaires aux cambistes du Niger pour financer les besoins monétaires des importateurs. La demande de nairas à Konni, Maradi et Zinder résulte en premier lieu de l'achat de matériaux de construction venant du Nigeria, qui couvre environ 47% des besoins du secteur des BTP du Niger, soit un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards en 1993 (Nignon R., 1993). Chaque ville compte de un à trois importateurs contrôlant la filière, depuis l'achat de ciments à Sokoto, de fers, petites tôles et planches à Kano, jusqu'à l'expédition à Niamey et dans les villes secondaires. L'achat du ciment au Nigeria se fait en nairas acquises en majorité au Niger : les marges élevées à la revente d'une part, et d'autre part le fait que ces importateurs n'agissent qu'après entente avec leurs clients sur un prix final calculé sur le taux de change des localités nigériennes, expliquent que les grossistes

¹⁶ Selon les données statistiques aimablement communiquées par les représentants des marques, le taux de consommation de cigarettes destinées au transit s'élevait à 97% à Konni, Dosso, Gaya, à 89% à Maradi et à 15% à Niamey.

¹⁷ Cependant, certains gérants locaux ont conclu des ventes en nairas au dernier trimestre 1993, à l'approche de la dévaluation.

ne changent à Sokoto ou Kano – où le cours est pourtant plus avantageux – qu'en cas de pénurie de nairas au Niger.

Vient en second lieu l'importation de produits pétroliers nigériens, qui assure plus de 50% de la consommation intérieure du Niger¹⁸. Ce sont donc environ 50 000 tonnes de gaz oil et d'essence qui ont pénétré illégalement sur le territoire du Niger en 1993¹⁹. Les circuits courts de distribution, alimentant les populations frontalières par de petites entrées quotidiennes, comptent pour moins de 30% de ces volumes, tandis que ceux qui s'articulent étroitement au circuit de distribution de la société d'Etat (Sonidep) en traitent plus de 70%²⁰. Les données de terrain suggèrent qu'une partie des nairas nécessaires aux opérateurs est acquise hors des places nigériennes : en fin d'année 1993, le différentiel de cours entre Kano et les villes du Niger permettait aux importateurs de gagner 150 000 francs sur chaque licence d'importation, lorsqu'ils changeaient au Nigeria. Cependant, la marge de revente au Niger est telle que les importateurs peuvent s'en passer quand ils se fournissent à proximité de la frontière. Ajoutons enfin que ces mêmes circuits approvisionnent aussi le Mali et le Burkina Faso en hydrocarbures, les flux représentant entre 50 et 60 000 tonnes en 1993. Au total, 40% des 7 milliards d'importations d'hydrocarbures se traduiraient par un change CFA-naira sur les marchés nigériens.

En troisième lieu, les pagens fancy et imi-wax d'origine nigérienne sont aussi massivement importés. Ils ont satisfait 32% de la consommation locale en 1993, soit 1,7 million de mètres²¹. De même que pour la plupart des circuits de contrebande, on distinguera du point de vue des pratiques de change les micro-opérateurs de fraude – les «petites entreprises contrebandières²²» – dominant les régions frontalières et les grands réseaux nigériens livrant Niamey (Chako C., Grégoire E., Labazée P., 1993). Les premiers, détaillants professionnels ou occasionnels, épouses

¹⁸ Il est en effet nécessaire de distinguer entre la consommation officielle de produits pétroliers, telle que la Sonidep la calcule et qui est passée de 146 000 tonnes en 1981 à 67 000 tonnes en 1992; et la consommation réelle, de près de 99 000 tonnes en 1992, telle qu'elle est calculée annuellement par le ministère des transports. Sur cette dernière base, la part de marché occupée par la fraude est passée de 17% à 55% entre 1985 et 1992.

¹⁹ Cette estimation est conforme à la fourchette de 60 000 – 70 000 m³ qu'avancent les distributeurs de produits pétroliers du Niger.

²⁰ Le circuit est mensuellement amorcé par la distribution de licences «exceptionnelles» d'importation à divers opérateurs locaux. Ces réseaux multiples font de la Sonidep le centre d'un système de prélèvement rentier : l'essence achetée à bas prix au Nigeria par les bénéficiaires de licences est en effet revendue selon une structure des prix basée sur le cours du marché spot, libellé jusqu'à une date récente en dollars de l'année 1973.

²¹ Données aimablement communiquées par Unilever – CNF, Paris.

²² Sur l'organisation et le fonctionnement de ces petits opérateurs de fraude, voir Labazée P. (1993).

de fonctionnaires, etc., achètent des pagnes au Nigeria après avoir acheté des nairas à Maradi, Konni, Zinder. Rares sont ceux dont les transactions méritent qu'ils s'aventurent jusqu'aux grandes villes nigérianes, où le taux est pourtant plus favorable. Les seconds récupèrent chaque semaine en francs le montant des ventes de leurs dépositaires basés dans les centres urbains nigériens, puis convertissent la recette en nairas à Kano.

Enfin, d'autres produits d'importation, céréales et sucre en particulier, absorbent des montants de nairas sur les marchés nigériens, équivalant à environ 14 milliards de francs.

SPÉCIALISATION DES PLACES DE CHANGE ET OPÉRATIONS D'ARBITRAGE

Une première remarque s'impose : un manque chronique de nairas apparaît sur les marchés des changes du Niger. Il tient en premier lieu au déficit commercial de ces places avec le Nigeria. La couverture des importations par les exportations s'établit en effet à 56%; encore la réexportation représente-t-elle 83% des ventes au Nigeria. En second lieu, la moitié seulement des exportations et du transit se traduit par une entrée de devises nigérianes au Niger. Ce dernier élément semble capital. L'attrait des produits nigériens est tel que bien des commerçants récupérant des nairas à l'exportation en achètent, pour une revente ou pour leur consommation domestique. De plus, comme on l'a précédemment indiqué, les grossistes en cigarettes, principaux pourvoyeurs en nairas du Niger, vont fréquemment faire le change à Malanville de sorte que le marché monétaire local se trouve privé d'une partie importante de leurs apports.

Pour leur part, les importateurs sont acheteurs de nairas au Niger à proportion de 56% du total de leurs transactions. En d'autres termes, plus de la moitié du montant des transactions monétaires se fait dans les villes frontalières nigériennes, et ce malgré le différentiel de change qui favorise Kano et Sokoto. Cette singularité tient à deux facteurs principaux. D'un côté, la structure du commerce d'importation laisse une part non négligeable aux petites entreprises contrebandières du textile, des hydrocarbures et des marchandises diverses qui fréquentent les petits marchés frontaliers, mais rarement les grandes cités nigérianes. De l'autre, sur des produits de gros – matériaux de construction et hydrocarbures par exemple –, les marges à la revente sont telles que les grands opérateurs renoncent à capitaliser le différentiel de change, cette perte étant de fait supportée par le consommateur final.

Le déficit en nairas sur les marchés parallèles du Niger serait d'environ 11 milliards de francs en 1993. En conséquence, sur ces places, le cours

de la naira est tendanciellement orienté à la hausse, l'écart avec les villes pourvoyeuses en nairas – Kano, Sokoto et Malanville – justifiant des transferts réguliers qui annulent en partie ce différentiel. Pendant l'année, Malanville aurait expédié 3,5 milliards de francs en nairas, le reste, soit 7,5 milliards, venant des places nord-nigériennes. Les relevés de change effectués au Niger confirment l'observation des flux marchands et les entretiens auprès des monnayeurs. A Konni par exemple, les phases de renchérissement de la naira ne sont interrompues que par la livraison de capitaux frais venant des places excédentaires, ou encore par le retour du Nigeria des exportateurs de bétail. Sur cette place, le déficit en nairas des *masu tchenji* tend à se former le dimanche, jour où se tient le grand marché nigérian voisin d'Illela. De nombreux marchands nigériens s'y rendent après avoir cédé leurs francs aux monnayeurs de la ville. Aussi le prix de la naira est-il régulièrement plus désavantageux ce jour-là.

La situation créée par la dévaluation ne modifie pas ce constat. A partir du 24 janvier, date à laquelle les cours furent stabilisés, la moyenne des taux de change des samedi et dimanche fut en effet régulièrement plus défavorable à l'achat de nairas que pour les autres jours de la semaine. En revanche, le système de transferts de capitaux tend à ne plus fonctionner, les monnayeurs nigériens étant peu pressés d'acquérir des francs dévalués en se dessaisissant de leurs nairas.

Interrogés sur la formation du change dans leur ville, tous les monnayeurs nigériens évoquent le rôle directeur des taux à Kano, Sokoto et Malanville, ainsi que les variations quotidiennes d'offre et de demande. Ces explications résument, avec une extrême précision, les deux modalités pratiques par lesquelles les *masu tchenji* financent leur marché parallèle. Toutefois, l'évidence pratique qu'expriment ainsi les patrons de change constitue en fait l'image inversée des aspects macro-économiques du fonctionnement de ces marchés. En effet, Kano ou Malanville, qui sont détenteurs nets de nairas, ramènent régulièrement le cours de cette devise à un taux commun pour tous les marchés voisins, fondé sur le besoin de francs convertibles exprimé par l'ensemble des opérateurs nigériens. En d'autres termes, les cambistes de Maradi n'alignent pas mécaniquement leur taux sur les variations de Kano, qu'ils suivent pourtant par le jeu des circuits d'information²³ convergeant vers eux; pas plus que Konni et Gaya ne suivent les cours de Sokoto et Malanville. En pratique, ces circuits d'information servent d'abord aux grossistes à déclencher des

²³ En pratique, les patrons de change se tiennent informés des moindres évolutions du cours sur les places voisines, et utilisent pour ce faire le réseau téléphonique, leurs dépendants qui se déplacent régulièrement au Nigeria et au Bénin; ils chargent aussi les commerçants de la ville qui s'approprient à voyager de commissions à transmettre à leurs correspondants nigériens.

compensations financières entre places. Ils sont ensuite de puissants instruments de gestion des ressources financières. En effet, lorsque les taux de change entre places sont en phase, les monnayeurs peuvent espérer tirer des transactions monétaires une commission élevée, le surcoût ne provoquant pas de désaffection de la part de la clientèle. En revanche, lorsque l'écart tend à se creuser au profit des places nigériennes ou de Malanville, les cambistes sont tenus de le réduire au mieux en comprimant leur marge de gros et de détail²⁴, s'ils veulent conserver leurs clients. L'information ne fixe donc pas le taux : elle sert à fixer les stratégies financières dont résultera le taux.

L'ORGANISATION DES CAMBISTES, VECTEUR DES STRATÉGIES FINANCIÈRES

La tolérance dont bénéficient les places nigériennes de change tient au rôle joué dans la régulation marchande. Les milieux de cambistes sont ici professionnalisés, et concentrés en un petit nombre d'opérateurs traitant eux-mêmes, ou par leur réseau, l'ensemble des conversions monétaires liées à des affaires commerciales. On trouve peu de liens entre finance parallèle et commerce frontalier, à l'exception déjà entrevue des marchands de bétail. Plus fréquentes sont les interférences avec le milieu du transport ou avec des opérations marchandes occasionnelles. De même que pour le commerce, le change s'effectue à des échelles très différentes. Elle regroupe des opérateurs occasionnels : il s'agit de marchands qui, après avoir réalisé une exportation vers le Nigeria, se défont des nairas sans payer de commission aux professionnels. Beaucoup de commerçants s'improvisent ainsi changeurs le temps d'écouler leur recette. Les détaillants professionnels sont, pour leur part, des monnayeurs travaillant à leur compte avec un faible capital. Ils achètent ou empruntent aux grossistes avant de revendre, au taux en vigueur, à des particuliers et petits commerçants. Ces agents sont présents sur toutes les places, mais ils tendent à être les seuls sur les petits marchés de change du Niger ; leur fonds de roulement ne dépasse jamais un million de francs.

A l'amont du circuit financier se situent les grossistes, peu nombreux dans chaque ville : deux à Birnin Konni, six environ à Maradi, quatre au plus à Zinder et à Malanville. Au total, une quinzaine d'opérateurs

²⁴ Sur toutes les places, les commissions de change sont ordinairement fixées à deux nairas pour 1000 francs. Les relevés des cours montrent néanmoins que la marge peut s'élever, ou se contracter jusqu'à 0,5 naira, selon l'état des marchés. Notons que les cambistes nigériens comptabilisent leurs bénéfices – ou leurs pertes – en nairas, mais qu'ils les capitalisent en francs CFA : les nairas sont une marchandise destinée à la vente, tandis que le franc fait partie du patrimoine des grossistes.

dominent le marché nigérien du change. Bien que concurrents, ces *masu tchenji* entretiennent de bonnes relations et s'entendent à la fois pour la fixation du taux et les transferts de devises. Leur activité est organisée de façon pyramidale. Chaque patron est assisté d'adjoints, souvent des parents, gérant des points de vente sur les marchés, les gares routières, les villages frontaliers voisins; ces dépendants se déplacent fréquemment vers les autres villes de change pour transmettre des informations ou transférer des fonds. Ces adjoints ont eux-mêmes des dépendants, détaillants, rabatteurs, *flottants* par exemple – qui sont rémunérés à la commission. Quelques rabatteurs sont aussi employés à la journée. L'avance d'un capital est fréquente entre les divers niveaux de la hiérarchie des milieux de change, les comptes étant apurés chaque soir.

Il importe de distinguer les flux commerciaux de petite et moyenne importance qui, dans l'importation illégale de textiles et le trafic local d'essence par exemple, se dénouent auprès de monnayeurs détaillants travaillant à leur compte – ils achètent alors quotidiennement la monnaie nigériane auprès des *masu tchenji* – ou plus souvent au compte de ces derniers; et les flux portant sur des montants élevés, tels que l'importation en gros de céréales ou de matériaux de construction, qui se concluent chez les seuls patrons de change, après une négociation serrée du taux. La stratégie des grossistes est d'étoffer le nombre des dépendants distribuant la naira au détail. En effet, plus la concurrence est vive entre ces derniers, plus le taux de change au détail tend à être favorable à la clientèle. En conséquence, les patrons de change peuvent espérer que les commerçants locaux renonceront à se fournir au Nigeria, ce qui augmente d'autant le volume des affaires qu'ils sous-traitent. Notons en outre que sur ces placés les monnayeurs jouent un rôle de préfinancement d'opérations commerciales, lorsque des marchands connus ne détiennent pas le fonds de roulement nécessaire. Toutefois, cette pratique du crédit n'a cours que pour les transactions réalisées rapidement – moins d'une semaine –, car les cambistes ne souhaitent pas se départir durablement d'un capital qui est souvent prêté sans intérêt. Aussi le montant et la durée des prêts sont-ils étroitement corrélés à la vitesse de rotation du stock de nairas détenues par les grossistes en monnaie : ne sont prêtées que les nairas dont les cambistes pensent qu'elles ne seront pas vendues au comptant dans les jours qui viennent. En revanche, lorsque le prêt entame le fonds de roulement du monnayeur, ce dernier encaisse une rémunération sous forme de participation aux bénéfices commerciaux de l'emprunteur.

Néanmoins, le rôle principal des monnayeurs, dont leur professionnalisation est le résultat, tient aux relations qu'ils entretiennent avec leurs fournisseurs en nairas basés au Nigeria et au Bénin, ainsi qu'avec leurs ho-

mologues des cités nigériennes voisines. Konni, Maradi et Zinder étant des villes dont le solde commercial est négatif, les besoins en devise nigériane sont permanents. En conséquence, le réseau relationnel des patrons de change, ainsi que les denses circuits d'information qu'ils ont bâtis, sont les instruments clés du financement du marché parallèle, et par là de la circulation commerciale. Ils garantissent en effet un approvisionnement régulier et rapide en nairas dès qu'un différentiel de change justifie un transfert. A l'exception de Malanville, où tous les grossistes en basins sont des monnayeurs, les *masu tchenji* n'obtiennent des nairas que par des transferts financiers, non par une participation régulière au trafic marchand, ce qui explique l'autonomisation du marché parallèle des changes.

Dans les villes du Nigeria, les activités commerciales *stricto sensu* et celles du change monétaire sont à la fois spécialisées et fortement imbriquées. De même qu'au Niger, chaque ville dispose d'une place de change dominée par un nombre restreint de monnayeurs professionnels et de bureaux de change. Chaque bureau emploie des *street brokers* postés en ville, qui collectent directement les devises ou jouent le rôle de rabatteurs pour leur patron. Bien que concurrents, les responsables des offices de change se réunissent chaque matin pour évaluer les stocks de devises disponibles en ville, s'informer des taux pratiqués sur les places voisines ainsi qu'à Lagos, afin de fixer le cours. Celui-ci est fixé le matin vers 11 heures, le taux de change de la veille étant appliqué aux achats qui précèdent la cotation. Ce cours peut toutefois varier plusieurs fois par jour en fonction des transactions effectuées localement, et des informations reçues du Lagos. Le même type d'organisation se retrouve à Sokoto, et à Maïduguri. Notons qu'ici encore les acteurs du change parallèle sont distincts de ceux du commerce local, et que la spécialisation du métier de cambiste se manifeste partout par l'existence d'associations hiérarchisées, dirigées par un président.

Néanmoins, cambistes et commerçants sont interdépendants, l'une des fonctions principales de ces marchés des changes étant précisément de convertir les francs CFA issus du solde commercial positif des opérateurs nigériens, et ce en nairas ou en devises fortes. La règle en vigueur confère à la naira un rôle de pivot pour toutes les devises. Aussi une conversion en dollars d'une recette en francs CFA, venant, par exemple, d'une exportation de marchandises au Niger, induit un cumul des marges habituellement perçues par les *brokers* sur les opérations de change CFA-naira et naira-dollar. Les grossistes de Kano et de Sokoto entretiennent d'étroites relations avec les cambistes de la place qu'ils fournissent en francs, généralement contre nairas. Le rôle de monnaie de passage du franc par rapport aux devises fortes relève donc moins, sur ces places,

du circuit marchand régional, qui capitalise ses bénéfices en nairas ou conserve ses francs en vue d'une importation, que des réseaux financiers qui, à l'aval du circuit de collecte des francs CFA, relie le nord du Nigeria à Lagos.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- CHAKO C., GRÉGOIRE E., LABAZÉE P., *Le marché du pagnon au Niger*, Niamey, ORSTOM-CFD-GRID, 1993.
- DUNCAN J., *Nigeria to 2000*, London, EIU, 1993.
- GRÉGOIRE E., LABAZÉE P., *Le fonctionnement du marché parallèle des changes et ses incidences sur le commerce céréalier entre le Niger et le Nigeria*, Niamey, ORSTOM-Mission française de coopération, 1994.
- KULIBABA N.-P., *Transport de bétail et de la viande dans le couloir Niger-Nigeria*, Niamey, US-AID, 1991.
- LABAZÉE P., «Les échanges entre le Mali, le Burkina Faso et la Côte-d'Ivoire. L'économie marchande à l'état pratique», in Grégoire E., Labazée P. (éd.), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala-ORSTOM, 1993.
- LABAZÉE P., «Le rôle de l'Islam dans le financement des activités économiques au Niger», in Traimond P. (éd.), *Finances et développement en pays d'Islam*, Paris, Edicef-AUPELF, 1995.
- LAMA J., *La suspension des rachats par la BCEAO des billets de son émission*, BAD-CILSS-Club du Sahel, Maradi, 1993.
- L'HÉRITAU M.-F., *Le taux de change de la naira et le système d'allocation des devises*, Paris, CCCE, 1990.
- L'HÉRITAU M.-F., *Intégration régionale en Afrique et coopération monétaire euro-africaine*, Paris, Karthala, 1993.
- MAS D., NAUDET J.-D., *Réflexion sur l'économie nigérienne : bilan, problématique et enjeux*, Niamey, PNUD, 1992.
- MEAGHER K., *Nigeria, Granary of Niger? The Implications of Cross-Border Trade for Food Security in Nigeria and Niger*, Maradi, BAD-CILSS-Club du Sahel, 1993.
- NIGNON R., Les mécanismes du secteur des BTP au Niger, in *Actes du Séminaire d'économie et de sociologie nigériennes*, Niamey, ORSTOM-Mission française de coopération, 1993.
- OCISCA/ORSTOM, *L'impact des mesures relatives à la convertibilité restreinte du franc CFA de la zone BEAC sur les marchés parallèles des changes*, Douala/Paris, doc. mult., 1993.
- Poste d'expansion économique, *Bulletin économique et commercial*, n° 30, Lagos, Ambassade de France au Nigeria, 1994.
- SAMBA O., *Joint Mission GON-USAID on the Impact of the CFA Devaluation on the Cross-Border Trade in Niger*, Niamey, US-AID, 1994.

ANNEXE

**Entrées et sorties de nairas sur les places
de change du Niger, année 1993 (*)
(millions de francs CFA)**

| Export Réexport | Total | Entrée nairas | % entrées | Import | Total | Sortie nairas | % sorties |
|--------------------|---------------|------------------|--------------|--------------|---------------|------------------|--------------|
| TOTAL | 24 400 | 13 350 | 100% | TOTAL | 43 350 | 24 450 | 100% |
| Cigarettes | R 16 100 | 7 100 | 53% | Mat. Const. | 10 000 | 7 000 | 29% |
| Bétail | X 3 100 | 2 400 | 18% | Sucre | 15 000 | 6 000 | 25% |
| Textiles | R 2 700 | 2 300 | 17% | Divers | 4 000 | 3 100 | 13% |
| Autres | R 1 500 | 1 000 | 8% | Céréales | 4 000 | 3 000 | 12% |
| Autres | X 1 000 | 550 | 4% | Pétrole | 6 700 | 2 700 | 11% |
| | | | | Cigarettes | 2 700 | 2 000 | 7% |
| | | | | Textiles | 950 | 650 | 3% |

X = exportations, R = réexportations.

* Le taux de change retenu résulte de la moyenne annuelle des parités naira-franc CFA relevées à Maradi, principal centre marchand entre le Niger et le Nigeria. Les mouvements spéculatifs sur la naira, apparus à la veille de la dévaluation du franc CFA, n'ont pas été retenus. En revanche, les opérations de troc ainsi que la part du change effectué hors du Niger – à Kano, Sokoto, Malanville par exemple – ont été estimées pour chaque catégorie de produits en fonction des observations et des données livrées par les opérateurs – à l'exception du sucre et de la réimportation de cigarettes. Pour ces dernières marchandises, et dans l'attente d'enquêtes complémentaires, un coefficient de change au Niger a été appliqué, qui est la moyenne des coefficients observés sur des biens faisant intervenir des opérations de change de même nature.

Pratiques informelles et politique monétaire

Réseaux de financements et de refinancements au sein de la filière pêche au Mali

Hélène Rey

ORSTOM, Montpellier

Outre la diversité des pratiques de financement informel, et la complexité des interactions financières, cette analyse montre l'importance du rôle des commerçants qui, du fait de l'organisation pyramidale et du lien avec le secteur formel, ont un pouvoir de création monétaire dite indirecte. En élargissant ainsi les possibilités de régulation, l'étude témoigne non seulement de la complémentarité entre les secteurs formel et informel, mais aussi, dans un contexte de surliquidité des institutions bancaires, d'une meilleure allocation des financements aux besoins de l'économie, mais qui pourrait s'accompagner de risques inflationnistes par le caractère décentralisé des décisions de création monétaire.

Besides the various practices of informal financing and the complexity of the financial interactions which appear through our examination of a matrix, this analysis shows the importance of the role of merchants who are empowered to issue money indirectly thanks to the pyramid organization and to their relation with the official sector. By extending the possibilities of regulation, the study shows : 1) the complementary relation between the official and unofficial sectors, 2) better financial allocations to the economy in a contexte of abundance of banks' liquidities. This factor, combined with the decentralized decisions as to money issue brings about inflationary risks.

Malgré les multiples tentatives de diffusion des financements bancaires, la grande majorité des populations des pays en voie de développement n'accède pas à ces financements et la «finance informelle» reste largement prépondérante dans ces pays. Ainsi les crédits informels sont

particulièrement répandus dans les zones rurales où ils représentent de 50 à 95% des financements selon les pays, tandis qu'ils dépassent 80% pour les agriculteurs africains (Egger, 1986). Il apparaît que ces circuits non seulement font preuve d'une forte résilience, mais se renforcent et se diversifient, témoignage de leur souplesse et de leur capacité d'innovation, tant au niveau des « produits financiers » proposés que de leur imbrication croissante avec les circuits institutionnels. Par exemple, l'activité traditionnelle de prêt des propriétaires fonciers a été progressivement remplacée par des arrangements de crédits plus complexes avec les négociants et les commerçants (Germidis *et al.*, 1991). Dans le même temps, parallèlement aux associations d'épargne et de crédit, dont l'importance va de pair avec leur historicité, les crédits des commerçants et les prêts ou dons familiaux voient leur importance progresser, pour devenir souvent les formes de financement les plus fréquentes (Eboué, 1988; Holst, 1985), notamment en Afrique (Cuevas, 1989). Cette évolution, en particulier pour le cas de l'Afrique, est pour partie confortée par la crise de défiance que connaissent les systèmes bancaires institutionnels du fait de leur gestion non prudentielle et du contexte de réduction des marges et de développement de la concurrence qui soulève pour certains la question provoquante de l'utilité des banques (Aglietta, 1995). Tandis que les analyses des financements informels se multiplient et s'accordent à reconnaître leur efficacité (Wai, 1994), les politiques économiques ne visent plus à réduire le dualisme des systèmes formels et informels mais cherchent les voies d'une articulation harmonieuse qui permettrait en particulier d'utiliser la souplesse des procédures informelles et le contrôle social des encours sur lequel s'appuient ces réseaux.

Bon nombre d'analyses s'attachent à décrire, au niveau micro-économique, l'originalité, la structure et l'efficacité des circuits de financement informel. Peu de travaux cherchent à appréhender les mécanismes de refinancement et les possibilités de régulation de tels systèmes. En effet, dès lors que l'on associe implicitement les flux financiers informels à des intermédiaires financiers non institutionnalisés ou à des situations de finance directe, on suppose qu'il s'agit d'une intermédiation mettant en œuvre un financement non monétaire. Une des questions clés est alors de savoir si les contraintes de refinancement peuvent induire des effets d'éviction. Notre recherche ressortant d'une telle problématique, son champ a été défini à une échelle suffisamment vaste, en l'occurrence la filière pêche au Mali¹, pour étudier le système de financement dans

¹ Notre analyse s'appuie sur des enquêtes de terrain menées en 1991 auprès de 104 unités de pêche, 71 constructeurs de pirogues et 45 commerçants d'engins de pêche, échantillonnés de façon à assurer la représentativité des données. La totalité des 12 grossistes

son ensemble. La filière choisie est par ailleurs particulièrement illustrative de la prépondérance des circuits informels, tandis que, d'un point de vue géographique, elle concerne une zone rurale sahélienne de vaste dimension (200 sur 600 km), qui est à la fois une des régions maliennes les plus arides et les plus défavorisées, en même temps que, du fait de la crue, confrontée une grande partie de l'année à des problèmes d'enclavement. Après avoir rappelé les caractéristiques des financements, et décrit les pratiques observées à chacun des niveaux de la filière, nous tenterons de montrer comment la structure de ce système de financement permet une diffusion de la création monétaire, et comment ses spécificités complexifient la régulation du système.

I. – PRÉPONDÉRANCE ET STRUCTURE DES FINANCEMENTS INFORMELS

Avec un taux de 280 000 habitants par succursale bancaire (Cuevas, 1989), le système bancaire malien reste très en retrait des besoins de financement de la population, en particulier du monde rural. Comme pour l'ensemble du système bancaire des pays d'Afrique de l'Ouest, on note une prédominance des crédits à court terme (BCEAO, 1994). Globalement 25% des encours à court terme et 2% seulement de ceux à moyen et à long terme sont octroyés au secteur primaire qui contribue pour près de la moitié au produit intérieur brut (Banque de France, 1994). Par ailleurs, la quasi-totalité de ces crédits formels sont destinés à l'agriculture de rente (riz et coton), et sont distribués à des associations villageoises par l'intermédiaire des vingt-cinq sociétés ou offices de développement rural (Akpaca, 1992). Pour le delta du Niger, c'est l'office du Niger qui est le principal opérateur de crédit institutionnel, avec une concurrence croissante de la Banque nationale de développement agricole (BNDA) qui offre des produits financiers sensiblement équivalents aux mêmes bénéficiaires (associations villageoises) et dont l'intervention représente à présent deux cinquièmes des crédits. Depuis 1986, on recense aussi au Mali trois caisses mutualistes d'épargne et de crédit qui ont des résultats encourageants² (Akpaca, 1992), mais qui échappent à notre zone d'étude. Concernant le secteur halieutique, il apparaît que tous les projets qui depuis 1966 ont tenté de favoriser l'accès des pêcheurs au financement bancaire ont échoué. Le bilan de ces opérations (Kassibo,

d'engins de pêche ont été enquêtés, ainsi que les scieries de Bamako, dont les résultats détaillés ont été publiés par ailleurs (Rey, 1994).

² Les deux expériences analysées enregistrent respectivement des taux d'adhésion de 50 et 80% et des taux de recouvrement voisins de 99%. Le volume des crédits accordés est de 2 700 et 5 000 et les durées varient de 4 à 9 mois.

1990) montre que les prêts ont été octroyés au sein des associations villageoises sur la base du clientélisme en excluant une partie des bénéficiaires initiaux, tandis qu'une partie des fonds étaient détournés par les grossistes d'engins de pêche de Mopti pour solder des créances antérieures. Ces projets ont donc abouti au renforcement des positions dominantes des commerçants, et force est de constater aujourd'hui la prépondérance des circuits informels dans le delta central du Niger.

Du fait de la diversité et de l'évolution continue de la nature des opérations, les définitions de la «finance informelle» sont multiples. On peut retenir qu'elle recoupe «toute opération d'emprunt, de prêt ou de constitution d'épargne qui se déroule hors des circuits officiels» (Abdaimi, 1989) ou «toutes transactions financières (emprunt et dépôt) qui ne sont pas réglementées par une autorité monétaire centrale ou par un marché financier central» (Adams et Fitchett, 1994). Les classifications sont nombreuses, souvent liées à la nature des opérations et débouchant sur des évaluations qui varient, selon les zones, les périodes et les critères retenus. Une typologie analytique (Adams, 1994) va jusqu'à proposer dix catégories pour rendre compte de cette «richesse». La partition de base permet d'opposer les financements octroyés par les commerçants ou les prêteurs aux réseaux de financement mis en place par les populations (Servet, 1990); réseaux au sein desquels Hugon (1990) distingue les sociétés d'épargne fondées sur la solidarité communautaire et celles à processus tontinier ou associations de crédit rotatif.

Dans le cas de notre étude, il convient de préciser cette classification, en particulier pour les financements octroyés par des commerçants ou des prêteurs qui recourent à une diversité de situation. L'analyse des pratiques de crédit des commerçants dans le delta central du Niger (qu'ils soient détaillants ou grossistes) montre qu'ils fournissent des facilités de paiement assimilables à des crédits de campagne ou des crédits fournisseurs, qu'ils accordent dans certains cas des prêts de liquidité ou qu'ils proposent des avances en nature tandis qu'ils jouent pour certains le rôle de «garde monnaie». Ces conditions diverses des transactions témoignent de relations complexes : non seulement ils préfinancent l'activité par des prêts fournisseurs, mais ils prêtent aussi des liquidités à leurs débiteurs, en même temps qu'ils leur rendent souvent divers services, notamment en approvisionnant les zones enclavées en produits de première nécessité. Quant aux prêteurs, traditionnellement on en distingue plusieurs : des membres de la famille ou des amis, des bailleurs de fonds qui peuvent temporairement être associés à l'unité (souvent des fonctionnaires ou des commerçants) et enfin des prêteurs spécialisés ou des banquiers ambulants. Ces derniers, qui se développent de façon sensible dans les pays côtiers d'Afrique de l'Ouest (Gentil, 1993), sont

peu nombreux dans le delta central du Niger. Nous n'avons recensé que quelques prêteurs spécialisés basés à Mopti, principale agglomération de la zone, et seconde ville du Mali. De même, le secteur de la pêche dans le delta du Niger implique peu de bailleurs de fonds, et l'on observe en particulier, contrairement à d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, que la prise de participation des commerçants au capital des unités de pêche est une pratique peu répandue (Weigel et Stomal, 1994). Pour la filière étudiée les prêteurs sont de fait des commerçants et des parents ou amis, pour lesquels il ne s'agit pas d'une activité principale. Ces prêts ou dons, la distinction étant difficile, qu'ils soient familiaux ou entre amis, sont malaisés à circonscrire quant à leur affectation et à leur régularité. Compte tenu des obligations sociales qui leurs sont liées, il s'agit de financements croisés dont la fonction principale est sociale. La proportion des «dons» est importante puisque 35% des unités enquêtées ont bénéficié d'un don familial au cours de l'année (dont 10% de parents en migration) et 44% ont elles-mêmes envoyé de l'argent à un parent. Plutôt que de dons, il convient de parler de prêts de réciprocité, puisqu'il existe des flux de contrepartie, monétaire ou non, mais qui sont décalés dans le temps. Lorsque ces flux relèvent d'obligations liées à des traditions lignagères (aînés qui reçoivent des cadets), leurs montants sont souvent peu importants, alors qu'inversement les «aides financières» aperiodiques entre unités font intervenir des sommes plus conséquentes. Enfin on note l'existence de tontines, qui, bien qu'elles soient en régression, continuent d'être une forme d'épargne importante chez les femmes.

Au-delà de ces distinctions, il apparaît que l'activité de finance informelle dans le delta du Niger ne peut être circonscrite à des unités particulières spécialisées en matière de financement. En fait c'est l'ensemble des unités de la filière (qu'elles soient formelles ou informelles, productives ou familiales) qui octroient et/ou reçoivent des financements informels, témoignant, par là, de formes individuelles d'intermédiation financière (Cuevas, 1989). Nous avons été conduite à appréhender les financements informels en termes de pratiques informelles à partir des unités budgétaires familiales et en tenant compte des segmentations saisonnières des unités migrantes. L'unité familiale est définie à partir du concept de «marmite» qui correspond dans la zone à l'unité principale de production, de consommation et de convivialité (Fay, 1994). Nos enquêtes montrent une correspondance fréquente (de 70% à 75%) entre unités familiales et unités budgétaires qui s'explique par la mise en commun des revenus ou par l'unicité des sources de revenus productifs réguliers. Au total, en croisant les caractéristiques des crédits et des agents qui les octroient, on peut distinguer, pour la filière étudiée, quatre sources principales de financement qui sont (a) l'autofinancement y compris les ton-

tines et les «dons» familiaux, (b) les crédits fournisseurs, (c) les prêts de liquidité provenant d'intermédiaires non institutionnels et (d) les crédits bancaires qui ne concernent que certains acteurs. Dans tous les cas cependant, les unités ont de plus en plus tendance à associer plusieurs sources de financement pour un objet donné. Ainsi non seulement on observe un endettement informel généralisé, mais en plus celui-ci recoupe des associations complexes de financement qui conduisent à caractériser le système non seulement par son caractère décentralisé mais surtout en tant que réseaux de financements entrecroisés.

II. — LES PRATIQUES OBSERVÉES À CHACUN DES NIVEAUX DE LA FILIÈRE

Le caractère généralisé de l'endettement peut être montré à chacun des niveaux de la filière, aussi bien pour les activités de production que pour les besoins de consommation, contrairement à l'image qui a longtemps prévalu de financements informels réduits à des dépenses de consommation. De façon simplifiée on peut caractériser les besoins de financement des unités de pêche en cinq catégories selon qu'ils concernent respectivement : (a) le capital et l'équipement (en fait essentiellement les pirogues), (b) les frais d'exploitation (principalement le renouvellement des engins de pêche), (c) le fonds de roulement de l'unité de production, (d) les achats de biens de consommation de l'unité familiale, et (e) les besoins de numéraire(s) liés à l'impôt et aux obligations sociales. Toutefois, l'unité d'observation retenue, qui lie famille et activité de production, ne nous permet pas d'appréhender l'affectation de certains flux financiers, en particulier pour les prêts de liquidités. On a donc été amené à regrouper les trois dernières catégories en une seule rubrique appelée dépenses courantes.

Les achats d'engins de pêche font appel au crédit des commerçants dans leur quasi-totalité (90% des pêcheurs). De même les pirogues sont elles aussi une fois sur deux achetées à crédit. Il s'agit dans ces deux cas d'un crédit de campagne ou d'un crédit fournisseur qui sont remboursés, pour les engins de pêche dans la majorité des cas (73% des unités) à la fin de la campagne (en général sous forme monétaire (60% des crédits)), et au terme d'un délai le plus souvent de deux ans pour les pirogues. Cependant, dans les deux cas, il existe pratiquement toujours une partie payée au comptant qui représente généralement entre 50% et 25% de la valeur des transactions pour les engins de pêche (soit en moyenne dans l'année entre 30 et 50 000 francs CFA par unité de pêche) et la moitié du coût de construction pour les pirogues. Les observations montrent que cet apport ne correspond que pour partie, parfois très

faible, à un autofinancement propre à l'unité. En effet c'est à ce niveau qu'interviennent des prêts familiaux pour les achats d'engins de pêche (40% des pêcheurs) tandis que, pour les constructions de pirogues, c'est plutôt des «dons» ou des apports de parents émigrés qui sont mobilisés (10% des unités). Quant au financement des dépenses courantes, il fait intervenir des crédits de liquidité pour les deux tiers des unités de pêche. Ces emprunts de trésorerie sont les trois quarts du temps inférieurs à 50 000 francs CFA, voire inférieurs à 5 000 francs CFA pour 20% des unités. Principalement destinés aux achats de céréales (45%), à la résolution de problèmes familiaux (17%) et au paiement de l'impôt (17%), ils sont accordés soit par des parents ou amis (60% des crédits), soit par des prêteurs ou des commerçants (40% des crédits); ces derniers étant essentiellement des détaillants d'engins de pêche (55% d'entre eux) ou des commerçants de poissons³. Enfin, c'est à ce niveau qu'interviennent les tontines qui concernent seulement 13% des pêcheurs tandis que le taux de participation s'élève à 35% chez les femmes qui utilisent les fonds ainsi obtenus le plus souvent à des fins commerciales (60% d'entre elles).

Cette analyse fait ressortir l'importance des prêts familiaux et des crédits des fournisseurs en accord avec les observations effectuées dans d'autres pêcheries artisanales (Rey, 1992). Hormis pour les prêts familiaux ou provenant d'amis, difficiles à circonscrire, il est nécessaire de s'interroger dans un second temps sur les sources de financement auxquelles peuvent prétendre les commerçants détaillants d'engins de pêche et les constructeurs de pirogues dont nous avons vu qu'ils étaient les principaux intervenants en matière de financement. Il ne s'agit pas d'avoir ici une analyse précise de leur activité mais d'identifier comment ils financent les crédits ou les facilités de paiement qu'ils octroient aux pêcheurs. On assimilera ce type de financement à un mécanisme de «refinancement» dont on décrira seulement la structure; le type d'enquête menée ne se prêtant pas à une analyse précise des flux et des relations de compensation.

Les crédits concernant les achats d'engins de pêche sont en règle générale octroyés par les détaillants d'engins de pêche. Certains pêcheurs toutefois (environ un tiers), en particulier les migrants, peuvent s'approvisionner directement auprès des grossistes. Ceux-ci n'acceptent alors de

³ On observe à leur niveau (Weigel et Stomal, 1994) la même diffusion pyramidale des crédits avec à la base les commerçants ambulants, relayés par les grossistes en poisson de Mopti, qui eux-mêmes sont en relation avec les grossistes importateurs d'engins de pêche que nous avons étudiés. L'endettement s'effectue sous forme de crédits de campagne octroyés par les commerçants. Ce segment du système de financement ne faisait pas partie du champ de notre analyse car il était étudié par ailleurs, dans le cadre d'un autre volet du programme interdisciplinaire d'études du système halieutique.

préfinancer leurs achats de matériel de pêche qu'à la condition que les transactions impliquent un acteur supplémentaire : le *diatigui*. Celui-ci qui est en général le logeur du pêcheur à Mopti entretient avec lui des liens historiques, soit familiaux, soit ethniques. Sa fonction, que l'on retrouve traditionnellement dans le commerce de longue distance en Afrique, est de mettre le pêcheur en relation avec le grossiste et d'offrir sa caution, surtout morale, en garantie. Concernant les détaillants d'engins de pêche, on recense des succursalistes, des grossistes (qui sont au nombre de 12, implantés dans les principaux villages), des commissionnaires de ces mêmes grossistes (31, fréquemment associés à l'activité d'exportation de ces grossistes dans les pays limitrophes) et des commerçants détaillants (49 au total) qui ne sont en général pas spécialisés dans le commerce d'engins de pêche et qui pour certains pratiquent même plusieurs activités. Enfin, dans les campements de pêche où les détaillants sont peu présents (15% des ventes), le commerce d'engins de pêche s'effectue par l'intermédiaire des commerçants de poisson qui pratiquent un commerce ambulante. Pour la plupart, ces détaillants ont, quels que soient leurs statuts, des chiffres d'affaires d'importance moyenne (inférieurs ou égaux à 6 millions de FCFA) et une politique de commandes parcellisées qui leur permet de reporter la charge du stockage sur les grossistes. En effet, les commerçants détaillants s'approvisionnent à leur tour à crédit auprès des grossistes-importateurs, qui sont au nombre de 12 et basés à Mopti. La part au comptant exigée par ces derniers est faible et l'échéance des crédits se situe entre trois et six mois. Toutefois, en cas de difficultés, les délais de paiement peuvent atteindre une année, voire être reconduits l'année suivante. Ce sont donc les grossistes qui supportent les éventuels impayés des pêcheurs en prolongeant leurs créances auprès des détaillants, qui quant à eux n'ont recours que marginalement (10% des cas) à des prêts familiaux pour leur activité. Par contre, au moment de la soudure, un tiers des détaillants d'engins de pêche doivent recourir à des emprunts, qui sont alors principalement familiaux (44% des cas) mais qui proviennent aussi des grossistes (25%) ou de prêteurs (19%). La similitude ethnique entre grossistes-importateurs et commerçants détaillants (45% de Marka et 25% de Somono) conduit à penser, comme pour de nombreux autres secteurs du commerce africain, que l'appartenance ethnique pourrait être un des critères de base de l'organisation de ces relations à la fois commerciales et financières, illustrant ainsi l'imbrication du social et de l'économique. Les grossistes-importateurs, qui sont donc au cœur du système de crédit concernant les engins de pêche, accordent aussi (un tiers d'entre eux) des prêts de liquidité aux détaillants. Le montant annuel des créances des grossistes varie selon les individus de 10 à 50 millions de francs CFA (sans compter les impayés antérieurs), c'est-à-dire qu'il

est globalement comparable aux commandes annuelles qui représentent en moyenne 50 millions de FCFA par grossiste. Ces commandes, passées auprès de fournisseurs des pays du Sud-Est asiatique, reposent sur un crédit documentaire ouvert auprès des établissements bancaires de Bamako. Lorsqu'ils rencontrent des difficultés de trésorerie, les grossistes dans leur majorité (84%) ont recours à des prêts bancaires à court terme, les autres prélevant sur leurs réserves. On observe qu'un seul des grossistes participe à une tontine et qu'aucun d'entre eux ne confie de l'argent à un garde-monnaie.

De la même façon, l'octroi de délais de paiement par les constructeurs de pirogues (60% d'entre eux) entraîne des besoins de refinancement, en particulier lorsque c'est le constructeur qui fournit le bois⁴, ce qui est le cas de 37% des constructeurs, essentiellement ceux de Nhou et de Mopti qui sont les deux grands centres de construction de pirogues du Mali (Rey *et al.*, 1994). Au moment de l'enquête, 80% des constructeurs avaient entre une et cinq pirogues qui ne leur avaient pas encore été payées en totalité, tandis que 27% de leurs créances dataient de plus de dix ans. Lorsque le bois est acheté par le constructeur, celui-ci finance son stock grâce aux facilités de paiement accordées par la scierie de Bamako, où s'approvisionnent les constructeurs. Celle-ci dispose d'un faible stock (ce qui oblige souvent les constructeurs à attendre leur commande à Bamako plusieurs semaines) et finance son activité par des crédits bancaires. Lorsqu'il n'y a pas d'achat de bois, c'est le travail du constructeur qui fait l'objet du crédit. Il n'y a donc pas de besoin spécifique de refinancement, si ce n'est, du fait du manque à gagner, des difficultés de trésorerie pour la famille qui a alors généralement (86% des constructeurs) recours à des prêts de liquidité. Ces crédits sont obtenus soit auprès des commerçants d'engins de pêche (28% des constructeurs) du fait de la pluriactivité pêche/construction de pirogues de la plupart des constructeurs (90% d'entre eux), soit auprès de la famille ou surtout d'amis pour la moitié des constructeurs. C'est pour les constructeurs de pirogues que l'apport de parents émigrés est le plus fréquent puisque 27% d'entre eux sont concernés. Par ailleurs, nombreux sont ceux (37% des constructeurs) qui vendent une partie de leur stock de bois lorsqu'ils ont des besoins de liquidité tandis qu'à l'approche d'une fête ou du paiement

⁴ Historiquement c'est le client qui fournit le bois, celui-ci pouvant être du bois de récupération d'anciennes pirogues. Cette tradition se maintient pour les petites unités, bien qu'apparaissent des difficultés liées à la réduction de la disponibilité de ressources en bois dans le delta. Par contre les unités les plus actives ont développé de nouveaux principes d'organisation de l'activité qui les conduisent à construire les pirogues, non plus seulement à la demande, mais aussi de leur propre initiative et à fournir le bois.

de l'impôt la pratique la plus courante est de réaliser spécialement une pirogue dont le prix dépendra du besoin en numéraires.

Il ressort de cet inventaire des pratiques observées selon les acteurs l'existence d'un système d'interactions complexes du fait de leur diversité et du caractère de réciprocité d'une partie des flux. A titre de synthèse, la figure suivante tente d'illustrer l'articulation des différents types de financement que nous venons de décrire.

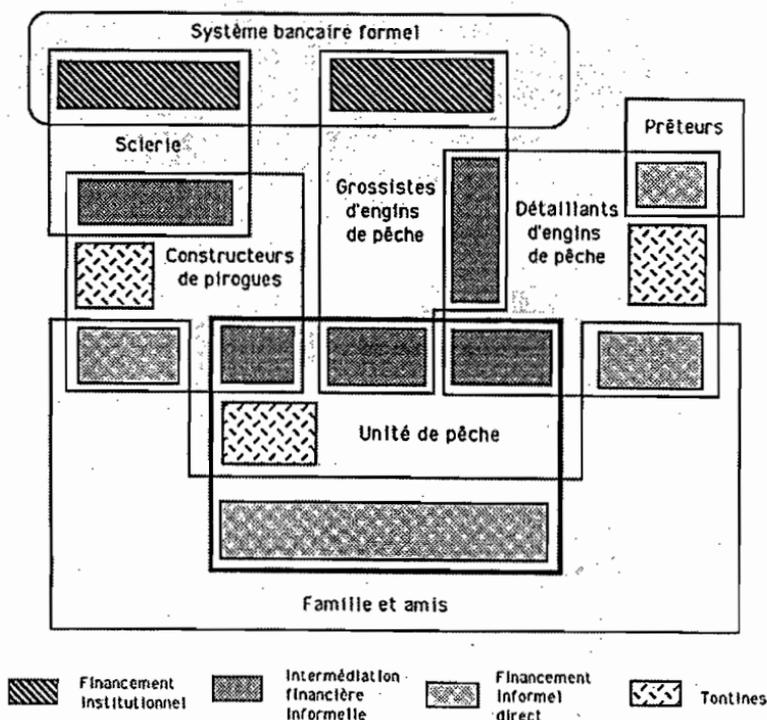


Figure 1

Réseaux et circuits de financements et de refinancements au sein de la filière pêche au Mali

III. – DES SPÉCIFICITÉS QUI COMPLEXIFIENT LA RÉGULATION DU SYSTÈME

L'analyse de l'organisation de l'ensemble des flux financiers (cf. figure 1) permet de distinguer deux sous-systèmes interdépendants qui relèvent de mécanismes de financement différents.

On observe en premier lieu un circuit hiérarchisé et stable à moyen terme de financements informels qui sont reliés au système de financement formel par des acteurs spécifiques (grossistes de filets et la scierie de Bamako) à l'interface entre les systèmes de financement formel et informel. Les flux sont organisés selon une chaîne de refinancements hiérarchisés qui témoigne d'un mécanisme d'intermédiation financière. La structure de cette chaîne suit le schéma classique de l'organisation en niveaux des circuits d'approvisionnement et de commercialisation, depuis les marchés primaires jusqu'aux marchés de gros et l'on retrouve le concept de «chaîne d'intermédiation» montrée dans le cas du Niger où l'on observe les mêmes liens entre banques, grossistes et commerçants de détail (Cuevas, 1989). Les commerçants d'engins de pêche ont une fonction financière comparable à une banque. Les prêts de liquidités s'apparentent d'autant plus à des prêts bancaires qu'ils s'accompagnent souvent de dépôts puisque ces mêmes commerçants ont aussi un rôle de garde-monnaie (40% des détaillants et 20% des grossistes). Le recours à un «garde-monnaie» est assez fréquent puisqu'il concerne 24% des pêcheurs. Il s'agit là d'une tradition ancienne conduisant à confier ses économies à une personne de confiance extérieure à la famille. Le plus souvent le garde-monnaie est un commerçant avec qui le pêcheur entretient des liens privilégiés et qui pourra lui accorder des crédits à certaines périodes de l'année. Il ne semble pas que cette pratique soit assortie d'une rémunération des dépôts mais elle s'inscrit plutôt dans le cadre de relations d'entraides qui donnent lieu à de multiples services en contrepartie, dont notamment la possibilité de bénéficier de crédits en retour.

En second lieu intervient un réseau de financements décentralisés intégrés à la structure et à la dynamique sociale de la zone qui recoupe trois types de flux : des prêts ou «dons» de proximité (parents ou amis), des tontines et des prêts ou «dons» de réciprocité. L'importance de ce réseau dans le financement de la filière étudiée s'accorde avec la prépondérance, spécifique à l'Afrique, que l'on observe des financements de parents et amis (Adams et Fitchett, 1994). La structure décentralisée d'un tel réseau de financements informels peut être rapprochée d'un système de financement direct ou d'un marché financier collectant des fonds auprès de l'ensemble des agents de l'économie.

Une fois la structure de ces systèmes de financement mise en évidence, il reste à s'interroger sur leur capacité à mobiliser des liquidités suffisantes au développement du secteur, notamment dès lors que les observations anthropologiques (Fay, 1994) témoignent d'une demande de crédits non satisfaite au niveau des unités de pêche enquêtées. Il devient alors nécessaire d'étudier les possibilités d'ajustement et de régulation de ces systèmes.

Traditionnellement on suppose que les systèmes de financement informel permettent de mobiliser une épargne inaccessible aux systèmes bancaires institutionnels de par son caractère décentralisé et parcellaire, mais en même temps on suppose que les ressources financières de ces systèmes se limitent à leurs ressources propres et à cette épargne (Adams, 1994). Si les commerçants sont assimilés à des banquiers, il s'agirait de «banques de dépôt» dans le sens où, selon cette approche, il n'y a pas de possibilité de conversion directe des créances en monnaie. Deux éléments principaux nous amènent à relativiser ce point de vue et à envisager la possibilité d'un ajustement par le volume des moyens de paiements.

Si on considère que la création monétaire est le fait d'institutions capables d'octroyer un prêt sans contrepartie, contrairement aux simples prêteurs qui ne peuvent prêter que des sommes préalablement reçues en dépôt, on est alors tenté d'opposer les intermédiaires monétaires et les intermédiaires financiers en ne conférant le pouvoir de création monétaire qu'aux premiers. Toutefois, dès lors que l'on considère l'ensemble du système consolidé (approche unitaire), c'est-à-dire y compris les flux de refinancement croisés, on est amené, à la suite de Bichot (1977), à distinguer émission et création de monnaie et à lier le pouvoir de création monétaire non plus au statut de l'intermédiaire, mais à la responsabilité initiale de l'opération qui entraîne la création monétaire. Le système consolidé des financements au sein du secteur halieutique du delta central du Niger, du fait de la structure pyramidale des crédits informels, autorise un tel mécanisme de création monétaire indirecte. Cette interprétation, en accordant un pouvoir de création monétaire indirecte aux intermédiaires financiers informels, élargit les possibilités d'ajustement et de régulation du système. Au sommet de la chaîne de financement, des acteurs particuliers (grossistes d'engins de pêche et scierie) créent une interface avec le système bancaire en réunissant des demandes de crédits, qui individuellement ne satisfont pas aux conditions d'éligibilité des établissements bancaires. La demande agrégée qui en ressort est alors présentée par des acteurs dont les volumes d'activité satisfont aux conditions de garantie des banquiers. Ces acteurs jouent donc un rôle d'intermédiation important, en particulier en acceptant de garantir non seulement les risques de transformation, en relation avec les banques qui leur accordent des prêts de trésorerie, mais aussi les risques de défaillance, ou de report et de consolidation des créances, qui sont très fréquents dans le cas d'une activité qui, comme la pêche, est liée aux conditions climatiques. Dans le contexte actuel de surliquidité des institutions bancaires, comme c'est le cas au Mali où le système bancaire ne trouve pas une demande suffisante de projets bancables (Banque de France, 1994), ce type de système favorise le développement

du secteur et permet, à l'inverse d'une situation d'«éviction», de diriger une partie des flux financiers vers l'économie. Toutefois, du fait du caractère décentralisé de la création monétaire avec une coordination qui est d'abord horizontale et liée aux relations familiales, ethniques ou villageoises, on aboutit à une situation où la décision de création échappe au secteur bancaire, qui est sollicité au niveau d'un refinancement *a posteriori*, proche d'un système de réescompte quasi automatique et susceptible par sa structure de s'avérer inflationniste.

En second lieu, l'analyse des pratiques des différents acteurs a permis de révéler une importante accumulation de créances, en particulier au niveau des constructeurs de pirogues dont un quart des impayés ont plus de dix ans. Bien que notre enquête ne permette pas un suivi de ces flux, on peut, dès lors que les conventions sociales permettent au système de continuer de fonctionner, analyser ces arriérés de paiement entre entreprises comme une sorte de processus de création de monnaie privée, à l'instar de certaines analyses de l'endettement au sein de la Fédération de Russie (Clément-Pitiot, dans cet ouvrage). Parallèlement, le recours au troc qui permet de répondre à la faiblesse des encaisses monétaires peut aussi être analysé comme un autre des phénomènes d'ajustement intervenant au niveau du volume des moyens de paiement. Enfin, l'existence de tontines peut aussi induire une création monétaire, dès lors que le principe de la circulation des récépissés qu'elles émettent en contrepartie des dépôts est admis, ainsi que l'observe Lelart (1989) qui conclut de ce fait à l'existence d'un pouvoir de création monétaire pour ces institutions. Son importance ne doit pas être considérée au vu des montants individuels des cotisations mais au niveau macro-économique de l'ensemble de flux ainsi rassemblés. Une évaluation, dans le cas du Mali, estime pour environ 10 000 tontines recensées, le niveau global annuel des flux à 10 320 millions de francs CFA (BECIS, 1989).

Dans le cas des mécanismes de financement relevant des réseaux de financements croisés et interindividuels, le particularisme de la régulation tient surtout à la prégnance des liens sociaux qui caractérise ces financements et qui rend la demande de monnaie difficile à évaluer. En effet celle-ci associe des motifs traditionnels de transactions, ici souvent ostentatoires ou fiscaux, mais aussi des obligations de prêts ou de «dons» de liquidités liés aux réseaux de solidarités sociales qui relèvent d'une fonction que l'on peut assimiler à une «épargne» dans le sens où, en entretenant des liens de solidarité, ces liaisons financières interpersonnelles permettent de s'assurer d'une assistance ultérieure (Lelart, 1989). Cette fonction de précaution est montrée par Vuarin (1994) au niveau des réseaux sociaux de Bamako. Sa particularité tient à ce qu'elle s'inscrit dans le présent. En outre l'importance de cette composante sociale

et fiscale de la demande de monnaie est une source de rigidité par rapport aux variations du revenu courant (d'autant que l'impôt est un impôt *per capita*) en même temps qu'elle introduit une inélasticité de la demande de crédit au revenu et à l'activité économique et qu'elle renforce les liens avec la démographie. A un niveau plus global, les difficultés de régulation sont accentuées par l'existence d'une injection exogène de monnaie liée à l'aide (Banque de développement) et, comme nous l'avons montré, à l'importance des apports financiers des membres de la famille émigrés. Obéissant à des logiques externes, ces sources de financement interviennent donc indépendamment de l'activité et des politiques publiques. C'est ainsi que par exemple la crise économique des pays côtiers d'Afrique de l'Ouest, en inversant les flux de migration (Giri, 1990), affecte à la fois l'équilibre de la balance des paiements du Mali et celui des unités budgétaires familiales.

CONCLUSION

La structure des financements informels met en évidence deux sous-systèmes entrecroisés, qui permettent une décentralisation de l'offre de liquidité sur l'ensemble de la zone et des acteurs en même temps qu'une réduction des coûts de distribution de ces crédits. Ce type d'organisation est un exemple des liens de complémentarité entre systèmes formel et informel. Outre la reproduction et le développement du secteur, un tel système permet aussi sa stabilisation sociale dans le sens où il répond à la double exigence des prêteurs de se constituer une clientèle d'obligés et des emprunteurs de se donner la possibilité de s'enrichir. Organisé autour de conventions s'appuyant sur l'organisation sociale, le système ne doit son statut d'«informel» qu'au fait qu'il échappe à l'autorité monétaire centrale, avec des caractéristiques d'ajustement qui peuvent être très contraignantes pour la politique monétaire. Outre son champ limité à une seule filière d'activité, le cadre de notre recherche ne permet pas de préciser l'analyse quant à l'impact macro-financier des pratiques observées. Néanmoins, nos interprétations rejoignent certaines approches s'interrogeant sur l'existence d'une intermédiation financière informelle, par exemple chez les collecteurs d'épargne du Ghana (Steel et Aryeetey, 1994) ou d'un marché financier rural (Benoit-Cattin, 1991). Alors que des études récentes (Adams et Fitchett, 1994) montrent que le développement du secteur financier formel ne se fait pas au détriment du secteur informel, si ce n'est en terme relatif, mais au contraire qu'il induit la croissance de ce dernier, il apparaît opportun d'évaluer les avantages et les contraintes des formes de complémentarité entre ces secteurs, pas seulement quant aux

résultats en termes d'allocation de crédits ou de collecte d'épargne mais aussi par rapport à leurs impacts macro-économiques et leurs mécanismes de régulation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABDAIMI M., «Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquête à Marrakech et dans le sud marocain», *Tiers Monde*, 120, 1989, p. 869-879.
- ADAMS D.W., «Une nouvelle vision de la finance informelle», (Adams D. et D. Fitchett, éd. sci), in *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994, p. 17-36.
- ADAMS D.W., FITCHETT D.A., *Finance informelle dans les pays en développement*. Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994.
- AGLIETTA M., *Macroéconomie financière*, Coll. Repères, La Découverte, Paris, 1995.
- AKPACA M., *Les systèmes de financement rural au Mali. Les acteurs autres que la banque nationale de développement agricole*, Rapport Caisse centrale de coopération économique, Paris, 1992.
- Banque de France, *La zone Franc*, Rapport annuel 1993, Banque de France, Paris, 1994.
- BCEAO, Banque centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest, Rapport annuel 1993, Dakar, 1994.
- BECIS, *Marché financier informel : étude en milieu urbain (Bamako) et en milieu rural*, Rapport d'étude, Bamako, Mali, 1989.
- BENOIT-CATTIN M., «Les besoins des ménages ruraux en services financiers», in *Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest*, Actes du séminaire d'économie rurale 21-25 octobre 1991, Ouagadougou, Burkina-Faso, 1991, p. 29-30.
- BICHOT J., «La création de monnaie par les intermédiaires financiers non monétaires», *Revue Banque*, 1977.
- CUEVAS C.E., «Marchés financiers informels en Afrique : questions principales et études de cas choisies», Communication à l'atelier sur *Le rôle des institutions informelles et coopératives dans les systèmes financiers en milieu rural*, Abidjan, Côte-d'Ivoire, 11-16 décembre 1989, 15 p., 1989.
- EBOUE M., «Epargne informelle et développement économique en Afrique», *Mondes en développement*, tome 16, n° 62-63, 1988, p. 35-64.
- EGGER P., «Des services bancaires pour les ruraux pauvres : les enseignements tirés des innovations de quelques plans d'épargne et de crédit», *Revue internationale du travail*, vol. 125, 4, 1986, p. 493-510.
- FAY C., «Organisation sociale et culturelle de la production de pêche : morphologie et grandes mutations», in *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, Quensière (J.) (éd. sci.), Orstom/Karthala/IER Ed., tome 1, Paris, 1994, p. 191-207.

- GENTIL D., «Innovation dans le secteur financier : les paysans peuvent-ils devenir banquiers?», Communication au séminaire international CIRAD/INRA/ORSTOM, *Innovation et sociétés*, Montpellier, France, 13-16 septembre 1993, 8 p.
- GERMIDIS D., KESSLER D., MEGHIR R., *Systèmes financiers et développement : quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel*, Centre de développement, OCDE, Paris, 1991.
- GIRI J., «Les années 80 dans le Sahel. Un essai de bilan», in *L'avenir de l'agriculture dans les pays du Sahel*, Actes du XI^e séminaire d'économie rurale, 12-14 septembre 1990, Montpellier, France, CIRAD (éd.), Montpellier, 1990, p. 9-25.
- HOLST U., «Le rôle des institutions informelles dans la mobilisation de l'épargne», in *Epargne et développement*, Economica, Paris, 1985, p. 121-154.
- HUGON P., «L'impact des ajustements structurels sur les circuits financiers», *Tiers Monde*, 122, 1990, p. 325-249.
- KASSIBO B., *Le crédit nomade : rôle et fonctionnement du crédit chez les pêcheurs du Delta central du Niger*, INRZFH/ORSTOM, (éd.), Bamako, 1990, 20 p.
- LELART M., «Les circuits parallèles de financement : état de la question», *Journées scientifiques du réseau UREF*, Casablanca, 16-17 février 1989, 27 p.
- REY H., «Diversité et articulation des circuits de financement informel au sein de la filière pêche», in Quensière J. (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 333-344.
- REY H., KASSIBO B., SALAMANTA M., «Pirogues et constructeurs : approche sectorielle d'une activité informelle», in Quensière J. (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 311-321.
- REY H., «Politiques en matière de crédit et de financement dans le domaine de la pêche artisanale», Communication au séminaire régional sur les pêcheries artisanales en Afrique de l'Ouest : *Méthodologie d'études, possibilités d'aménagement et de développement*, Centre national de recherches océanographique et des pêches de Mauritanie, Nouadhibou, 25-30 avril 1992, p. 129-142.
- SERVET J.-M., «Pratiques informelles d'épargne dans les pays en développement», *Cahiers Monnaie et financement*, 19, Ordres et désordres financiers, Université Lyon 2, 1990, p. 204-233.
- STEEL, ARYEETEY E., «Les collecteurs d'épargne informels du Ghana peuvent-ils servir d'intermédiaires financiers?», *Finances & Développement*, mars 1994, p. 36-37.
- VUARIN R., «L'argent et l'entregent», *Cah. Sci. Hum.*, 30 (1-2), 1994, p. 255-273.
- WAI U.T., «Qu'avons-nous appris de la finance informelle?», in *Finance informelle dans les pays en développement*. Presses universitaires de Lyon, Lyon, 1994, p. 369-380.

WEIGEL J.-Y., STOMAL B., «Consommation, transformation et commercialisation du poisson dans le Delta central du Niger», in Quensière (J.) (éd. sci.), *La pêche dans le Delta central du Niger. Approche pluridisciplinaire d'un système de production halieutique*, ORSTOM/Karthala/IER Ed., Paris, tome 1, 1994, p. 165-189.

La mémoire monétaire de l'Afrique... et d'ailleurs

Jean-Michel Servet

Professeur de sciences économiques
Directeur de recherche au CNRS
Université Lumière Lyon 2/Centre Walras-MRASH

Les économistes décrivent généralement les économies rurales d'Afrique sub-saharienne en faisant du troc une caractéristique de leur archaïsme passé ou présent et les ethnologues notent la persistance dans un certain nombre de rites de «monnaies primitives». Les sociétés africaines ante-coloniales, comme toutes les sociétés humaines, connaissent sous des formes très diverses des pratiques monétaires à travers l'usage de moyens de paiement et d'unités de compte. L'économie dite de troc y a été créée est le produit de la démonétarisation et remonétarisation consécutives à la colonisation.

Economists commonly present african rural economies with barter practices as remains and ethnologists report the persevering social and religious uses of primitive monies. In fact, as all human societies, ante-colonial african societies had experience of monetary practices as means of payment and unit of account. Present barter is not an archaic habit; it's the result of demonetisation and remonetisation induced by european colonisation. The knowledge of this hybrid monetisation is a key element for understanding history and present characters of african monetary and financial practices.

Les descriptions des pratiques monétaires et financières contemporaines dans le monde non occidental, et notamment en Afrique, relèvent souvent un certain nombre de faits qui étonnent nombre de leurs observa-

teurs¹ tel le port de billets accrochés aux cheveux ou sur les vêtements. Pour interpréter ces pratiques, il y a deux attitudes possibles.

La première attitude, à nos yeux une sorte de trahison de la nature de ces pratiques, est de les considérer comme des usages n'ayant aucun rapport avec la qualité monétaire de ces billets, comparables au fait que nous puissions glisser une pièce de monnaie sous le pied d'un meuble bancal pour lui redonner un équilibre. Il s'agirait donc du simple détournement d'un objet monétaire ou pour le moins, pour le regard d'un Occidental contemporain, d'un élargissement local des fonctions supposées premières et éternelles de la monnaie. Si les mêmes individus par exemple portaient non des monnaies de papier mais des cauris, cette pratique ne heurterait pas l'idée qu'un Occidental se fait aujourd'hui d'un objet monétaire; or, les cauris ont eu et ont encore dans certaines sociétés des propriétés monétaires; la question devrait par conséquent être la même.

La seconde attitude est d'analyser les pratiques que nous avons évoquées comme partie intégrante dans ces sociétés de leur qualité monétaire. Toutes ces pratiques illustrent le fait que des instruments modernes de paiement peuvent fonctionner comme d'anciens instruments monétaires et il est possible de parler à leur propos de paléomonétarisation de nos instruments modernes de paiement.

Aussi, comprendre la situation monétaire ante-coloniale est un préalable indispensable à l'analyse de son évolution (Servet, 1994b, 1995a). L'analyse portera ici essentiellement sur les caractéristiques des instruments monétaires de paiement. Une étude plus fouillée devrait nécessairement inclure une analyse des réseaux, des groupes sociaux et des lieux à travers lesquels les biens et richesses circulent.

Nous présenterons dans un premier temps la multiplicité ancienne des moyens de paiement et des unités de compte et certaines logiques sociales en jeu à travers ces instruments et ces pratiques. La transition monétaire des sociétés colonisées a été contrainte et rapide; d'où des systèmes hybrides caractérisés par une illégitimité réciproque puisque les colonisés ont généralement vécu comme illégitimes les instruments

¹ Un certain nombre d'arguments développés dans cette contribution à la Journée des économistes de l'ORSTOM (Paris, 15-16 septembre 1994) ont été antérieurement présentés et discutés dans le cadre du séminaire «La légitimité de la monnaie» de l'Association d'économie financière et du Centre de recherche en épistémologie appliquée à l'invitation de Michel Aglietta, André Orléan et Jean-Marie Thiveaud (11 mai 1994), devant les étudiants de l'université du département Administration-Gestion de l'université Senghor d'Alexandrie d'Égypte (3-7 avril 1994) et dans le cadre d'une conférence donnée au Centre d'écologie humaine et des sciences de l'environnement de l'université de Genève (9 juin 1994) sur «Dynamiques monétaires et financières en Afrique aux XIX^e et XX^e siècles» (à paraître dans un ouvrage collectif *Le prix du gratuit*). Nous remercions tous les participants et organisateurs de ces rencontres pour leur contribution à notre réflexion.

monétaires introduits par les colonisateurs et ces derniers ont déclaré plus ou moins rapidement illégaux les instruments monétaires traditionnels des sociétés qu'ils soumettaient. Dans un deuxième temps, nous saisissons la contrainte coloniale comme un processus de démonétarisation et remonétarisation. La colonisation a vu se faire face légitimité coutumière et légalité coloniale; en matière monétaire aussi, la force de la mémoire et une certaine violence de la loi s'affrontent. Les systèmes monétaires et financiers aujourd'hui sont des métissages sociaux et culturels et le produit de cette rupture et de cette continuité historiques entre formes et pratiques monétaires héritées et importées.

A. – MULTIPLICITÉ ANCIENNE DES MOYENS DE PAIEMENT ET DES UNITÉS DE COMPTE

La connaissance des systèmes monétaires et d'échange anciens est dans les sociétés africaines extrêmement difficile quand elles sont le produit de l'éclatement ou de la décomposition des grands empires et royaumes qui florissaient en Afrique il y a plusieurs siècles; d'autres ont eu avec eux des contacts très anciens ou leur ont été soumises; d'autres les ont fuis et se sont installées dans des niches d'accès difficile : forêt dense, marécage, relief par exemple. Or, il existe une certaine irréversibilité des pratiques monétaires. Des unités de compte et des moyens de paiement introduits pour régler des prélèvements fiscaux par exemple peuvent perdurer alors que ces Etats et ces prélèvements ont disparu.

Les sociétés africaines anciennes, qu'elles soient à Etat ou sans Etat, connaissaient de multiples moyens de paiement aux usages plus ou moins cloisonnés, multiplicité non seulement régionale mais aussi locale (Iroko, 1988; Rivallain, 1988, 1994).

Il faut distinguer parmi ces moyens de paiement :

- les contreparties reconnues du commerce et des échanges ordinaires ou non, locaux, régionaux et à grande distance;
- les paléomonnaies (Servet, 1979, 1981) proprement dites qui n'ont pas de fonctions utilitaires directes (monnaies métalliques, coquillages – principalement cauris –, bandes de pagnes, etc.);
- et les biens à fonctions paléomonétaires, à fonctions identiques aux précédentes, mais qui présentent aux usages directs (tels que sel, céréales, tabac, chèvre, chien, bœuf ou parties de ces animaux après sacrifice, etc.). Par exemple l'animal sacrifié est découpé en morceaux qui sont répartis et font l'objet de contre-dons, très souvent immédiats.

On peut remarquer que certains biens à fonctions paléomonétaires et certaines paléomonnaies ont un caractère local très marqué (certains

pagnes, certains objets métalliques, gerbes de céréales notamment) alors que d'autres circulent à très grande distance dans et entre des sociétés très différentes (notamment les cauris, pour certaines régions les barres de sel, des tiges métalliques ou la poudre d'or). Ces paléomonnaies et richesses à fonction paléomonétaire peuvent être définies comme des moyens de paiement standardisés pour des obligations sociales multiples. Ils sont transmis principalement lors des naissances, des mariages, des funérailles, lors des initiations à un groupe d'âge, pour accéder à une association ou à une fonction au sein d'un groupe, comme compensation lors d'un meurtre, d'une injure, de la transgression d'un interdit, pour la mise en gage d'une terre ou enfin comme contrepartie de certains échanges, etc.

On doit particulièrement souligner ici, parce que ceci a un effet considérable dans l'évolution de ces systèmes et les illusions réciproques des colonisés et de leurs colonisateurs, l'absence de coupure et de spécialisation entre des usages qui seraient «*économiques*» et d'autres qui seraient «*non économiques*», ou entre des usages qui seraient «*marchands*» et d'autres qui seraient «*non marchands*». Cette distinction calquée sur nos propres catégories ne serait pas pertinente pour comprendre leurs usages. Les cauris notamment ont des fonctions multiples qu'une coupure simpliste entre marchand et non marchand ne permet pas d'appréhender pleinement. Ainsi, certains biens à fonctions paléomonétaires et paléomonnaies peuvent circuler dans des échanges locaux, régionaux ou à grande distance et être utilisés, lors des rites de passage, comme des moyens de manifester la richesse d'un groupe, y compris par leur destruction et par leur dilapidation publique. Les économistes donnent généralement comme caractéristiques des monnaies modernes le fait d'être des instruments fongibles et substituables, voire excluent du qualificatif monétaire tous les instruments à usages cloisonnés. En fait, la coupure que nos sociétés ont instituée entre faits économiques et faits non économiques a en certains cas aussi cloisonné l'usage des moyens de paiement : certains biens dotaux ne servent que lors de prestations rituelles et sont exclus d'usages pensés aujourd'hui comme économiques, alors qu'inversement pièces et billets ne sauraient dans de nombreux groupes «*acheter*» une femme. Dans nos sociétés mêmes, les moyens de paiement ne sont pas des instruments universels puisque l'esclavage, la corruption, la vente ou la location de parties du corps humain, etc., sont moralement condamnés et sont prohibés. L'usage des moyens de paiement n'est alors universel que par transgression d'interdits et les individus cloisonnent leurs dépenses selon leurs diverses sources de revenus (Parry, Bloch, 1989; Zelizer, 1994).

Quant aux unités de compte, certaines sont internes et d'autres en usage dans les relations extérieures des groupes. Chaque société semble avoir connu une pluralité d'unités de compte et ne pas avoir développé une norme unique d'évaluation de tous les biens. En général ce sont les marchandises échangées, les paléomonnaies ou des biens à fonctions paléomonétaires qui sont utilisés comme unités de compte des obligations et des contreparties. Mais certaines sociétés semblent avoir utilisé des unités abstraites.

Pour ce qui est de l'abstraction de ces unités de compte, il faut remarquer qu'il est très difficile de connaître les unités anciennes au-delà de quatre générations parce que les récits que nous avons sont ceux de voyageurs européens ou arabes qui ne s'intéressaient pas à ces questions. On connaît mieux en revanche les unités de compte développées dans les relations extérieures, en particulier avec les Occidentaux. Ces usages, bien qu'antérieurs à la colonisation territoriale, peuvent nous fournir des informations sur les pratiques anciennes de compte. On peut parler d'unité abstraite au sens où l'on parlera d'une «*pièce*» (de tissu), d'un «*grand paquet*», d'un «*petit paquet*» ou d'une «*barre*» (métallique) alors qu'un ensemble de marchandises diverses est remis pour la valeur de cette *pièce*, de ce *paquet* ou de cette *barre*. La *barre* était divisée en douze *pattes*, *patte* elle-même divisée en trois *dialo* (le *dialo* correspondant à la quantité de fer nécessaire à la fabrication d'une bêche locale (Mazard, 1953); la *barre* n'a été évaluée en *livres* et *sous* qu'à la fin du XVIII^e siècle, peu de temps avant la disparition de son usage. On peut se demander si cet abandon est la cause de cette sorte d'appropriation par les colons ou si les deux événements sont indépendants.

B. – PREMIERS CONTACTS ET COEXISTENCE DES INSTRUMENTS MONÉTAIRES INDIGÈNES ET EUROPÉENS

Dans un premier temps, les Occidentaux, d'abord principalement les Portugais, puis en particulier à l'Ouest – sous la forme du commerce *interlope* – des Espagnols, Hollandais, Anglais, Français, Brandebourgeois, Suédois et Danois, par l'intermédiaire de compagnies à charte, ont dû s'insérer dans les réseaux inter régionaux d'échanges déjà constitués et très complexes (en particulier du fait de l'imbrication du local, du régional et des échanges à grande distance et de la présence ou non de groupes marchands spécialisés autochtones ou étrangers-noirs, arabes, juifs ou berbères). Les marchands européens devaient se soumettre aux us et coutumes des *ports de commerce* et *places de marché* auxquels ils avaient accès. Les Européens acquièrent ici des pagnes pour les céder

plus loin contre les marchandises qu'ils recherchaient, ou ils introduisent au gré de la demande des marchandises nouvelles telles qu'alcool ou fusils. Le *bois d'ébène* même a circulé ainsi, et lorsqu'au XIX^e siècle la traite négrière puis l'esclavage sont interdits² une nouvelle marchandise la remplace, très souvent l'huile de palme.

On peut dire que dans ces relations entre Européens et Africains chacun garde ses illusions sur les fonctions et propriétés monétaires. Il n'y a pas de savoir commun. Mais chacun l'ignore. Chacun interprète l'autre comme se livrant à un acte identique et particulier de réciprocité.

Pour les Africains, les monnaies sont des instruments qui activent toutes les dimensions de leur société, ce sont des moyens d'échange social qui reproduisent un certain ordre du monde. En Afrique, comme dans de nombreuses régions du monde, ont été produites des paléomonnaies ayant forme d'objets tranchants (petites haches, couteaux, fers de lances, etc.) mais qui par leur taille, leur fragilité ou leur composition ne pouvaient pas avoir de fonctions utilitaires; de façon métaphorique, ces objets disaient qu'ils coupaient les liens de dette (dans plusieurs langues africaines, un même terme désigne une corde et une dette), mais en fait ces instruments monétaires ne coupaient pas le tissu d'obligations et de relations de *clientèle* (Servet, 1995b; Vidal, 1993). La tradition africaine comprenait ces instruments dans une logique de don où le contre-don n'est pas une contrepartie, une contre-valeur, une équivalence, mais est un moyen de rééquilibrer une relation déséquilibrée par un don.

Pour les Européens, la monnaie était comprise dans la logique du «*solde de tout compte*». Ils pensaient la monnaie comme un intermédiaire fonctionnel : d'abord économique car le caractère politique de l'affirmation d'une souveraineté monétaire par les Européens n'apparaîtra que dans un second temps avec la colonisation territoriale. Les moyens de paiement sont représentés par les Européens comme des instruments permettant de régler des dettes qui ont été monétairement estimées et comme des objets ayant potentiellement la capacité de clore la relation existant entre un créancier et un débiteur qui en payant se libère. La valeur des richesses échangées est pensée comme un rapport objectif de choses utiles et comme le rapport des valeurs sociales des sujets échangeants.

Avec cette double illusion des Européens et des Africains, non seulement les instruments monétaires locaux sont acceptés par les colonisateurs, mais ceux-ci en introduisent des contrefaçons ou des formes évoluées et ils les utilisent comme des moyens de commerce. Par exemple, les Portugais faisaient fabriquer des imitations de pagnes gambiens

² La traite négrière ne domina les échanges entre l'Europe, l'Afrique et l'Amérique qu'à partir de 1680. Avant, ces échanges entre Européens et Africains peuvent selon l'expression de Coquery-Vidrovitch (1993, p. 153) être qualifiés de «*plus dynamiques que destructeurs*».

aux îles du Cap-Vert. De faux coquillages en porcelaine furent fabriqués par les Français et introduits au Soudan (avec un succès limité, il est vrai).

L'exemple des *manilles*, objets en alliage de cuivre et de zinc ayant la forme de bracelets à embouts élargis, est plus intéressant encore car il s'agit d'une sorte d'aller-retour culturel entre l'Europe et l'Afrique³. Ces objets sont souvent pensés comme des produits locaux anciens. Or, une grande quantité de ces *manilles* furent fabriquées pour les Français à Nantes et pour les Anglais à Birmingham (Say, 1892), ces dernières étaient dans certains lieux préférées car considérées comme les produits d'une fabrication plus soignée; les Africains testaient dit-on à l'oreille leur qualité par leur timbre. *Le Littré* porte témoignage de leur origine européenne en indiquant qu'une manille est un «*grand anneau de cuivre que les Européens vendent aux Nègres*». Selon certaines sources, ces manilles seraient des bracelets traditionnels et selon d'autres sources seraient à l'origine des fers que l'on mettait aux poignets et aux chevilles des esclaves et qui étaient ensuite joints par un coup de marteau permettant, en introduisant au préalable une chaîne, d'attacher l'esclave. Cet usage premier fut détourné et les manilles devinrent en particulier à partir de la fin du XVIII^e siècle et au XIX^e siècle, période durant laquelle des centaines de milliers de manilles furent écoulées, des paléomonnaies et des moyens de règlement, par les Européens, d'huile de palme et pour les Africains de moyens d'achat de marchandises européennes.

Parmi les nouveaux instruments monétaires (parmi lesquels la verroterie de Venise a eu longtemps un grand succès) introduits par les Occidentaux en Afrique, on doit bien sûr signaler les pièces (Mazard, 1953; Antoine, 1986); toutefois, il n'y a aucune raison de penser que ces rondelles de métal aient bénéficié d'une demande spontanée plus forte des populations. Les pièces occidentales possédaient un avantage reconnu : leur matière (produit d'une technologie évoluée et faisant appel à des savoirs quasi magiques) et leur caractère standardisé et hiérarchisé qui peut les assimiler aux paléomonnaies traditionnelles.

Les comptoirs et colonies apparaissent longtemps manquer de numéraire, en particulier de petites monnaies divisionnaires car les métropoles jugeaient inutiles de les approvisionner, voire le jugeaient néfaste, en prétextant les effets inflationnistes locaux de tels apports (Duchêne, 1938) et parce que les échanges avec la métropole sont supposés s'inscrire dans le pacte colonial de l'exclusif où la colonie est un débouché pour les marchandises de la métropole et doit fournir les matières et biens dont

³ Voir aussi l'exemple des *mezong*, *mondjos* ou *mandjong* introduits par les Européens chez les Kwélé du Congo et localement transformés, étudiés par Dupré, (1993).

cette dernière a besoin; il n'y a pas de place pour les espèces monnayées dans cette relation de dépendance.

Les pièces espagnoles et portugaises puis les pièces anglaises ont été les plus répandues à l'intérieur même de territoires qui n'étaient ni espagnols, ni portugais, ni anglais⁴. Les épisodes des occupations coloniales successives expliquent la diffusion de telle ou telle pièce. Ainsi, l'occupation britannique d'un grand nombre des comptoirs et territoires français pendant une large partie de la Révolution et du Premier Empire éclairent la persistance de l'usage de pièces anglaises et d'usages de compte à base douze après 1815⁵. Par exemple dans la petite colonie française du Sénégal, les usages de pièces anglaises ne furent interdits et le système de compte décimal imposé qu'en 1826, après que les autorités françaises eurent importé des quantités très importantes de pièces de bronze. Un arrêté du baron Roger du 7 décembre 1826 donne seul cours légal aux pièces de cuivre françaises et précise à propos des pièces étrangères en bronze : «*nul ne pourrait être contraint de les recevoir*», ce qui laisse la possibilité de le faire dans les relations privées si les deux parties en sont d'accord. Toutefois, le texte n'évoque pas le cas des pièces étrangères en argent, pièces anglaises, portugaises et le thaler Marie-Thérèse⁶ qui continuent librement de circuler. La fabrication de pièces de bronze pour le Sénégal cesse en 1840 et les pièces étrangères de ce métal ont alors à nouveau libre cours. A l'exception de la Côte française des Somalis où l'arrêté du 21 novembre 1885 donnant cours légal au thaler et à la roupie ne fut abrogé qu'en 1943, dans l'ensemble des colonies françaises d'Afrique l'unification monétaire contrainte se

⁴ La France même après 1763 se trouve contrainte d'introduire au sein de certains de ses propres territoires des espèces étrangères afin de répondre aux demandes locales; Duchêne (1938, p. 82) donne hors d'Afrique l'exemple de la Guyane.

⁵ Il est possible de mettre en rapport ces pratiques avec la situation du Cameroun et du Togo, colonies allemandes jusqu'en 1918, partagées entre le Royaume-Uni et la France et où les caisses publiques françaises ont accepté les pièces anglaises jusqu'en 1925-1926 (Mazard, 1953, p. 82).

⁶ Cette célèbre pièce fait l'objet d'un article dans *The New Palgrave Dictionary Money and Finance*. Un de nos correspondants, M. Guy Lacam, nous a apporté un témoignage de grand intérêt sur la diffusion de ces pièces dans l'entre-deux-guerre (courrier personnel des 15 et 27 juin 1994; l'auteur a publié notamment *Un banquier au Yunnan pendant les années soixante* chez L'Harmattan); cette diffusion n'était qu'un chaînon de la finance et du commerce internationaux de l'époque. En 1926, alors qu'il était jeune cambiste de la Banque d'Indochine à Saigon, il faisait acheter de l'argent à San Francisco (pour bénéficier d'une légère décote par rapport au marché de New York) et envoyait ce métal à l'Hôtel des monnaies de Trieste où l'argent prenait forme de thalers Marie-Thérèse expédiés ensuite à Djibouti. Sur place, ces pièces frappées à la date de 1780 servaient à acheter du «rattan», un végétal à usage médicinal expédié en Europe (Hambourg, Londres et Marseille). Ces exportations donnaient lieu à des traites commerciales libellées en devises européennes, traites achetées par la Banque qui convertissait les montants en devises en thalers Marie-Thérèse. Ainsi se trouvait dénouée une opération liant quatre continents.

fit par arrêtés du gouverneur général de l'Afrique occidentale du 15 juin 1904 et du 20 avril 1910 qui interdisent l'importation de piastres et de lingots.

L'intensité de la circulation monétaire des pièces, de leur diffusion dans les sociétés locales peut se mesurer non seulement à l'introduction de pièces européennes, à l'existence d'émissions locales, aux contrefaçons et copies plus ou moins frustes de pièces européennes, mais aussi en l'absence de ces types locaux à la fréquence des contremarques étrangères par un territoire et à la découpe de pièces. De tels expédients ont été beaucoup plus développés en Amérique, particulièrement aux Antilles, qu'en Afrique où ces manifestations d'intégration de pratiques monétaires venues d'Europe apparaissent très limitées⁷. On cite l'exemple de *gourdes* (piastres espagnoles) fractionnées et surfrappées au Sénégal. Le créole désigne ces fractions de gourdes par l'expression *mocos* (morceaux).

Toutefois pour comprendre les limites de la diffusion des pièces et de leur insertion dans les sociétés locales, les récriminations des colons contre leur pénurie et la faible demande «*indigène*» dans la plupart des cas, il convient de bien distinguer ici :

– d'une part, les besoins monétaires des colons, officiers, soldats et des agents des Etats européens pour les échanges et transactions au sein de ces noyaux européens très peu nombreux de peuplement et des *signares*, mulâtres et métis qui constituaient leur entourage immédiat;

– d'autre part, les besoins monétaires pour les relations des premiers avec les «*indigènes*»⁸;

– et enfin, les besoins pour les usages internes aux populations locales et entre ces sociétés.

Si le développement des expédients monétaires est plus important en Amérique du Nord (l'exemple de l'usage officiel de fractions de cartes à jouer comme moyen de paiement au Canada aux XVII^e et XVIII^e siècles est bien connu (Mazard, 1953)), ceci est à mettre en rapport avec l'existence de peuplements européens eux-mêmes beaucoup plus nombreux et qui subissaient une pénurie de pièces, moyens de paiement auxquels les individus étaient accoutumés. Les contremarques sont au sein d'un territoire donné en quelque sorte une technique de rétention des pièces, en s'appropriant ce moyen de paiement. Pour comprendre la circulation des pièces européennes à partir des comptoirs coloniaux, il faut intégrer le fait qu'ils constituent des marges des espaces monétaires européens et

⁷ Antoine (1986) donne un vaste panorama à l'échelle planétaire qui permet ces comparaisons.

⁸ Sur cette articulation des différents niveaux, voir notamment Catherine Coquery-Vidrovitch, 1993, p. 219 *sq.*

que les sociétés indigènes sont elles-mêmes du point de vue monétaire occidental des marges de ces marges.

Il est important de souligner que les taux de change des pièces surprenaient souvent les Européens car ils dépendaient de facteurs tels que le rapport entre les couleurs (le cuivre-rouge, couleur royale, pouvait être évalué plus que l'argent de couleur blanche). On observe alors aussi des subdivisions des pièces dépendant des systèmes particuliers de numération; une pièce de vingt francs peut valoir cinq fois celle de cinq francs parce que le système est en base 5; on peut remarquer qu'aujourd'hui on frappe des pièces et l'on émet des billets qui s'adaptent à ces contraintes idéologiques : dans la zone franc CFA on a eu des pièces de cinq, dix, vingt-cinq, cinquante et cent francs CFA et des billets de cinq cents, mille, deux mille cinq cents, cinq mille et dix mille CFA, mais pas de vingt francs CFA (alors que les Français connaissent des pièces de vingt centimes et des billets de vingt francs). Compte tenu du cloisonnement des catégories de biens, si deux types de pièces entraient dans des catégories différentes et cloisonnées, il était alors impossible de changer les pièces (une pièce de cent francs ne pouvait pas s'échanger contre dix pièces de dix francs); parfois pour obtenir la conversion d'une pièce en sous-multiples, il fallait accomplir une chaîne de conversions. On a vu aussi des populations (témoignage au sud du Nigeria au début du XX^e siècle) refuser certaines pièces lorsqu'elles apprenaient que le souverain qui était représenté sur la pièce était mort ou gravement malade ⁹.

C. – DÉMONÉTARISATION ET REMONÉTARISATIONS COLONIALES

Le partage de l'Afrique, consécutif au traité de Berlin (1885) marque un tournant important dans les relations entre Africains et Européens. Progressivement, les puissances coloniales vont occuper les territoires ¹⁰, affirmer leur souveraineté, développer des prélèvements fiscaux – impôt de capitation –, des cultures commerciales et, en conséquence, heurter les traditions monétaires locales en interdisant les anciennes monnaies; qu'il s'agisse de monnaies locales «traditionnelles» ou de pièces d'autres puissances coloniales ¹¹. La monétarisation nouvelle (on peut parler de

⁹ Refus de pièces anglaises où figurait la *reine morte* Victoria, de même qu'au Congo les francs des souverains belges Léopold II après 1909 et Albert I^{er} après 1934.

¹⁰ Vers 1880, un dixième de l'Afrique est occupé et la quasi-totalité vingt ans plus tard.

¹¹ Duchêne (1938, p. 270-274) donne l'exemple de Porto-Novo au Dahomey dans la période 1891-1894 où sous administration française persistaient les traditions britanniques et alors que les pièces anglaises ont été acceptées dans cette colonie jusqu'en 1898 : les pièces françaises de 5 francs étaient acceptées parce qu'elles représentaient 4 shillings, mais elles

façon générale d'*occidentalo-monétarisation* et pour la zone française de *franc-monétarisation* (Akpaca, 1991; Toko, 1991)) que les colonisateurs entreprennent est fortement liée à leur politique fiscale, et celle-ci à la volonté de contraindre les populations à commercialiser une partie de leur production et à se livrer à des cultures ou activités nouvelles.

On doit noter l'incompréhension de l'impôt par les populations soumises au joug colonial qui n'avaient pas eu l'habitude d'acquitter régulièrement un tel dû. Dans les sociétés sans Etat ante-colonial où aucun pouvoir ne prélevait jusque-là régulièrement un impôt, l'impôt «des colons» pouvait être pensé soit comme un tribut dû par le vaincu, soit comme un cadeau de bienvenue; mais dans les deux cas on ne devait payer qu'une fois, et non pas tous les ans. On comprend les fréquentes révoltes fiscales dans ces régions dites «sauvages» alors que les anciens royaumes et empires apparaissent beaucoup plus calmes de ce point de vue.

Dans un premier temps, l'impôt de capitation est prélevé dans les moyens de paiement ayant cours dans les régions. De la même façon, dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, les officiers français étaient payés pour partie en *guinées* (pagnes tissés en coton bleu) afin qu'ils puissent eux-mêmes payer leur personnel et leurs dépenses locales. Des textes interdisaient depuis longtemps l'usage dans les colonies de monnaies locales (on cite un texte français interdisant celles-ci en 1825). Mais ces règlements, à la différence de ceux de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle, n'ont pas été alors appliqués. Les caisses publiques françaises n'ont plus eu le droit de recevoir par exemple les *manilles* à partir d'août 1895, alors qu'elles sont décrites comme monnaie courante ayant une valeur de 20 centimes à Grand Bassam et Lahou par E. Zay dans son ouvrage publié en 1892. La même contrainte a été imposée dans les colonies françaises aux pièces non françaises à partir de 1898 et aux cauris à partir de 1899 au Dahomey et de 1907 au Soudan¹². Le riz n'est plus accepté pour paiement de l'impôt en Casamance à partir de 1906. Ces interdictions se sont accompagnées de séances publiques de destruction de monnaies anciennes, par exemple des sacs de cauris brûlés en place publique. Pour ceux qui avaient durement sué, voire

étaient peu répandues dans la population parce qu'elles constituaient un pouvoir d'achat trop important; les pièces de 2 francs, de 1 franc et de 50 centimes n'étaient pas acceptées parce qu'elles ne correspondaient à aucune subdivision des pièces anglaises; les espèces anglaises se raréfiant connaissaient même une sur-cote par rapport aux pièces françaises (la proximité du Nigeria jouait sans doute aussi un rôle considérable sur ce phénomène).

Sur le concept de *monnaie parallèle*, voir la thèse en cours de Jérôme Blanc (Ecole doctorale de sciences économiques de l'université Lumière-Lyon 2).

¹² Mesures d'interdiction qui ne peuvent souvent que difficilement être appliquées faute de numéraire métropolitain suffisant, voir Duchêne, 1938, p. 272-273.

saigné, pour verser l'impôt sous cette forme et qui étaient cruellement châtiés s'ils ne payaient pas (on devait parfois présenter, aux autorités, les mains coupées et embrochées des mauvais payeurs), on peut supposer une certaine incompréhension ou « fascination » envers ces dominants capables de détruire des richesses considérables.

Une vision simpliste consiste à considérer que la remonétarisation, pensée par les colonisateurs comme une véritable monétarisation, a été le fait d'un pouvoir colonial en collusion directe avec les sociétés commerciales faisant des affaires en Afrique. La résistance à la remonétarisation a non seulement été le fait des populations locales, qui dans le cadre de leurs relations privées continuèrent à utiliser les anciens moyens de paiement (témoignage de l'usage d'anciennes pièces jusque dans les années soixante sur certaines places de marché), mais aussi des compagnies commerciales, qui utilisaient les moyens locaux de paiement (Antoine, 1986). Comme cela se faisait dans les entreprises au XIX^e siècle en Europe, elles diffusaient leurs propres jetons exprimés en monnaies européennes et fixaient ainsi la valeur qu'elles souhaitaient pour l'achat de produits locaux et pour la vente de leurs propres produits. Les derniers résidus de ces pratiques autonomes en ont été les jetons des chambres de commerce pendant la première guerre mondiale et les années suivantes. Ces émissions qu'il serait excessif de qualifier de « monnaies privées » manifestent en fait un fractionnement du pouvoir monétaire étatique, ne serait-ce que parce qu'il y a recours à la dénomination de l'unité monétaire nationale¹³ et parce que les colonisés avaient quelques difficultés à comprendre de quelle autorité officielle ils dépendaient (les commandants, les résidents voire les commerçants).

L'influence des monnaies de papier reste longtemps marginale en dehors des populations européennes (Gérardin, 1994). Pendant la guerre de 1914-1918, la diffusion des billets est en relation avec l'accroissement des exportations des colonies des alliés (qui ont alors la maîtrise des mers) vers leur métropole et avec la mobilisation des troupes indigènes (en raison de l'allocation de subsides aux familles de soldats indigènes)¹⁴. Les colonies connaissent alors une pénurie extrême de pièces. Les chambres de commerce, municipalités, notamment, émettent des bons de caisses, des monnaies-cartons, timbres-poste marqués et jetons. Mais

¹³ Ces pratiques ont sans doute été plus importantes dans les colonies britanniques que dans les colonies françaises en raison de la différence entre la tradition anglaise des jetons privés et la tradition française de la mise en circulation par l'Etat de billons.

¹⁴ Voir Lettre de l'inspecteur chef de mission au Haut Sénégal et Niger au ministre des colonies, 11 juin 1919, Centre des archives d'outre-Mer, Aix-en-Provence, Affaires économiques, carton 107, dossier Mission Demaret, 1919 (source communiquée par E. Baumann).

sans doute l'usage est contraint et il reste restreint car les populations manifestent une certaine réticence pour une matière, le papier, qui résiste mal aux modes traditionnels de conservation que l'on applique à des coquillages, à des pagnes ou à du métal (humidité et termites les détruisent). En revanche, dans quelques rares régions, il y a eu une acceptation forte des billets.

La diffusion des pièces devient plus importante dans l'entre-deux-guerres avec l'essor des cultures commerciales, des sociétés indigènes de prévoyance (Gentil, Fournier, 1993), et de la rémunération du travail forcé dans le cadre des corvées de portage, dans les camps forestiers, pour de grands travaux (pistes, chemins de fer), politiques coloniales nationales renforcées après 1929 par le protectionnisme croissant consécutif à la crise économique mondiale. En fait, les populations locales pratiquent un cloisonnement de fait de l'usage des nouveaux instruments monétaires pour des dépenses très particulières (l'impôt, la scolarisation, des dépenses liées à des déplacements ou la conversion dans des richesses traditionnelles telles que le bétail, acquisition de produits européens – vêtement, mobiliers, aliments, outils métalliques notamment – qui eux-mêmes entraînent souvent dans des classifications particulières) (Servet, 1990).

Les difficultés de l'introduction des espèces occidentales sont dues au fait que le moyen de paiement et l'unité de compte sont l'expression des sociétés et activent l'ensemble de la culture et des tensions internes du groupe. Moyens de paiement et unités de compte ne sont pas – et ne sont pas vécus comme – de simples instruments fonctionnels d'échange ou de paiement.

L'usage d'un instrument monétaire s'appuie sur la mémoire du groupe; par conséquent la suppression d'un moyen de paiement fait disparaître un ensemble de références. L'introduction d'une nouvelle unité de compte (qu'il s'agisse d'une unité monétaire ou d'une unité de volume, de longueur, de poids) trouble la perception de l'environnement en brouillant des références communes. D'un point de vue simplement fonctionnel, il est évident que l'usage d'une unité de compte nouvelle suppose une conversion difficile pour apprécier les valeurs des biens. Dire qu'une poterie s'échange contre son volume (ou son demi-volume) de céréales permet de vivre et d'exprimer très concrètement ce que l'on doit donner en contrepartie, ce que nous appelons sa valeur; fût-elle estime de l'autre quand le «prix» n'est pas un élément objectif tenant aux qualités de l'objet mais varie selon la position relative, le statut, des partenaires de l'échange. Les unités de mesure «traditionnelles» correspondaient à des réalités dans ces sociétés, alors qu'une pièce de un franc par exemple et plus encore l'unité franc ne renvoyaient à aucun vécu. Le système

décimal, avec ses sous-multiples qui sont non des fractions entières (que permettent des unités divisibles, soixante, vingt, cinq, trois ou deux), mais un jeu de chiffres avec virgule ou point faisant apparaître des décimales, a peu de sens dans un monde très largement analphabète ¹⁵.

L'interdiction des paléomonnaies et des biens à fonctions paléomonétaires dans un emploi monétaire (ou plus exactement dans les pensées locales : l'amputation d'une partie de leurs pouvoirs, puisqu'en fait les populations vont généralement les conserver pour certains usages privés y compris quelques-uns pensés aujourd'hui par nous comme marchands ou économiques ¹⁶) est vécue comme la conséquence de la conquête européenne et comme une limitation de la liberté du groupe; en quelque sorte l'interdiction affirme le caractère autochtone de ces richesses que l'étranger veut détruire. D'une certaine façon, cette contrainte monétaire crée une opposition, une coupure entre richesses de l'Autre (les Blancs) et «Nos» richesses (celles des Africains), coupure qui n'était sans doute pas aussi forte quand le Blanc était un étranger parmi d'autres étrangers avec lesquels étaient nouées des alliances, quand ses moyens de paiement s'intégraient progressivement dans les circuits locaux d'échange et de circulation des richesses, quand ses monnaies étaient en quelque sorte subverties par les cultures, les morales et les sociétés *indigènes*. Les usages monétaires sont cloisonnés et les instruments monétaires occidentaux sont mis à part quand l'universalité de leurs usages transgresse l'ordre social, quand les espèces occidentales sont procurées par des activités exercées en marge (vente de légumes par le produit du jardinage des femmes, vente de produits de cueillette à laquelle se livraient les cadets, prostitution, porteurs dans les ports et les escales, etc.), quand ces monnaies nouvelles mettent en cause les hiérarchies essentielles dans ces sociétés entre hommes et femmes et entre aînés et cadets, etc. A l'inverse, on peut conclure que l'intégration des instruments monétaires nouveaux,

¹⁵ Dans Blum (1894) sont publiés *les prix courants moyens des produits commerciaux* (p. 52 Sénégal et dépendances, p. 55 Rivières du Sud, p. 59 Côte-d'Ivoire), etc. Il s'agit de produits indigènes achetés par les Français. On voit qu'un grand nombre de ces prix sont exprimés en francs par kilo (caoutchouc, cire, ivoire, peau de bœuf notamment) et beaucoup plus rarement par unité (les oiseaux, bœufs, ânes et autres animaux). Si un grand nombre de ces prix sont divisibles par 5, un certain nombre ont des prix qui peuvent étonner quant à leur compréhension par une population analphabète : 0,29 franc le kilo pour le sésame, 0,22 franc pour les graines oléagineuses au Sénégal par exemple, sauf si ces prix sont le résultat de la conversion d'un volume en poids.

¹⁶ Voir le témoignage que donne Duchêne (1938, p. 268-270) à la veille de la seconde guerre mondiale pour l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest de l'importance de l'usage des cauris en tant que moyen de paiement et qu'unité de compte (en particulier des dots) à partir d'informations communiquées par le gouvernement général de l'AOF. Il indique que dans certaines régions le cours du franc est ainsi tombé de 4 000 cauris à la fin du XIX^e siècle, de 800 à 1 000 au début du XX^e siècle pour s'établir entre 120 et 150 cauris dans les années trente.

intégration qui met en jeu la répartition des ressources entre les sexes et les groupes d'âge, un certain cloisonnement des dépenses, la prohibition ou la prescription de tels ou tels moyens de paiement, etc., supposent la définition d'un nouvel ordre social et moral et le développement d'un savoir-vivre avec l'*argent*.

Le processus de disparition des anciens instruments et pratiques a été plus ou moins rapide selon les sociétés. La démonétarisation des paléomonnaies «traditionnelles» par les colonisateurs (démonétarisation partielle pour ce qui est des échanges dits sociaux) entraîne ce qui peut apparaître comme une sorte de régression monétaire, au sens où, faute de numéraire occidental suffisant et compte tenu du cloisonnement des usages de paiement, s'est développée une sorte d'économie de troc que les Occidentaux vont imaginer *primitive*.

Les populations déjà soumises à un ordre étatique ante-colonial ont généralement connu une expansion plus rapide et plus intense des monnaies nouvelles sans doute parce que les populations étaient habituées à payer des impôts, à composer avec des étrangers ou parce que dans nombre de ces sociétés la soumission coloniale européenne a pu être pensée comme un transfert de pouvoirs à un autre souverain plus puissant, ou encore parce que les hiérarchies vaincues ont su pactiser (en se définissant par exemple comme élites religieuses laissant le temporel aux nouveaux occupants).

Ce qui peut passer pour du troc n'est donc pas à comprendre comme un stade ante-monétaire primitif. Le troc est le produit d'une évolution monétaire en situation coloniale. Il est la conséquence d'une démonétarisation de la société et de l'essor d'échanges marchands. Une étude des Nations unies (1954) au milieu du XX^e siècle estimait que, si l'*économie naturelle* était devenue minoritaire au Ghana (21%) et au Congo belge (41%), elle atteignait «encore» 51% en Rhodésie du Sud et était «*toujours*» très majoritaire dans le reste de l'Afrique avec 57% au Nigeria, 59% en Ouganda, 62% en Afrique équatoriale française, 63% au Tanganyika et 77% en Afrique occidentale française, avec dans tous ces pays et espaces des différences régionales marquées. Ces éléments sont constitutifs de la mémoire actuelle des sociétés locales et un substrat des pratiques monétaires et financières contemporaines. Or la mémoire est un des fondements essentiels de la légitimité de ces pratiques et institutions.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABAGA-NCHAMA L., *Etat et monétarisation : l'exemple de la Guinée équatoriale*,
Faculté de Sciences économiques et de Gestion de l'université Lumière-Lyon
2, Mémoire de DEA Monnaie, Finance, Banque, 1995.

- AGLIETTA M., ORLÉAN A. (éd.), *Souveraineté, légitimité de la monnaie*, Paris, AEF, 1995.
- AKPACA M., *Banques, commerce extérieur et monnaie, supports d'indépendance économique : l'exemple béninois* (thèse doctorat ès sciences économiques, université Lumière-Lyon 2), 1991.
- ANTOINE R., *Histoire curieuse des monnaies coloniales*, Nantes : ACL, 1986.
- BAUMANN E., «A chacun son bas de laine. Le comportement d'épargne en milieu pêcheur du Delta central du Niger (Mali)», *Epargne et liens sociaux*, Paris, Aupelf/AEF, 1995, p. 201-227.
- BLUM F., *Notices coloniales* (publiées à l'occasion de l'Exposition universelle, internationale et coloniale de Lyon), Melun : Imprimerie administrative/Ministère des Colonies, 1894.
- COQUERY-VIDROVITCH C., *Histoire des villes d'Afrique noire. Des origines à la colonisation*, Paris, Albin Michel, 1993.
- DUCHÊNE A., *Histoire des finances coloniales de la France*, Paris, Payot, 1938.
- DUPRÉ G., «Histoire et aventures d'un objet monétaire des Kwélé du Congo : mezong, mondjos et mandjong», document ORSTOM (article à paraître, 1993, 17 p.).
- GENTIL D., FOURNIER Y., *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers. Epargne et crédit en Afrique*, Paris, Syros, 1993.
- GÉRARDIN H., «La zone franc face à son histoire et aux autres zones monétaires : rapports de domination et dynamique d'intégration», in, René Sandretto, *Zone franc*, Paris, Editions de l'Epargne, 1994.
- IROKO F., *Les cauris en Afrique occidentale du xv^e au xx^e siècle*, université Paris I.
- LECARME M., *Marchandes à Dakar. Négoce, négociation sociale et rapports sociaux de sexe en milieu urbain précaire*, Thèse EHESS, 1993.
- MAZARD J., *Histoire monétaire et numismatique des colonies et de l'Union françaises, 1670-1952*, Paris, Bourgey, 1953.
- MIALOU A., *Pratiques paléomonétaires et monétarisation au Congo*, Faculté de Sciences économiques et de Gestion de l'université Lumière Lyon 2, Mémoire de DEA Monnaie, Finance, Banque, juillet 1993.
- NEURISSE A., *Le franc CFA*, Paris, LGDJ, 1987.
- ONU, *Enlargement of the exchange economy in tropical Africa*, New York, 1954, cité par R. Antoine, 1986, p. 176.
- PARRY J., BLOCH M. (éd.), *Money and the morality of exchange*, Cambridge University Press, 1989.
- RIVALLAIN J., *Etude comparée des phénomènes prémonétaires en protohistoire européenne et en ethnoarchéologie africaine*, université Paris I, 1988.
- RIVALLAIN J., *Echanges et pratiques monétaires en Afrique du xv^e au xix^e siècle à travers les récits de voyageurs*, Lyon/Paris, Musée de l'Imprimerie et de la Banque et Musée de l'Homme, 1994.
- RIVALLAIN J., IROKO F., catalogue de l'Hôtel des monnaies, *Paléo-monnaies africaines*, Imprimerie nationale, 1987.
- SAY E., *Histoire monétaire des colonies françaises d'après les documents officiels*, Paris, Montoirier, 1892.

- SERVET J.-M., «Essai sur les origines des monnaies», *Cahier Monnaie et financement*, Université Lyon 2, 1979.
- SERVET J.-M., *Genèse des formes et pratiques monétaires*, Thèse de doctorat d'Etat, Université Lyon 2, 1981.
- SERVET J.-M., «Représentations de la monnaie et des supports d'épargne et limites de la mobilisation de l'épargne informelle en Afrique noire», in Hénault G., M'Rabet M. (éd.), *L'Entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, Paris, Libbey, 1990.
- SERVET J.-M., «Légitimité et illégitimité des pratiques monétaires et financières. Exemples africains», in Aglietta M., Orléan A. (éd.), 1995, p. 289-333.
- SERVET J.-M., «La confiance, un facteur décisif de mobilisation de l'épargne», *Notes de recherche du réseau thématique «Entrepreneuriat» : financement et mobilisation de l'épargne*, Paris, UREF/AUPELF, n° 94-41, 1994b, 26 p.
- SERVET J.-M., *Epargne informelle, études comparées*, Aupelf/Association d'économie financière, Paris, 1995a.
- SERVET J.-M., «In God, we trust», Rencontre du Centre Thomas More, 19-20 novembre 1994, à paraître in : *Le lien de confiance*, Association d'économie financière, 1995, 1995b.
- STADERMANN H.-J., STEIGLER O., «Maria Theresa dollar», *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance* London/New York : Mac Millan, vol. 2, 1992, p. 648-651.
- TOKO J., *Le processus de la monétarisation dans les petits pays : le cas des pays de l'Afrique centrale*, thèse de 3^e cycle, université de Yaoundé, 1991.
- VIDAL D., «Le prix de la confiance, les renaissances du clientélisme», *Terrains*, 21, octobre 1993, p. 9-32.
- ZELIZER V. A., *The Social Meaning of Money*, Basic Books, 1994.

II

FORMATION ET DÉRÈGLEMENTS DES SYSTÈMES MONÉTAIRES

Spécialisation économique et système monétaire

Patrice Izzo

Doctorant, DIAL* -Paris

Attaché temporaire d'enseignement et de recherche
CADRE-Université Lille II**

Jean-David Naudet

Chargé de recherche, DIAL-Paris

Cet article tente d'estimer empiriquement, en utilisant le modèle PRO-BIT, la liaison entre systèmes monétaires et caractéristiques structurelles des pays (population, revenu par habitant, diversification de la production...) afin de mettre en perspective le cas de la zone franc. Les estimations permettent de dégager un profil type des pays à changes fixes et monnaies convertibles, comme des pays de petite taille, de revenus intermédiaires, faiblement manufacturiers et plutôt spécialisés dans le secteur tertiaire. Il apparaît donc que, si les pays de la zone franc correspondent individuellement peu ou prou à ce type de profil, la zone franc considérée dans sa globalité se trouve dans une situation singulière, sinon anachronique.

In this article we attempt to estimate empirically the link between the monetary systems and structural characteristics (population, per capita income, production diversification...) of countries so as to put in perspective the case of the franc zone. Estimations allowed us to establish a typical profile for countries with fixed exchange rate and convertible currency as countries of small size, intermediate income,

* DIAL, 14, Bd St Martin, 75010 Paris

** Université Lille II, BP 169, 59653 Villeneuve-d'Ascq cedex

limited manufacturing sectors and a certain specialization in the tertiary sector. It therefore appears that, while countries of the franc zone individually correspond at more or less to this type of profile, the franc zone considered as a whole appears in a singular, no to say anachronistic, situation.

Depuis la chute du système de Bretton-Woods, l'économie mondiale s'est trouvée confrontée à une variabilité croissante des taux de change nominaux et réels. Dans le même temps, l'accroissement de la mobilité des capitaux, des biens et des personnes soumettait les pays à la pression d'une concurrence internationale de plus en plus vive, renforçant les impératifs de compétitivité internationale. Face à ces contraintes communes, les réactions des autorités monétaires nationales n'en furent pas moins contrastées. Dans les pays en voie de développement, le mouvement s'est effectué vers l'adoption de régimes de changes de plus en plus flexibles, répondant ainsi non seulement à l'instabilité des termes de l'échange, mais aussi à une inflation interne croissante (Aghevli, Khan & Montiel, 1991). Dans le même temps, les efforts des grands pays développés (G7) se sont plus portés sur l'élimination de la cause de la variabilité des taux de change, par des tentatives globalement peu fructueuses de coordination des politiques économiques et d'interventions concertées sur les marchés des changes (accords du Plaza et du Louvre). Enfin, à l'autre extrême, les pays de l'Union européenne confirmaient leur objectif commun d'intégration monétaire, passant par l'adoption de régimes de changes de plus en plus fixes (Frenkel, Morris et Masson, 1991).

Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur un régime de change optimal, cette diversité reflète bien plus une hétérogénéité des conditions idéologiques, politiques et économiques prévalant dans chacun des pays qu'une multiplicité des théories des changes (Guittan, 1994). Mais, si les relations monétaires internationales ont été et continueront d'être influencées par les idéologies et les stratégies politiques, les données de base des économies autorisent ou contraignent à long terme les choix de toute nature que les pays souhaiteraient imprimer à leur système monétaire.

La nécessité manifeste de recourir à des analyses économiques de plus long terme des régimes de changes a donné lieu à bon nombre d'études empiriques, s'appuyant sur l'application des critères identifiés par la théorie des zones monétaires optimales. Ces études portaient principalement sur la faisabilité de l'Union monétaire européenne, mais aussi sur l'avenir de l'ex-zone rouble, de la zone franc, ou sur les perspectives d'intégration monétaire dans les continents américains (Gros, 1993;

Nsouli, 1994; Bayoumi et Eichengreen, 1994; pour des contributions récentes).

Toutefois, depuis Dreyer (1978), il n'existe à notre connaissance que peu de travaux qui se sont attachés à identifier les variables économiques susceptibles d'influer sur le choix des régimes de changes en adoptant une optique globale plutôt que régionale.

L'objet de cette étude est de tenter de dégager les liens statistiques entre les principales caractéristiques économiques d'un pays et les règles de fonctionnement de son système de change, en utilisant un échantillon de pays le plus large possible.

La réflexion autour de la zone franc a constitué le point de départ de cette étude : la récente dévaluation du franc CFA sans modification majeure des principes de fonctionnement de la zone, motivée par une grave crise de compétitivité régionale et internationale, a replacé dans l'actualité le débat sur le thème développement et système monétaire.

La première section fait le point sur les bases théoriques et l'évolution historique récente du choix des régimes de change. La deuxième section présente et justifie le choix des variables testées. La troisième section analyse les liaisons entre caractéristiques du système monétaire et type de spécialisation économique. Enfin, la dernière section présente les conclusions des analyses précédentes tout en apportant un éclairage spécifique sur la situation des pays de la zone franc, en fonction des résultats empiriques obtenus.

I. – L'IMPORTANCE DES DONNÉES STRUCTURELLES DANS LE CHOIX DU RÉGIME DE CHANGE

Le choix d'un régime de change est motivé par deux types d'objectifs : stabilisation macro-économique et insertion dans le commerce international. Le choix effectué en fonction de ces objectifs se fait sous trois types de contraintes : crédibilité des politiques et des autorités; nature et envergure des chocs internes et externes; caractéristiques structurelles des économies.

En imposant une contrainte externe forte sur la politique macro-économique, un régime de change fixe est reconnu comme un moyen de stabiliser les prix. La devise étrangère ou le panier de devises fournit un étalon de valeur, et l'annonce d'une *règle* de change améliore la lisibilité et la crédibilité des politiques macro-économiques, en imposant une discipline financière de fait aux autorités. Toutefois, le bien-fondé de cette stratégie dépend de la qualité de l'engagement – c'est-à-dire de la réputation des autorités et du niveau d'acceptation des contrain-

tes –, mais aussi de sa viabilité, c'est-à-dire de la capacité de l'économie à s'ajuster aux chocs externes et internes sans recourir à l'instrument du change. Ainsi, l'utilisation du taux de change comme ancre nominale peut s'avérer coûteuse en termes de production lorsque les pays ont à subir des chocs réels extérieurs ou intérieurs. Les caractéristiques structurelles des économies, telles que le degré et le type de spécialisation, la taille du pays et la flexibilité des salaires et des prix, déterminent dans une très large mesure le degré de vulnérabilité des économies aux chocs.

En outre, le choix d'un régime de change est bien évidemment conditionné par la position extérieure du pays. Dans la courte période, l'adoption d'un régime de change plus flexible se fait sous la contrainte, lorsque le pays se trouve aux prises avec une crise de balance des paiements. Mais, dans le plus long terme, il peut correspondre à une stratégie d'insertion dans le commerce international.

De ce fait, les objectifs de stabilisation et d'insertion internationale ne sont pas indépendants. La priorité donnée à la stabilité peut induire un certain type d'insertion et, inversement, les stratégies d'insertion peuvent s'opérer au prix de concessions sur l'objectif de stabilisation. Le régime retenu est issu de la synthèse des objectifs contradictoires de maintien de la compétitivité globale de l'économie, qui nécessite des ajustements fréquents du taux de change nominal, et de facilitation des transactions intérieures et extérieures, qui appelle à une plus grande stabilité du taux de change. De la même façon, la géographie de l'intégration économique poursuivie ressort également comme un élément déterminant de certaines caractéristiques du régime monétaire. Un pays qui privilégiera une intégration multilatérale dans le commerce mondial aura intérêt à diversifier le système référentiel de sa monnaie, soit en choisissant l'attachement à un panier de monnaie plutôt qu'à une monnaie seule, soit en adoptant un régime flottant¹. A l'opposé, une volonté d'ouverture au commerce international par une intégration régionale s'accommode d'un référentiel plus restreint caractérisé par l'ancrage à une devise ou par des systèmes de flexibilité limitée, conçus soit comme une transition vers une unification monétaire (cas de l'Union européenne), soit plus simplement dans l'objectif de procurer un avantage absolu aux flux régionaux. Dans tous ces cas, les stratégies d'intégration commerciale et les régimes de change qui y correspondent sont largement déterminés par les conditions de base

¹ Guittan (1994) propose une interprétation inverse, en arguant qu'un pays qui adopte un régime de change fixe révèle sa volonté d'accepter la contrainte extérieure. Cette analyse est remise en cause par Lanyi (1994) et Wickham (1994). L'analyse en termes de stratégie d'ouverture au commerce international peut réconcilier ces deux optiques, et reste cohérente avec le papier précurseur de Friedman (1953).

des économies : leur localisation, leur spécialisation, la taille du marché intérieur.

Le récent regain d'intérêt affiché par les économistes pour la théorie des zones monétaires optimales s'inscrit bien dans cette nécessité de considérer le choix d'un régime de change dans une optique de plus long terme. Mais, malgré les développements anciens² ou récents³ qui ont été apportés à cette théorie, le degré d'ouverture de l'économie (Mc Kinnon, 1963), la diversification de la production (Kenen, 1969) et, dans une moindre mesure, de mobilité des facteurs (Mundell, 1961) sont toujours identifiés comme des variables structurelles privilégiées.

II. – LE CHOIX DES VARIABLES D'ÉTUDE

a. Caractéristiques du système monétaire

Un régime de change se caractérise par la qualité du taux de change qui en est issu (plus ou moins variable), et par le niveau d'intervention que les autorités s'accordent pour atteindre un objectif de change. Etant donné la diversité des régimes en vigueur dans les différents pays, une typologie satisfaisante est extrêmement difficile à déterminer. Toutefois, il est toujours possible de se référer aux fonctions de base de la monnaie, en caractérisant un régime de change à partir de deux variables :

– Fixité ou flexibilité du taux de change (fonction unité de compte/étalon de valeur) :

La typologie retenue par le FMI dans son *Annual Report on Exchange Rate Arrangement and Exchange Restriction* distingue trois grandes catégories de régimes : les régimes où le taux de change est rattaché à une monnaie ou à un panier (catégorie a), les régimes où le taux de change bénéficie d'une flexibilité limitée (catégorie b), et les régimes de flottement administré ou libre (catégorie c). La catégorie médiane présente l'inconvénient de ne contenir qu'un nombre relativement faible de pays. Aussi, elle n'a été envisagée que dans une partie de l'analyse. Pour certains traitements (en particulier pour les modèles PROBIT⁴),

² Voir Ishiyama (1975).

³ Voir Tavlas (1993) et Masson et Taylor (1993).

⁴ Le modèle PROBIT permet d'estimer la liaison entre une variable dépendante discrète Z (Ex : change non flottant = 0/change flottant = 1) et une ou des variables indépendantes continues X (population,...). L'estimation permet d'obtenir une distribution de probabilité $P_i = F(Z_i) = F(\alpha + \beta X_i)$, où F désigne une fonction de probabilité cumulée normale. P_i peut être alors interprétée comme la probabilité de $Z_i = 1$. Un coefficient positif est donc le synonyme qu'un accroissement de X (la population) conduit à un accroissement de la probabilité de se trouver en changes flottants.

on a choisi de regrouper les régimes fixes et à flexibilité limitée sous l'appellation de régimes non flottants. Ce choix s'est basé sur un critère d'identification d'un objectif de stabilité du taux de change par rapport à une devise ou à un panier (ECU) annoncé par les autorités des pays.

– Restriction ou liberté des mouvements de biens et de capitaux (fonction intermédiaire des échanges) :

Trois cas principaux peuvent être distingués pour qualifier la fonction d'échange international d'une monnaie selon la nature de la zone dans laquelle cette monnaie peut être échangée : convertibilité internationale ou libre convertibilité, accords régionaux permettant des règles limitées de convertibilité régionale, inconvertibilité en dehors des frontières nationales. En pratique, le deuxième cas n'a pu être qualifié de manière satisfaisante, l'existence d'accords régionaux, seule information fournie par le FMI, ne permettant pas de conclure à leur fonctionnement effectif. A l'instar de Lányi (1994), nous classerons les pays par rapport à leur statut auprès du FMI (Statut Article XIV : Restrictions; Article VIII : pas de restrictions). L'adjonction d'un indicateur de convertibilité de la monnaie doit permettre d'obtenir une classification plus précise des systèmes de change des pays, même si la limitation de la convertibilité de la monnaie reste un instrument alternatif à une variation du taux de change. En effet, ni le lien théorique entre change fixe et limitation de la convertibilité⁵, ni du reste le lien entre change flottant et convertibilité n'apparaissent dans les faits, tout au moins sur notre année d'étude (voir graphique 1). Ceci justifie un test spécifique sur la convertibilité.

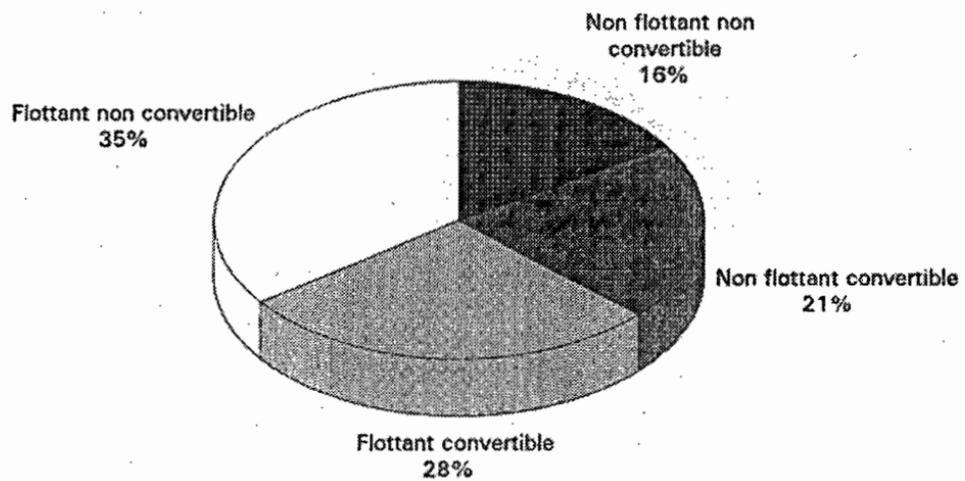
b. Caractéristiques structurelles des économies

Suivant le critère de Mc Kinnon (1963), l'idée selon laquelle la taille du pays est la variable structurelle déterminante du régime de change a été retenue. La taille du pays influence directement son degré d'ouverture, donc sa vulnérabilité aux chocs extérieurs nominaux et réels et sa stratégie d'intégration dans le commerce international. D'un point de vue économique, la taille d'un pays s'assimile à la taille de son marché intérieur, que l'on a choisi d'approximer en distinguant :

- PNB/habitant
- Population

Dans un deuxième temps, la définition des pays a été affinée par l'ajout de variables complémentaires :

⁵ Voir aussi Lányi (1994).



GRAPHIQUE 1
Convertibilité et régime de change en 1992

Sources : auteurs

– Ouverture commerciale

La variable retenue est le rapport importation plus exportation sur PIB. La vulnérabilité vis-à-vis des chocs extérieurs est naturellement fortement liée au niveau de l'ouverture économique d'un pays. La fonction de stabilisation demandée à la monnaie pourrait s'en trouver modifiée.

– Structure de l'économie

Le degré d'insertion d'un pays dans les marchés concurrentiels internationaux, en particulier ceux largement déterminés par les variations des coûts des facteurs, témoigne du type d'insertion internationale recherchée et du poids de la contrainte de compétitivité. Le rapport de la valeur ajoutée manufacturière au PIB a été retenu comme indicateur structurel de cette insertion concurrentielle.

– Spécialisation à l'exportation

Le type de spécialisation à l'exportation conditionne la stratégie d'intégration du pays dans le commerce mondial et la sévérité de la contrainte extérieure. La variable retenue a été la principale catégorie d'exportation telle que définie par la nomenclature de la Banque mondiale – produits manufacturés, combustibles, matières premières autres que combustibles, services, produits diversifiés. Cette variable discrète présente l'avantage de pouvoir qualifier l'ensemble des pays considérés.

Bien entendu, cet ensemble de variables n'a pas pour vocation de caractériser de manière exhaustive les déterminants structurels du choix du régime de change. D'autres variables ont été testées au cours de l'analyse (niveau d'endettement, liquidité du marché de la monnaie) sans apporter de résultats supplémentaires. Enfin, la spécialisation géographique du commerce international des pays, qui n'a pas été envisagée dans la présente analyse, gagnerait à être intégrée en bonne place parmi les déterminants potentiels des choix de régime de change.

III. – ANALYSE EMPIRIQUE DES FACTEURS ÉCONOMIQUES LIÉS AUX SYSTÈMES MONÉTAIRES

a. Quelques éléments de l'évolution historique

Depuis le milieu des années soixante-dix, si l'on excepte l'Union européenne, il existe globalement une très forte tendance à l'adoption de régimes de change de plus en plus flexibles. Pour les pays en voie de développement, ce mouvement se manifeste principalement par l'abandon du rattachement à une monnaie unique. Si Dreyer (1978) notait que, jusqu'en 1976, la plupart des pays en voie de développement n'avaient pas saisi l'occasion de l'abandon du système de Bretton Woods

pour adopter une politique de change plus flexible, cette observation s'est trouvée fortement démentie par la suite. En 1992, 40% des pays en développement avaient adopté un régime de change flottant, dirigé ou non, alors qu'ils n'étaient que 8% en 1976. La désinflation observée dans les pays développés, la forte appréciation du dollar entre 1980 et 1985, la crise de la dette et la dégradation des termes de l'échange sont autant de chocs extérieurs qui ont rendu l'utilisation de l'arme de la dévaluation souvent inévitable. De plus, la dévaluation crée un précédent et modifie ainsi les anticipations des agents. La nouvelle parité, même si elle est plus juste du point de vue de la compétitivité, peut être anticipée comme un symbole d'abandon d'un facteur de discipline financière, et entretenir ainsi les anticipations d'une dévaluation future. Dans cette situation, les autorités ont souvent été tentées d'abandonner le symbole d'une ancre unique, et d'adopter des régimes de change plus souples soit en diversifiant le référentiel monétaire, soit plus souvent en donnant plus de flexibilité au taux de change.

TABLEAU 1
Evolution des régimes de change dans les PVD de 1976 à 1992

| Proportion de pays ayant adopté un régime de change...(en % du total) | 1976 | 1979 | 1983 | 1989 | 1992 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Fixe | 86,0 | 75,2 | 71,7 | 66,4 | 54,6 |
| par rapport à une monnaie | 62,9 | 52,1 | 43,5 | 38,2 | 36,8 |
| Dollar | 43,0 | 35,0 | 29,0 | 23,7 | 16,7 |
| Franc français | 12,1 | 12,0 | 10,5 | 10,7 | 9,4 |
| Autres | 7,5 | 5,1 | 4,0 | 3,8 | 10,7 |
| par rapport à un panier | 23,4 | 23,1 | 28,2 | 28,2 | 17,8 |
| DTS | 10,3 | 11,1 | 11,3 | 5,3 | 1,7 |
| Panier <i>ad hoc</i> | 13,1 | 12,0 | 16,9 | 22,9 | 16,1 |
| Flexible | 14,0 | 24,8 | 28,2 | 33,6 | 44,9 |
| par rapport à un ensemble d'indicateurs | 5,6 | 3,4 | 4,0 | 3,8 | 4,7 |
| Autres, dont flottant | 8,4 | 21,4 | 24,2 | 29,8 | 40,2 |
| Nombre de pays | 107 | 117 | 124 | 131 | 149 |

Source : Aghevli et Montiel (1991) et FMI.

Le tableau 1 montre que le changement de régime de change s'est confirmé malgré le retour du dollar vers une parité plus médiane. Parmi

les 51 PVD qui sont répertoriés par le FMI dans la catégorie flottement dirigé ou libre entre fin 1986 et fin 1992, 21 ont abandonné un système de change fixe par rapport à une monnaie ou un panier, parmi lesquels 8 ont abandonné un système de change fixe par rapport au dollar. Dans le même temps, seuls trois pays ont effectué le chemin inverse, dont un seul, l'Argentine, s'est rattaché à une monnaie, le dollar.

Fin 1992, on comptait encore 55 pays en développement identifiés par le FMI comme ayant adopté un régime de change fixe par rapport à une seule monnaie. Parmi ceux-ci, 34 ne disposaient pas de leur propre monnaie et se trouvaient donc dans une situation où le régime de change est plus difficilement réversible, que ceci soit désiré ou non.

b. Introduction à l'analyse des données de 1992

Le but de cette section est d'établir une relation statistique entre les régimes de change, caractérisés par la fixité ou la flexibilité du taux de change et par le degré de convertibilité internationale de la monnaie, et un certain nombre de variables structurelles des économies, en utilisant les données fournies par les annuaires des institutions internationales (voir tableau 2).

TABLEAU 2
Source des données

| | Base 1 | Base 2 | Source |
|-------------------------------|--------|--------|--------------|
| Nombre d'observations | 177 | 124 | |
| Régime de change | X | X | FMI |
| Restrictions de change | X | X | FMI |
| Population | X | X | World Tables |
| PIB par tête | X | X | World Tables |
| Principale catégorie d'export | X | X | World Tables |
| Ouverture | | X | World Tables |
| Produit manufacturier | | X | World Tables |

La méthode employée comporte bien évidemment un certain nombre de limites, qui nécessitent quelques remarques préalables.

Tout d'abord, la mise en évidence des liaisons empiriques entre spécificités économiques et caractéristiques des systèmes de change ne permet que de conclure sur la conformité des choix adoptés par certains

pays avec une norme définie par l'ensemble des autres pays, et non d'apporter des éclairages sur l'optimalité des choix opérés. Ce dernier objectif nécessiterait, sous réserve de la définition d'une méthodologie appropriée, d'étudier des variables économiques de performance (taux de croissance ou plus directement évolution des divers indicateurs de taux de change (Aghevli et Montiel, 1991) aux côtés de variables de structure.

En outre, le caractère statique de l'analyse, contrainte inhérente à toute analyse en coupe transversale, empêche de prendre la mesure du rôle relatif des caractéristiques structurelles et des contraintes conjoncturelles dans le choix d'un régime de change.

c. Population, richesse et régime de change en 1992

Une forte liaison apparaît entre régime de fixation du taux de change, taille et richesse du pays (population et PNB/tête). Si l'on utilise la classification en deux régimes (fixe et flexibilité limitée d'un côté et flottement de l'autre), l'analyse PROBIT effectuée sur la base de données n° 1 (177 pays) montre une relation positive et largement significative entre flexibilité du régime de change d'un côté, et population et PNB/hab. du pays de l'autre.

TABLEAU 3
PROBIT; Variable dépendante :
Régime de change (Non flottant 0 – Flottant 1)

| Variable | Base 1 | | Base 1 PVD | |
|------------------|---------|-----------------|------------|-----------------|
| | Signe | Significativité | Signe | Significativité |
| Constante | négatif | 0,00001 | négatif | 0,0002 |
| Population (log) | positif | 0,00001 | positif | 0,0000 |
| PNB/hab. (log) | positif | 0,002 | positif | 0,8 |

Source : calculs à partir de données décrites dans le tableau 2.

Le résultat se lit de la manière suivante. Les effets des variables population et PIB par tête sont tous deux significatifs jusqu'au seuil de 1 pour 10 000. La significativité du modèle est excellente et permet de dégager une loi empirique. Plus la population augmente et plus le PIB par tête augmente, plus la probabilité d'avoir un régime à change flottant est élevée.

Le même test a été effectué en se restreignant aux pays en développement (classification Banque mondiale). Dans ce cas, seule la variable

population explique significativement le choix du régime de change. La liaison très forte entre régime de change et population apparaît donc comme un résultat structurel, alors que l'influence du niveau de richesse semble n'être dû qu'à l'opposition entre pays riches et pays en développement.

Les mêmes liaisons se dégagent de nouveau en ce qui concerne la convertibilité, pour l'échantillon total ou réduit aux PVD. Il apparaît que plus un pays est riche et peu peuplé, plus il a tendance à opter pour une monnaie convertible (tableau 4).

TABLEAU 4
PROBIT; Variable dépendante :
Convertibilité (Non convertible : 0; Convertible : 1)

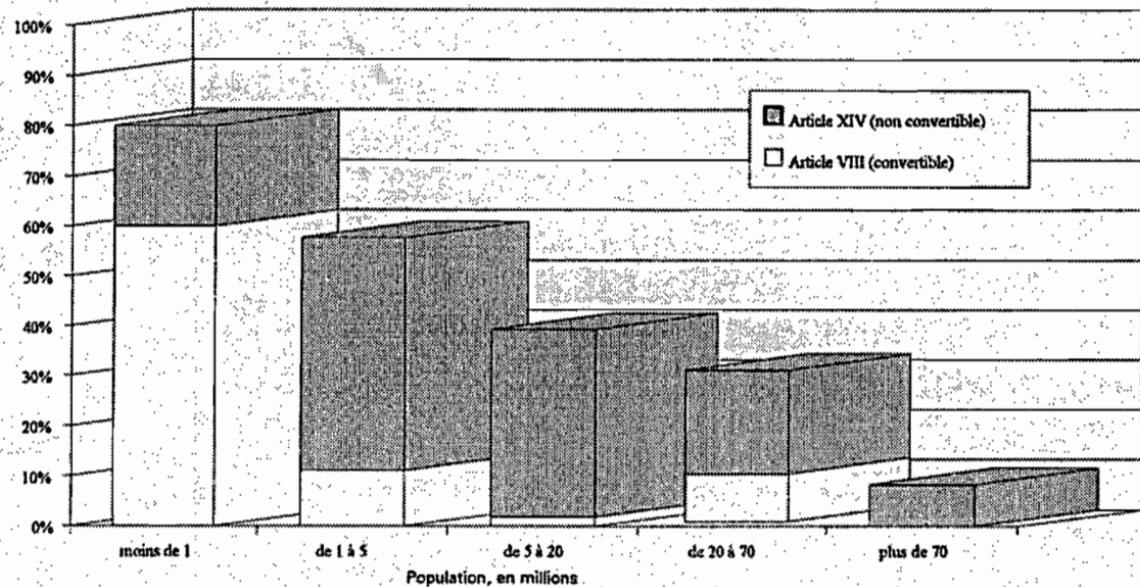
| Variable | Base 1 | | Base 1 PVD | |
|------------------|---------|-----------------|------------|-----------------|
| | Signe | Significativité | Signe | Significativité |
| Constante | négatif | 0,004 | négatif | 0,2 |
| Population (log) | négatif | 0,04 | négatif | 0,02 |
| PNB/hab. (log) | positif | 0,00001 | positif | 0,00001 |

Source : calculs à partir de données décrites dans le tableau 2.

En résumé, l'accroissement de la population (en statique transversale) pousse donc vers plus de flexibilité du taux de change, mais vers moins de convertibilité de la monnaie, alors que la hausse du revenu par habitant pousse les pays vers plus de flexibilité et plus de convertibilité.

Toutefois ces liaisons ne sont pas toutes de même nature. L'effet du niveau de richesse n'est pas surprenant. Il s'explique, sur la convertibilité, par la contrainte de crédibilité et, sur le régime de change, par la domination des régimes flottants parmi les pays riches (à l'exception de la Communauté européenne). Les résultats obtenus sur la population, moins immédiats à expliquer, méritent davantage d'attention.

Le graphique 2 illustre la proportion de pays à change fixe, convertible et non convertible, en fonction de leur population. La régularité de la relation entre population et occurrence du régime de change fixe confirme la force de la liaison entre la taille d'un pays et son régime de régulation du taux de change. En revanche, l'effet de la population sur la convertibilité apparaît dû aux seules caractéristiques des petits pays (moins de 1 million d'habitants), pour lesquels la fréquence d'un régime convertible est importante.



GRAPHIQUE 2
Régime de change fixe, convertibilité et population

d. Spécialisation économique et régime de change en 1992

Comment expliquer, en termes de spécialisation économique, les liaisons constatées dans la partie précédente, en particulier avec la population ?

Un premier élément d'explication semble résider dans le degré d'ouverture économique, fortement lié à la taille d'une économie. En effet, plus une économie est ouverte (et donc souvent de petite taille), plus le niveau général des prix est sensible aux mouvements nominaux des prix dus à la modification des taux de change. En particulier, plus une économie est ouverte, plus une dépréciation du taux de change sera inflationniste (Mc Kinnon, 1963) : les économies ouvertes doivent davantage se prémunir contre l'instabilité et donc privilégier le facteur de stabilité qu'est un régime de change fixe.

Un second élément pourrait reposer sur la nature du système productif. Une économie peu productrice de biens concurrentiels aura tendance à privilégier la stabilité dans ses relations avec l'extérieur. A l'inverse, une économie fortement productrice de biens concurrentiels sera tentée d'utiliser une gestion flexible de son taux de change pour réguler la compétitivité de son système productif tant sur les marchés intérieurs qu'extérieurs. Cet élément est lié à la fois à la population et au revenu. Les pays grands et/ou riches ont le plus souvent un appareil productif diversifié et concurrentiel, alors que l'économie des pays petits et/ou pauvres repose plus souvent sur la complémentarité avec les marchés extérieurs, le marché intérieur étant dominé par les activités abritées, alors que les exportations résultent de l'exploitation de quelques avantages comparatifs. On peut également supposer que cet élément joue selon la causalité inverse, c'est-à-dire qu'un régime à change variable favorise l'activité manufacturière par ajustement de la compétitivité, et qu'un régime fixe engendre des rigidités défavorables aux activités concurrentielles.

Enfin, un régime de change fixe suppose que la monnaie est reliée à une monnaie de référence, qui sera, elle, flexible ou flottante. Les pays riches (ou grands), les pôles régionaux fournissent bien entendu les monnaies de référence, sur lesquels les pays plus périphériques sont susceptibles de s'aligner.

Ces hypothèses semblent être confirmées par les tests effectués sur un jeu de variables structurelles plus complet (tableau 5).

Pour l'ensemble de l'échantillon, la probabilité d'occurrence d'un régime de change flexible apparaît d'autant plus forte que le revenu par habitant du pays est élevé, que le pays est relativement fermé aux échanges internationaux et que la part du produit manufacturé est forte. L'influence de la taille du marché interne se confirme, de même que

TABLEAU 5
PROBIT; Variable dépendante :
Régime de change (Non flottant : 0; Flottant : 1)

| Variable | Base 2 | | Base 2 PVD | |
|-----------------------------|---------|-----------------|------------|-----------------|
| | Signe | Significativité | Signe | Significativité |
| Constante | négatif | 0,1 | négatif | 0,1 |
| PNB/hab. | positif | 0,02 | négatif | 0,2 |
| Ouverture | négatif | 0,02 | négatif | 0,03 |
| Part du produit manufacturé | positif | 0,0004 | positif | 0,0001 |

Source : calculs à partir de données décrites dans le tableau 2

celle de la structure économique du pays concerné. La variable «part du produit manufacturier» ressort comme la meilleure variable explicative du régime de change, surtout lorsque le test est effectué sur les seuls pays en voie de développement. Le choix stabilité/flexibilité selon la nature d'une économie plutôt concurrentielle ou plutôt complémentaire semble donc être un des premiers facteurs explicatifs du régime de change adopté. Pour ce qui concerne l'analyse de la convertibilité, seule la variable PNB/hab. est significative, confirmant les résultats du tableau 6.

TABLEAU 6
PROBIT; Variable dépendante :
Convertibilité (Article XIV : 0; Article VIII : 1)

| Variable | Base 2 | | Base 2 PVD | |
|-----------------------------|---------|-----------------|------------|-----------------|
| | Signe | Significativité | Signe | Significativité |
| Constante | positif | 0,005 | positif | 0,005 |
| PNB/hab. | positif | 0,0007 | positif | 0,002 |
| Ouverture | positif | 0,1 | positif | 0,1 |
| Part du produit manufacturé | positif | 0,6 | positif | 0,6 |

Source : calculs à partir de données décrites dans le tableau 2.

Enfin, le type de spécialisation à l'exportation vient préciser cette liaison. Les économies de services – très ouvertes, peu concurrentielles, périphériques – privilégient fortement le régime de change fixe-

convertible; de même, dans une moindre mesure, les économies basées sur l'exploitation de matières premières, qui fonctionnent sur une insertion complémentaire avec les marchés mondiaux. A l'inverse les économies diversifiées, et plus encore manufacturières, largement concurrentielles et dépendantes de leur marché intérieur adoptent généralement des régimes flottants non convertibles.

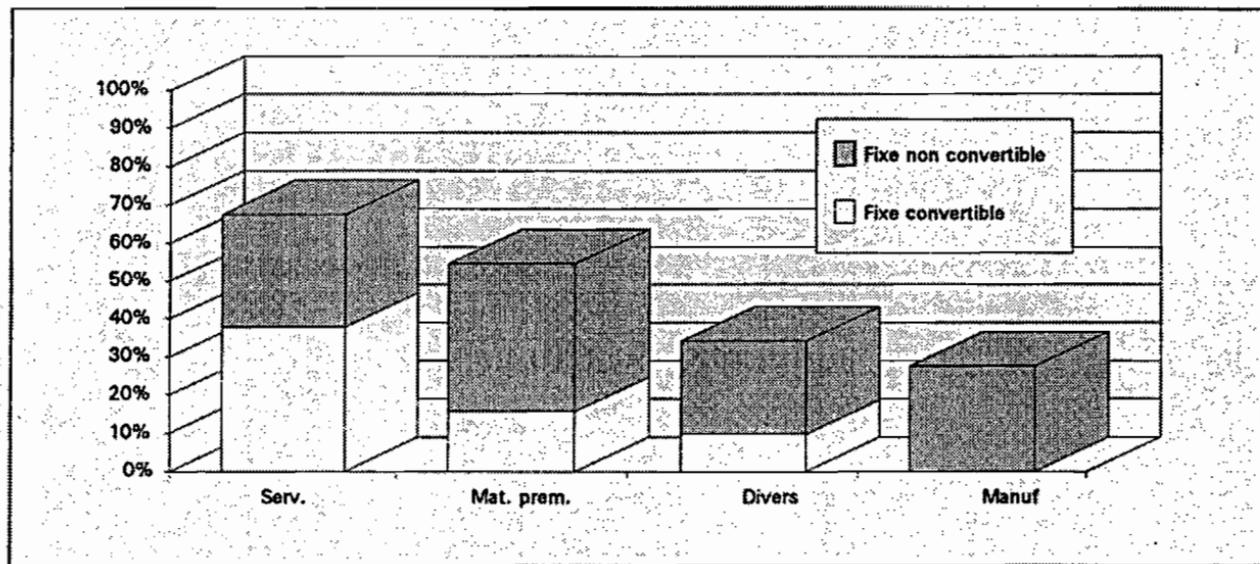
Le tableau 7 permet de synthétiser l'impact des variables retenues sur les systèmes de change. Pour chaque association des variables régime de change et convertibilité, on a testé la significativité de chaque variable prise individuellement. Un double signe (— — ou + +) est porté dans la case correspondante lorsque cette significativité est supérieure à 1 pour 1000, un signe simple lorsqu'elle est comprise entre 5 pour 100 et 1 pour 1000, et un signe = lorsqu'elle est supérieure à 5% et donc non acceptable. Enfin, la dernière ligne (spécialisation à l'exportation) est construite différemment en prenant simplement la classe pour laquelle le système de change a l'occurrence la plus élevée.

TABLEAU 7
Profil type associé à chaque régime de change

| | Fixe convertible | Fixe non convertible | Flexible | Flottant convertible | Flottant non convertible |
|------------------|------------------|----------------------|-----------|------------------------|--------------------------|
| Revenu | = | -- | ++ | + | - |
| Population | -- | = | = | + | ++ |
| Part manufact. | - | - | = | ++ | = |
| Ouverture | + | = | = | = | - |
| Spécial. export. | Services | Mat. prem. | Diversif. | Diversif. et Manufact. | Manuf. |

Source : calculs à partir de données décrites dans le tableau 2.

Il est alors possible de dégager des profils types (des caricatures!) des pays associés à un système de change particulier. Ainsi, le système de change fixe avec monnaie convertible correspond à des pays de petite taille, de revenu souvent intermédiaire, dont l'économie est faiblement manufacturière, plutôt ouverte et fréquemment spécialisée dans les services. A titre d'illustration de ces profils types, le cas des pays à régime fixe et convertible est éclairant. Trente pays dans l'échantillon (de 177 pays), dont la liste suit, présentent cette caractéristique : Antigua et Barbuda; Antilles néerlandaises; Argentine; Aruba; Autriche; Bahamas; Belize;



GRAPHIQUE 3
Spécialisation à l'exportation et fréquence de régime de change fixe

Djibouti; Dominique; Fidji; îles Marshall; îles Salomon; Islande; Kiribati; Koweït; Maroc; Micronésie; Nicaragua; Oman; Panama; Papouasie; Seychelles; Saint Kitts and Nevis; Saint Lucie; Saint Vincent; Surinam; Swaziland; Thaïlande; Tonga; Vanuatu.

Les pays concernés sont dans leur grande majorité de très petits pays et souvent des îles (dix-huit sur les trente ci-dessus). On remarque également la présence de pays périphériques, c'est-à-dire fortement reliés à un puissant voisin, (Autriche, Islande, Papouasie, Swaziland), et de pays pétroliers (Oman, Koweït). On note enfin la présence inattendue de pays peu conformes au profil général (Thaïlande, Maroc, Argentine) dans cette liste. Un régime de change fixe et convertible apparaît ainsi très fortement associé à une structure et une spécialisation économique particulière. Il en est de même, avec une intensité parfois moindre, des autres régimes de change associés à d'autres profils types caractéristiques.

IV. — CONCLUSION

Le premier enseignement de l'analyse est bien la confirmation de la forte influence des composantes structurelles des économies dans le choix d'un système monétaire. Les grands axes de la liaison entre structure économique et système monétaire opposent, pour la convertibilité, pays riches et pays à revenus moins élevés, et, pour la fixité des changes, petits pays de services ou de matières premières (économies complémentaires) à grands pays manufacturiers (économies concurrentielles). Il faut probablement interpréter ces liaisons en termes de fonction attribuée à la monnaie. Si les pays riches voient dans leur monnaie un instrument d'échange international, les pays à revenus plus faibles limitent cette fonction à leur région dans le meilleur des cas, et peuvent chercher une fonction de protection de leur marché intérieur ou régional à travers leur monnaie. De même, les petits pays de services vont privilégier une fonction stabilisatrice pour leur monnaie, alors que les grands pays manufacturiers vont au contraire lui attribuer un rôle flexible d'adaptation à l'environnement et à la compétition extérieurs.

La très forte influence de la population apparaît comme un autre résultat notable. Le facteur population peut être simplement interprété en termes de spécialisation économique mais, en première analyse, la démographie conditionne autant sinon plus que l'économie l'adoption d'un système monétaire. En fait, les règles du système monétaire d'un pays (et donc la fonction de la monnaie) dépendent du nombre d'acteurs appelés à utiliser cette monnaie, et surtout du poids de ce nombre par rap-

port à celui du monde extérieur – c'est-à-dire du type d'insertion mondiale du pays concerné, fortement dépendant de son poids démographique.

L'étude du cas de la zone franc est à l'origine de la présente analyse. *Ex post*, on s'aperçoit pourtant qu'il convient d'être particulièrement prudent quant aux conclusions à tirer des résultats obtenus sur l'analyse du régime monétaire de la zone franc.

En premier lieu, l'analyse ne peut permettre que d'apporter un éclairage quant à la conformité (par rapport à la norme définie par les autres) du système monétaire de la zone au profil économique des pays membres. Mais, cela ne concerne que les variables étudiées (régime de change et convertibilité) et non les autres caractéristiques de la zone qui en font un cas très particulier (longévité du taux de change, rattachement au franc français, garantie du Trésor français sur le compte d'opération).

En second lieu, les caractéristiques élémentaires des régimes de change étudiées ne permettent pas d'appréhender un régime aussi particulier que celui de la zone franc⁶. En effet, le critère retenu dans cette étude (adhésion à l'article VIII du FMI) place les pays de la zone franc parmi les pays à monnaie inconvertible, justifiant ainsi le fait que le franc CFA n'est pas une monnaie d'échange international et que la plupart des pays de la zone appliquent des restrictions aux échanges internationaux. Pourtant, la garantie et la stabilité de la possibilité de change illimité avec une devise internationale, le franc français, font du franc CFA une monnaie jouissant d'un degré de convertibilité relativement élevé, notamment par rapport aux autres pays africains. Les accords de la zone franc se distinguent ainsi de l'ensemble des autres accords monétaires internationaux (accords de compensation par exemple) qui comprennent généralement des limitations et surtout concernent des monnaies de statut international comparable.

Le classement des pays de la zone franc parmi les systèmes convertibles ou non ne modifie en rien les résultats obtenus au cours de cette analyse (cela ne concerne que quatorze pays sur 177). En revanche, il change en profondeur le jugement que l'on peut porter sur l'adéquation entre caractéristiques économiques et démographiques des pays de la zone et règles du système monétaire. Si l'on considère le franc CFA comme non convertible, les pays de la zone franc correspondent alors presque parfaitement au profil type qui a été défini : pays à revenus très faibles, peu manufacturiers, spécialisés dans l'exportation de matières premières et de population et ouverture moyennes⁷. En revanche, si l'on

⁶ Boughton (1992).

⁷ Bien entendu, la présence effective des pays de la zone dans cette catégorie influence le profil type, mais partiellement seulement car cette classe (fixe, non convertible) regroupe cinquante-six pays.

rapproche les spécificités des pays de la zone franc au profil type des pays à régime fixe et convertible, on se trouve en présence d'une conformité moins évidente. Le profil type des pays à régime fixe et convertible se caractérise en premier lieu par une très petite taille puis par un niveau de richesse diversifié. La question prendrait encore une autre dimension si l'on considérait la globalité de la zone comme l'espace associé à un régime monétaire unique. Le système monétaire de la zone franc est commun à tous ses membres, ce sont donc plutôt les caractéristiques économiques de l'ensemble (et non des pays pris séparément) que l'on pourrait mettre en correspondance avec les spécificités du système monétaire. La présence de cet ensemble de plus de 80 millions d'habitants en compagnie d'une majorité de micro-pays filiens, souvent spécialisés dans les services, apparaîtrait alors totalement anachronique. On pourrait affirmer (en étendant abusivement le modèle statique) que, plus le temps passe, plus les pays de la zone franc s'éloignent, ou désireraient s'éloigner, du profil type dégagé par le système monétaire fixe et convertible.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGHEVLI B.B., KHAN M.S., MONTIEL P.J., «Exchange Rate Policy in Developing Countries : Some Analytical Issues», *Occasional Paper*, International Monetary Fund, n° 78, March 1991.
- AGHEVLI B.B., MONTIEL P.J., «Exchange Rate Policies in Developing Countries» in E.M Claassen (éd.), *Exchange Rate Policies in Developing and Post-Socialist Countries*, San Francisco, ICS Press, 1991.
- BAYOUMI T.A., EICHENGREEN B., «Monetary and Exchange Rate Arrangement for NAFTA», *Journal of Development Economics*, Vol. 43, n° 1, February 1994.
- BOUGHTON J.M., «Le Franc CFA : zone de fragile stabilité en Afrique», *Finance et développement*, décembre 1992.
- DREYER J.S., «Determinants of Exchange-Rates Regimes for Currencies of Developing Countries : Some Preliminary Results», *World Development*, Vol. 6, 1978.
- FLOOD R.P., BHANDARI J.S., HORNE J.P., «Evolution of Exchange Rate Regimes», *IMF Staff Papers*, Vol. 36, n° 4, décembre 1989.
- FRENKEL J.A., GOLDSTEIN M., MASSON P.R., «Characteristic of a Successful Exchange Rate System», *Occasional Paper*, International Monetary Fund, n° 82, July 1991.
- FRIEDMAN M., «The Case for Flexible Exchange Rate», *Essays in Positive Economics*, Chicago; University of Chicago Press, 1953.
- GROS D., «Costs and Benefits of Economic and Monetary Union : an Application to the Former Soviet Union», in Paul R. Masson, Mark P. Taylor (ed.)

Policy Issues in the Operation of Currency Unions, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

ISHIYAMA Y., «The Theory of Optimum Currency Area : A Survey», *IMF Staff Papers*, Vol. 22, 1975.

KENEN P., «The Theory of Optimum Currency Area», in Mundell R.A, A. Swoboda (ed.), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago, University of Chicago Press, 1969.

LANYI A., «Comments», in R.C. Barth, C.-H. Wong (ed.), *Approaches to the Exchange Rate Policy*, Washington DC, International Monetary Fund, 1994.

MC KINNON R.I., «Optimum Currency Area», *American Economic Review*, Vol. 53, 1963.

MASSON P.R., TAYLOR M.P., «Currency Unions : A Survey of the Issues», in Paul R. Masson, Mark P. Taylor (ed.), *Policy Issues in the Operation of Currency Unions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

MUNDELL R.A., «Theory of Optimal Currency Area», *American Economic Review*, Vol. 51, 1961.

NSOULI M., «A Primer on the CFA Franc Zone», in R.C. Barth, C.-H. Wong (ed.), *Approaches to the Exchange Rate Policy*, Washington DC, International Monetary Fund, 1994.

TAVLAS G., «The «New» Theory of Optimum Currency Area», *The World Economy*, Vol. 16, 1993.

WICKHAM P., «Comments», in R.C. Barth, C.-H. Wong (ed.), *Approaches to the Exchange Rate Policy*, Washington DC, International Monetary Fund, 1994.

WOLF T.A., «Currency Arrangements in Countries of the Former Ruble Area and Conditions for Sound Monetary Policy», *IMF Papers on Policy and Assessment*, International Monetary Fund, PPAA/94/15, July 1994.

Le franc guinéen : une monnaie forte?

Benoît Lootvoet

Economiste
ORSTOM/CS6, Paris

Contrairement aux pays de l'Ouest africain qui ont intégré la zone franc, la Guinée a acquis le pouvoir régalien de battre monnaie dès l'indépendance. Cette monnaie, sans cesse dévalorisée durant la première république de Sékou Touré semble, depuis la profonde réforme monétaire de 1986, être remarquablement contrôlée. Toutefois, on peut se demander si le regain de vitalité du franc guinéen n'est pas factice puisque le système bancaire ne s'est que très modestement implanté en Guinée et que la masse monétaire gérée par la Banque centrale ne représente que le tiers de la monnaie en circulation dans l'économie nationale.

Unlike other West African countries which decided to join the "zone franc", Guinea started minting money since independance. The guinean franc continuously devaluated during Sekou Toure's first Republic seems to have been remarkably under control since the 1986 monetary reform. It may however be wondered whether the renewed vitality of guinean franc is really sound, given the low level développement of the banking system in Guinea and the fact that the amount of money in circulation managed by the Central Bank represents only about a third of the total amount of money in circulation within the country.

En 1993, la Guinée était classée dernier pays de la planète selon l'indice de développement humain du PNUD. Ce classement est certes controversé et, en faisant abstraction des indicateurs comme celui de l'alphabétisation ou de la qualité des services de santé, pour ne retenir que des indicateurs économiques tels que le PNB *per capita*, la Guinée dépasse les pays sahéliens, ou encore le Ghana dont on dit qu'il est en

passé de réussir son ajustement structurel¹. Quoiqu'il en soit, la Guinée fait partie du groupe des pays les moins avancés et son économie, sinistrée à l'issue d'une expérience «révolutionnaire» d'un quart de siècle : la première république de Sékou Touré, qui a pris fin en 1984, n'a pas encore redémarré sur des bases prometteuses.

Qu'en est-il alors de la monnaie nationale, toujours inconvertible, mais aujourd'hui soumise à une politique de taux de change flexible? Devenue une monnaie fantôme ayant perdu la plupart de ses fonctions de base, la monnaie guinéenne a été victime d'un ample et durable processus de substitution monétaire. La grande réforme de janvier 1986 devait constituer l'acte de renaissance de la monnaie nationale. C'est à partir d'une brève histoire monétaire de la Guinée et de la présentation des principales caractéristiques de son économie que seront mises en relief les forces et faiblesses de la monnaie de ce pays.

I. – LA CRÉATION D'UNE MONNAIE FRAGILE

La Guinée fut le premier pays d'Afrique noire à obtenir son indépendance suite au référendum d'autodétermination du 28 septembre 1958 où le non l'emporta très largement. Pour autant, la monnaie utilisée demeura le franc de la Côte française d'Afrique (CFA)² jusqu'au 1^{er} mars 1960, date à laquelle, pour des raisons politiques et symboliques plus que pour des raisons économiques parfaitement maîtrisées, Sékou Touré décida de se doter d'un nouvel attribut de souveraineté nationale : une monnaie propre, baptisée franc guinéen (GNF). On ne pouvait, à l'époque, imaginer à quel point l'absence de contrôle de l'économie inhérente à la transition particulièrement brutale entre colonisation et indépendance, l'hostilité de l'environnement international et singulièrement de la zone franc, le manque de préparation psychologique d'une population défiante, rendaient dangereux ce pouvoir de battre monnaie. Alors a commencé ce qu'Ansoumane Doré appela «le voyage au bout de la nuit d'une monnaie» (A. Doré, 1986).

En mars 1960, le franc guinéen fut défini par un poids d'or de 0,0036 g et une parité fixe avec le franc CFA de 1 pour 1. Il n'était ni exportable ni importable et les devises étrangères, y compris le franc CFA, ne pouvaient plus non plus sortir du territoire. Il en était de même pour les métaux précieux, d'où le développement progressif d'une contrebande de vaste

¹ Selon les World Tables (World, Bank 1994), les PNB/hab. pour la Côte-d'Ivoire, la Guinée, le Ghana et le Mali étaient respectivement de 670, 510, 450 et 310 USD en 1992.

² CFA a signifié Communauté financière africaine en 1960.

ampleur. Contexte de pénurie, de difficultés financières du nouvel Etat, d'inflation galopante, de trafics et spéculations en tous genres, d'injection massive de faux billets dans l'économie : en trois ans la valeur du franc guinéen était tellement dégradée que l'on dut retirer tous les billets en circulation pour émettre de nouvelles coupures. Il est clair que remplacer sans mesures d'accompagnement un signe monétaire par un autre ne règle pas le problème de fond. Ainsi la réforme du 1^{er} mars 1963 n'a pu enrayer ni l'inflation, ni la dégradation concomitante du taux de change sur un marché parallèle de plus en plus prospère. Alors qu'un franc guinéen valait toujours, officiellement, environ un franc CFA, la parité était dans les faits passée de 1 à 5. Certains produits alimentaires de base valaient jusqu'à 15 fois plus qu'en Côte-d'Ivoire. En 1972, avant une nouvelle réforme, on estimait que la masse monétaire s'était accrue de 300% par rapport à 1963 alors que dans le même temps l'économie générale ne s'était pas améliorée (M2 de 12 milliards en 1963 et de 38 milliards en 1972). On évalue à 4% la baisse du PIB par habitant sur la période 1960-1974. Un léger redressement est perceptible à partir de 1975 en raison de l'intensification de l'exploitation de la bauxite, puis un ralentissement se manifeste à nouveau à partir de 1980, lorsque la pleine capacité de production fut atteinte. En 1985, le PIB par habitant était estimé à 250 USD.

La réforme du 2 octobre 1972³ consacra l'avènement du syli (GNS) et des cauris (1 cauri = 0,01 GNS). La définition-or du syli était 10 fois supérieure à celle de l'ancienne monnaie : 1 GNS = 10 GNF = 0,036 g d'or fin, d'où une réévaluation officielle vis-à-vis du franc français, du dollar et du DTS, ces deux dernières unités conservant une parité commune vis-à-vis du syli bien que ne se convertissant plus au pair depuis le 18 décembre 1971⁴. Il semble que cette réforme fut très mal accueillie par la population : manifestations graves, incidents avec la milice lors des opérations de change, monnaie ancienne ou nouvelle jetée par certains dans les cours d'eau, les fossés... Il est probable que ces comportements soient davantage explicables par le caractère nominatif des opérations de conversion – en principe pour les montants supérieurs à 1 million mais étendu à tous les montants par des agents zélés – et la crainte des citoyens

³ Pour être plus précis, il faudrait noter une réforme du 11 août 1969 qui maintint la définition or initiale du franc guinéen (0,0036 g d'or fin) mais qui modifia très légèrement la parité de celui-ci avec le franc français et le franc CFA : 1 GNF = 0,0225 FRF = 1,125 CFA, mais surtout rattacha de manière rigide le franc guinéen au DTS du FMI et au dollar : 246,8 GNF = 1 DTS = 1 USD. Cette parité fut maintenue après le 18 décembre 1971, date à laquelle cessa la parité fixe d'un DTS pour un dollar.

⁴ Donc 1 GNS = 0,225 FRF = 11,25 CFA et 24,68 GNS = 1 DTS ; 24,68 GNS = 1 USD.

d'être accusés de trafic de faux billets ou d'être des capitalistes fossoyeurs de la révolution.

En juin 1977 la définition-or du syli fut abandonnée en faveur d'une définition en termes de DTS du FMI seulement, avec un taux de change officiel maintenu à 24,68 GNS pour 1 DTS. Parité fixe pour le dollar seulement. Quant aux autres devises, elles devaient être converties en fonction de l'évolution de leur parité avec le DTS. La carrière du syli ne fut pas plus brillante que celle du franc guinéen : décote vertigineuse sur le marché parallèle, hyperinflation, croissance inconsidérée de la masse fiduciaire sans accroissement correspondant de la richesse économique... Le 17 avril 1981 on retira à nouveau les billets en circulation pour émettre de nouvelles coupures. Une telle mesure devait en principe, aussi, permettre de mesurer la masse fiduciaire en circulation, ce qu'était incapable de faire la Banque centrale. Cette ultime décision de politique monétaire de Sékou Touré, avant son décès le 26 mars 1984, ne changea rien non plus. Alors que la Guinée avait commencé à renégocier avec la Banque mondiale et le FMI qui attendaient d'elle une vaste dévaluation, on se contentait simplement de quelques artifices dont personne n'était dupe : la majorité des transactions s'effectuaient en devises et lorsque le syli était accepté, il l'était à une valeur de 12 à 15 fois moindre que celle du cours officiel.

II. – LA SECONDE RÉPUBLIQUE ET LES RÉFORMES RADICALES

Au moment du coup d'Etat du 3 avril 1984, il était absolument impossible de dresser un bilan chiffré de l'économie guinéenne – le FMI avait lui-même renoncé à prendre en compte le pays dans ses statistiques financières internationales. Cela en raison du contrôle de la vie publique et de l'ensemble des activités (aussi bien administratives que de production et de commerce) par un parti-Etat omnipotent, incapable, corrompu et peu soucieux du respect des règles élémentaires de comptabilité publique et de gestion des «grands équilibres». L'évidence ne pouvait être niée : pénurie de biens de consommation, manque d'infrastructures, entreprises d'Etat travaillant à 10 ou 15% de leur capacité, manque de devises et déficit vertigineux de la balance des paiements – jusqu'à 10% de la valeur du PIB –, masse monétaire non contrôlée, etc. La «révolution économique» annoncée lors de la prise de pouvoir par les militaires, c'est-à-dire la libéralisation intégrale de toutes les activités, n'a pas pu – on s'en doute, compte tenu de la durée du régime précédent et de l'empreinte qu'il avait laissée dans le pays – être réalisée du jour au lendemain et les négociations avec les nouveaux partenaires dont, surtout, la Banque mondiale et le

FMI furent assez délicates à mener. Il a fallu attendre la fin de l'année 1985 pour mettre en place le premier Programme de réforme économique et financière (PREF) qui, outre les mesures standard du type réduction des effectifs de la fonction publique jugés *a priori* pléthoriques, visait à procéder à une dévaluation massive, à abolir le contrôle des prix et à créer un réseau de banques commerciales privées

2.1. Les nouvelles bases du système bancaire

A la vérité, la privatisation du système bancaire avait modestement débuté sous la première république avec, en août 1983, l'inauguration de la Banque islamique de Guinée (BIG). A partir de 1985, c'est avec des groupes français que les quatre grandes banques de la place ont été créées (en 1985, BIAG avec Méridien-BIAO, BICIGUI avec BNP, SGBG avec Société générale; en 1987, UIBG avec Crédit lyonnais), dans des conditions qui ont nourri quelques controverses. D'abord, était posée la question du leadership de sociétés françaises. Ensuite, celle des importantes exonérations fiscales accordées aux banques, mais au cas par cas, selon des modalités qui n'étaient pas uniformes, d'où une concurrence biaisée entre établissements. Enfin, la prise de participation de l'Etat dans trois banques, rendant possibles des interventions selon des critères autres que commerciaux, suscitait quelque inquiétude.

La dernière banque à ouvrir fut, en 1991, la BPMG alliant intérêts privés guinéens et banques marocaines.

Fin 1992, le bilan agrégé des banques s'élevait à 230 milliards GNF, soit 9,5% du PIB. La « bancarisation » du pays reste à faire; d'ailleurs seule la BICIGUI a onze agences (dont huit dans les préfectures de l'intérieur du pays).

Une analyse du bilan fait ressortir que le total des dépôts toutes monnaies confondues atteignait péniblement 149 milliards GNF, dont 82% à vue. Les dépôts des non-résidents représentaient 31% de l'ensemble et ceux libellés en devises 42%. Les crédits sains des banques n'atteignaient que 87 milliards GNF en 1992 et encore étaient-ils pour l'essentiel constitués de crédits à court terme (83,6%), ne laissant qu'une part faible aux crédits à moyen et long terme considérés comme des crédits d'investissement. Les banques guinéennes axent leurs interventions sur le financement des importations (crédits courts) et ne se sentent pas en état de prendre des risques pour le financement d'activités de production. De fait, elles s'assurent un confortable taux de couverture des crédits par les dépôts, de l'ordre de 140%, disposant ainsi d'une bonne marge

de liquidité. Le commerce accapare la moitié du crédit distribué par le système bancaire ⁵.

Si l'on doit bien convenir que le développement d'une économie repose pour beaucoup sur la stabilité de la monnaie nationale (ou, du moins, sur une évolution de son taux de change qui ne soit pas marquée d'une trop forte incertitude et rende donc possible les anticipations peu risquées de la part des opérateurs économiques, singulièrement des investisseurs), mais aussi sur le dynamisme de son système bancaire formel ⁶, alors les possibilités de décollage de la Guinée semblent encore très incertaines. Les banques de Conakry ne financent pas la production économique nationale arguant tout à la fois de cadres juridiques trop précaires en Guinée, de l'échec général des banques de développement en Afrique, des échecs de l'ex-Bureau d'aide à la reconversion des agents de la fonction publique (BARAF), de l'incapacité de l'Office de promotion des investissements privés (OPIP) à présenter des dossiers crédibles et «bancables», pour douter de l'existence d'une classe d'entrepreneurs nationaux. A l'inverse – argument aussi peu original que celui présenté par les banquiers –, les opérateurs affirment que leur dynamisme est inhibé par un manque d'accès au crédit. Cela précisé, symétriquement à la mise en évidence d'un phénomène de substitution monétaire (*cf. infra*), il existe en Guinée un phénomène de «substitution bancaire» dont il faudrait pouvoir mesurer les conséquences réelles sur l'économie guinéenne. En effet, ce n'est pas seulement pour protéger leurs bénéficiaires que les grands commerçants guinéens et d'origine libano-syrienne, ou les industriels de la pêche, ont des comptes dans les banques d'Abidjan, de Dakar, Las Palmas, Paris ou Zurich; ils servent à financer leur activité, concurrençant de fait le dispositif bancaire national, contribuant ainsi à sa stagnation et, du même coup, à la limitation du rôle de la monnaie guinéenne dans l'économie. Les inconvénients induits par une superposition de

⁵ En décembre 1992, les «risques-clients» (montant des engagements supérieurs ou égaux à 15 millions GNF) se décomposaient, par secteurs d'activité, entre commerce (50,8%), bâtiment et travaux publics (19,3%), agro-alimentaire et textile (14,1%), autres industries manufacturées (6,1%), services marchands (4,7%), transports (2,0%), autre (3,0%).

⁶ Une littérature nombreuse (voir notamment les publications du réseau entrepreneurial de l'UREF-AUPELF) montre de façon convaincante que la mobilisation de «l'épargne informelle» ne peut d'aucune manière être réalisée de façon optimale par les banques commerciales. L'essor de maintes activités agricoles, artisanales ou de commerce de petite échelle dépend, en Afrique, du développement de systèmes alternatifs : mutuelles, collectifs villageois, etc., proposant des formules de financement mieux adaptées aux attentes et conceptions des intéressés. Toutefois, on imagine difficilement qu'un tissu de PME-PMI et, *a fortiori*, de grandes sociétés, qui investiraient lourdement en biens d'équipement ou en stocks et rémunéreraient des salariés, puisse se mettre en place indépendamment du système bancaire.

systèmes bancaires, explicités par M. Aglietta et P. Deusy-Fournier (1994) à propos des processus d'internationalisation monétaire, sont manifestes à l'échelle réduite de la Guinée. «Multiplier les monnaies de facturation (...) c'est multiplier les asymétries d'information, les sous-structures d'arbitrage, plus généralement les distorsions de concurrence, et par là même accroître les dangers d'une allocation sous-optimale. Inversement, concentrer les fonctions monétaires sur un nombre limité de supports, c'est faciliter l'émergence d'un marché véritablement mondial (à l'échelle guinéenne, nationale), et donc, *a priori*, plus transparent, cohérent et efficace au sens micro-économique du terme.»

2.2. La reprise en main de la monnaie

La mise en place d'une nouvelle politique monétaire a été elle aussi progressive et a commencé par prendre la forme d'un relatif assouplissement des procédures d'accès aux devises. Toutefois, le système de change officiel (et ses taux) a été maintenu jusqu'au 7 octobre 1985 où il a pris l'appellation de «premier guichet» qui le distinguait d'un second qui avait vocation à traiter d'opérations de change, portant principalement sur le franc français, à un taux fixe 12,5 fois inférieur à celui pratiqué au premier guichet : 36 GNS pour 1 FRF contre 2,879 GNS pour 1 FRF au cours officiel. Il n'était pas possible d'acheter des devises au second guichet mais seulement de vendre celles obtenues dans le cadre d'entrées de capitaux destinés aux investissements, d'exportations de produits non miniers, de dons, etc.

Le 6 janvier 1986, le syli a été démonétisé et le franc guinéen est redevenu monnaie nationale. La superdévaluation (92%), réalisée de fait avec l'instauration du «second guichet», a été étendue à l'ensemble de l'économie sur la base d'un taux fixe de 300 GNF pour 1 USD. La référence au franc français a donc explicitement été abandonnée, d'autant que le même jour, au second guichet, un nouveau taux de change fixe de 340 GNF pour 1 USD a été substitué au taux de référence initial défini par rapport au franc français.

Dès le 28 janvier le taux pratiqué au second marché est devenu flottant puisque déterminé à l'issue d'un système d'enchères hebdomadaires de devises réunissant les banques commerciales sous la direction de la Banque centrale (BCRG). Au terme de la première séance, la parité GNF/USD a été arrêtée à 350 GNF pour 1 USD. Le 1^{er} juin 1986, premier et second guichets ont été abandonnés; leurs taux ont été unifiés et seul le marché hebdomadaire des devises devait en principe servir de cadre à la détermination du taux de change du franc guinéen. Cela n'impliquerait pas que le taux de change hebdomadaire serait le taux d'équilibre issu

de la simple confrontation de l'offre et de la demande des devises sur ce marché hebdomadaire.

D'hebdomadaire, la détermination du taux de change est devenue quotidienne en novembre 1994 en raison de l'introduction d'un marché interbancaire de devises.

III. – LA QUESTION DE L'INTÉGRATION DE LA ZONE FRANC

Considérant, entre autres, l'importance numérique et le poids économique de la diaspora guinéenne installée dans les pays de la zone franc (notamment à Dakar et à Abidjan) ou en France, l'intensité des échanges informels avec les pays de la zone, la prééminence de la France en tant que partenaire commercial et bailleur de fonds de la Guinée «libéralisée» par le Comité militaire de redressement national (CMRN) après le coup d'Etat d'avril 1984, il est légitime de s'interroger sur la manière dont a été discutée la question de l'intégration de la zone franc. Car, malgré les dénégations des deux parties, on ne peut douter que cette possibilité d'intégration ait été sérieusement envisagée. S'il est à ce propos difficile d'avoir accès à des archives, il est en revanche possible de prendre appui sur les réminiscences de quelques responsables de l'administration guinéenne et française qui avancent que le renoncement à l'intégration a tenu à des raisons autant politiques qu'économiques. Il est vrai que les autorités guinéennes n'ont jamais officiellement manifesté leur intention d'adhérer à l'UMOA. Tout au plus se sont-elles informées des possibilités d'appui technique à leur nouvelle Banque centrale par la BCEAO. Les membres du CMRN n'avaient pas une position unanime, mais il semble que le président Conté et le ministre des finances de l'époque (Bolivogui) étaient favorables au principe de l'intégration mais réticents, pour des raisons de politique intérieure, à sa réalisation rapide : les arguments étaient qu'on ne pouvait pas donner l'impression de rentrer dans le giron de l'ancien colonisateur après l'avoir dénoncé comme «grand satan» pendant un quart de siècle; que l'administration guinéenne était encore incapable de gérer une nouvelle réforme d'envergure et que, en conséquence, mieux valait dans un premier temps concentrer les efforts sur l'ajustement initié sous l'égide du FMI; qu'il fallait aussi convaincre la population que les réformes étaient difficiles et devaient être assumées par la Guinée elle-même, alors qu'une entrée dans l'UMOA aurait pu entretenir l'illusion que «l'étranger» les prendrait en charge.

La position politique de la France était liée à des préoccupations financières. Doutant de la position des Etats de l'UMOA concernant l'intégration de la Guinée, elle avait le souci de ne pas se présenter

comme la marraine de ce pays, de ne pas sembler être demandeur par rapport à ses partenaires africains qui lui feraient payer au prix fort, les soupçonnait-elle, l'entrée du nouvel arrivant. Indépendamment de la « prime » que certains Etats de la zone auraient pu quémander à la France en contrepartie de leur accord pour l'intégration de la Guinée, cette intégration se traduisait de toutes les façons par un coût financier de 800 millions FRF qui était jugé rédhibitoire par le Trésor français. Ce coût, parce que l'intégration de la Guinée supposait que la BCEAO (dans les faits, le Trésor français) reprît à son passif la monnaie en circulation dans le pays ainsi que les actifs de la BCRG. Or, en 1986, il a été estimé qu'une bonne part des actifs comptables correspondaient à des « non-valeurs », donc qu'ils n'étaient pas reprenables, d'où l'importance du passif net à combler d'entrée de jeu. Dans le bilan de la Banque, deux postes étaient singulièrement problématiques : les créances sur l'Etat et les créances sur les banques.

Les banques d'Etat ont toutes été fermées en janvier 1986 et il a bien fallu envisager une procédure de remboursement aux titulaires de dépôts dans ces banques. A cet effet, a été créé un poste d'actif (créances sur le Trésor) et, en face, un poste de passif (dotation aux banques fermées). Au fur et à mesure que les clients se faisaient rembourser l'équivalent de leurs anciens dépôts, le passif diminuait du montant des nouveaux billets en circulation mais l'actif n'était pas modifié. Il correspondait de fait à une créance irrécouvrable, il avait littéralement la qualité de « non-valeur » dont, du reste, le statut juridique était plus que flou. La situation était d'autant plus grave et cocasse que ce poste était évolutif. Les opérations de remboursements s'étalant dans le temps, un « magouillage » de vaste ampleur, entre clients, agents du Trésor et « experts » chargés du contrôle des inventaires des dépôts bancaires, s'est traduit par la reconnaissance de dépôts fictifs, portant sur plusieurs milliards GNF. Les créances sur les banques fermées n'avaient aucune valeur de reprise. Leur bilan, qui n'avait pu être reconstitué que de manière assez vague, ne faisait d'ailleurs apparaître qu'une dette dérisoire envers la BCRG en contrepartie de ces créances.

L'entrée de la Guinée dans la zone franc aurait signifié aussi une augmentation de capital de la banque de développement de l'UMOA (la BOAD) : le cas du Mali s'était négocié à 40 millions FRF en 1984. En outre, par le jeu du compte d'opérations, aurait été requis un soutien automatique de la France à la balance des paiements de la Guinée dont le solde était appelé à demeurer profondément immergé dans le rouge, pendant le temps où l'économie ne se serait pas redressée. Le coût immédiat que représentait pour la France l'intégration de la Guinée dans

la zone franc n'était pas, selon les experts français, compensable à terme par ce que la Guinée pourrait peut-être apporter à l'UMOA.

IV. – LE PRINCIPE DE LA DÉTERMINATION DU TAUX DE CHANGE ET LES UNITÉS DE COMPTE ET DE PAIEMENT UTILISÉES EN GUINÉE

Certes, en principe, jusqu'à novembre 1984, la détermination hebdomadaire du taux de change à l'issue des enchères organisées par la BCRG devait prendre en compte l'évolution d'autres monnaies que le dollar mais l'imprécision des documents officiels abordant la politique de change, voire les contradictions entre ceux-ci, prouve que, dans la pratique, ce sont toujours des considérations politiques et pragmatiques qui ont prévalu, ignorant les élucubrations théoriques éventuelles. Il n'est pas seulement anecdotique de constater ici que les cadres des banques commerciales de Conakry et ceux de la BCRG reconnaissent que la détermination du fixing hebdomadaire était mystérieuse. Il est très révélateur de constater – les références pourraient être multipliées – que les documents du FMI ont jusqu'à maintenant présenté le franc guinéen comme implicitement déterminé par rapport au dollar alors qu'un «document-cadre de politique économique et financière pour avril 1991-mars 1994», produit par le gouvernement guinéen, fait état de «l'adoption, le 7 février 1991, de la cotation du franc guinéen par rapport au DTS, plutôt qu'en termes de dollars américains». Quant à la BCRG (rapport d'activité 1992), elle affirme qu'au cours de l'année 1992 – et non en 1991 ! –, «les autorités monétaires guinéennes ont adopté le DTS comme monnaie de référence pour la cotation du GNF (...) en lieu et place du dollar US». Cette dernière précision – référence au seul dollar – contredisant le rapport d'activités de la BCRG de 1990 qui indiquait : «le franc guinéen, bien que coté explicitement par référence à la devise américaine, est implicitement rattaché à un panier de monnaies composé du dollar et du franc français, dans la proportion de 60% et 40%». En fait, le souci des autorités monétaires guinéennes fortement inspirées par les experts de Washington est de maîtriser un système de change flexible; très exactement de contrôler, en l'organisant autant que faire se peut, le glissement continu et le moins erratique possible, du franc guinéen. Les objectifs sont bien entendu de faciliter l'assainissement des finances publiques, de préserver un mythique «taux de change effectif réel» (TCER) censé être stabilisé à un niveau proche de l'équilibre, et supposé encourager la production locale et réguler la demande globale. La mise en œuvre pratique d'une telle politique repose en grande partie sur le pragmatisme de quelques décideurs (ministre des finances, gouverneur de la BCRG et son conseiller, représentant du FMI)

aussi attentifs aux cotations sur le marché parallèle qu'aux résultats des simulations effectuées à partir de leurs logiciels. La méthode ne semble pas nécessairement être la plus incongrue, notamment si l'on prend conscience de la portée, des enjeux véritables, de la politique monétaire dans le contexte économique guinéen. Il est en effet loisible de s'interroger sur les incidences du taux de change sur l'économie dès lors que les transactions libellées en devises étrangères sont déterminantes et que, de toutes les façons, les autorités monétaires ne gèrent qu'une fraction de la masse monétaire en circulation dans le pays.

4.1. La masse monétaire officielle et la masse monétaire supposée

Selon la définition qu'on lui donne ou la méthode d'évaluation retenue, par exemple, selon que l'on prend en compte ou non les dépôts des entreprises publiques, la contre-valeur des dépôts en devises, la masse monétaire variait, fin 1992, entre 220 et 250 milliards GNF et représentait donc environ 8% de la valeur du PIB courant. Ce ratio n'a guère évolué depuis la réforme de 1986, manifestant ainsi, en apparence du moins, une «sous-monétisation» persistante de l'économie guinéenne, mais également une bonne maîtrise de la planche à billets. Cette «sous-monétisation» est, selon les «analyses» officielles, compensée par une vitesse de circulation de la monnaie plus de deux fois supérieure à la moyenne africaine. Cela est fort peu probable; c'est plutôt l'ampleur du phénomène de substitution monétaire qu'il faudrait pouvoir évaluer précisément car la majorité des experts nationaux et étrangers partagent l'avis selon lequel la masse monétaire en circulation sur le territoire serait composée à parts égales de francs guinéens, de dollars, de francs CFA ou français. La fraction «non-enregistrée» de l'économie guinéenne est considérable mais, précisément en raison du «non-enregistrement», il est difficile de discuter, par exemple, l'estimation selon laquelle la valeur des seules exportations frauduleuses de diamant serait au minimum de 100 millions USD par an, soit l'équivalent de plus de 40% du montant de la masse monétaire libellée en GNF.

En ne considérant que la masse monétaire maîtrisée par la BCRG, on constate que, dans un contexte de «sous-bancarisation» décrit précédemment, la part de la monnaie fiduciaire (environ 60%) est extraordinairement élevée comparée à celle de l'ensemble des pays de l'UMOA (entre 25 et 30% en 1989-1990). La monnaie scripturale dans son ensemble, dépôts à vue et dépôts à terme confondus, n'atteignait pas 90 milliards GNF fin 1992. Les dépôts à terme étaient de 12,9 milliards GNF, soit 47% de la quasi-monnaie, le reste étant constitué de dépôts en devises. Ces derniers sont essentiellement ceux des importateurs pour le règlement de

leurs fournisseurs et ceux que les exportateurs étaient à l'époque autorisés à détenir à l'issue de leurs opérations d'exportation.

4.2. La substitution monétaire induite par le secteur minier

Si l'économie non enregistrée est la sphère de circulation privilégiée des monnaies étrangères, il est manifeste qu'elles ont aussi une fonction directe d'unités de compte et de paiement dans l'économie nationale officielle. Celle-ci repose sur la production minière : bauxite principalement (un tiers des réserves mondiales, 15% de la production mondiale, minerai d'une qualité supérieure à la moyenne) à laquelle viennent s'ajouter diamant et or. La part des produits miniers dans les exportations totales est supérieure à 80% et leur impact sur le budget de l'Etat reste appréciable même si, depuis 1992 (effondrement des cours de la bauxite, réorganisation de la compagnie minière OBK précédemment gérée par les Soviétiques), le secteur minier a cessé d'être la source principale des recettes de l'Etat. Acquittés en devises, les taxes et impôts sur le secteur représentaient 79,0% des recettes de l'Etat en 1987, 35,1% en 1994. En raison de leurs modalités concessionnelles d'exploitation et de gestion, les compagnies ignorent de fait le franc guinéen et, disposant d'un compte à la BCRG, ne passent pas par le marché interbancaire, pas plus qu'elles ne passaient par le marché aux enchères des devises. Tout comme leurs exportations, les importations des seules compagnies minières (55,5% en 1991, 32,5% en 1992 du total des importations nationales CIF) sont directement réglées en dollars.

4.3. La dette extérieure et les différentes formes de soutien en devises de la Guinée

Avec une dette publique maintenue depuis plusieurs années à environ 80% du PIB (soit 2,74 milliards USD en 1994), la Guinée doit honorer un service de cette dette qui, annuellement, représentait jusqu'à peu le quart de la valeur totale des exportations. Cette proportion aurait baissé en 1994 (21,6%) mais le service de la dette a absorbé à lui seul au cours du dernier exercice la totalité des recettes minières dans le budget de l'Etat.

Le tableau ci-contre illustre l'importance des financements extérieurs qui correspondent à des injections massives de devises étrangères. On relèvera particulièrement l'origine de l'investissement public, la part des dons et le financement du solde budgétaire.

L'investissement public est à plus de 80% financé en devises par l'extérieur, c'est-à-dire par les organismes internationaux, la CEE, etc. Le montant des dons a atteint en 1994 le tiers de la valeur des recettes

**Quelques éléments du budget de l'Etat mettant en évidence sa dépendance vis-à-vis des financements étrangers
(donc des devises)**

| Année | Recettes courantes (10 ⁹ GNF) | dont recettes mines (% des R.C.) | Dépenses courantes (% des R.C.) | Investissement public (% des R.C.) | Déficit budgétaire (% des R.C.) | Dons (% des R.C.) | Financement extérieur du solde base caisse (% des R.C.) |
|-------|---|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|----------------------|--|
| 1989 | 222,4 | 67,8 | 84,4 | 71,9 | - 56,2 | 23,6 | 37,6 |
| 1990 | 293,8 | 67,3 | 78,0 | 77,7 | - 55,8 | 26,8 | 25,0 |
| 1991 | 329,9 | 57,6 | 85,0 | 71,2 | - 56,2 | 25,0 | 22,6 |
| 1992 | 361,1 | 45,1 | 83,8 | 80,8 | - 64,6 | 32,5 | 60,1 |
| 1993 | 350,1 | 39,3 | 82,5 | 77,3 | - 59,7 | 31,1 | 44,2 |
| 1994 | 430,2 | 35,1 | 77,3 | 82,9 | - 60,2 | 33,7 | 20,0 |

Source : Ministère du Plan et des Finances 1994b.

courantes de l'Etat. Le financement du solde global base caisse (prise en compte du déficit budgétaire, des dons, des arriérés intérieurs et extérieurs) repose quasi exclusivement sur l'extérieur : rééchelonnements de dette, emprunts divers.

En résumé, le service de la dette extérieure, qui incite théoriquement à limiter les dévaluations de la monnaie nationale, est contrebalancé par les aides importantes en devises dont bénéficie la Guinée (annulations de dette ou aménagements de conditions de remboursement extrêmement favorables, dons, etc.). Jusqu'à maintenant, il a été considéré que les inconvénients (notamment par rapport à la dette) de la forte dévaluation de 1986 puis du glissement progressif du GNF sont inférieurs aux avantages retirés. En tout état de cause, il n'est pas évident que, dans les faits, les autorités monétaires retiennent l'endettement comme déterminant majeur de la fixation du taux de change.

4.4. La permanence d'une demande nette de devises du secteur privé

Finalement, le marché aux enchères hebdomadaire des devises, censé servir de support à la détermination du taux de change de la monnaie nationale jusqu'à fin 1994, était limité aux transactions du secteur privé non minier et ne portait que sur des masses restreintes, ainsi que le montre le budget en devises de la nation de l'année 1992. Sur les 456,5 millions USD de recettes totales en devises de cette année-là, 189,2 millions USD seulement (soit 6,4% de la valeur du PIB) provenaient du marché aux enchères. Sur les 467,8 millions USD de dépenses totales en devises de la même année, la part filtrée par le marché aux enchères était de 328,0 millions USD (soit 11,0% de la valeur du PIB). Ces dépenses, correspondant à la demande de devises du secteur privé, avaient pour justification principale les importations de biens (82,1% de la valeur des demandes de devises exprimées sur le marché aux enchères), dans une proportion significative les importations de produits alimentaires (40,2% du total de la demande de devises aux enchères), c'est-à-dire de riz, sucre, farine, huile, etc.; pour justifications secondaires les allocations de voyages, les achats de billets d'avion et de francs guinéens convertibles, les transferts divers.

La demande nette sur le marché aux enchères des devises a toujours été, relativement au volume des transactions, considérable : le taux de couverture de la demande par l'offre a été au mieux de 58% (années 1991 et 1992). C'est dire que le marché aux enchères qui, pour des raisons structurelles, ne pouvait s'approcher de son équilibre, n'a jamais pu être utilisé comme un moyen de détermination des taux de change officiel. Tout au plus servait-il de mode d'annonce de celui-ci.

4.5. Les monnaies qui comptent pour la détermination du taux de change

La part grandement prépondérante des exportations minières dans l'économie guinéenne a été soulignée. L'unité monétaire du marché des matières premières concernées est le dollar; cela, quel que soit le pays acheteur, Singapour étant de loin le plus important depuis 1992.

Le marché aux enchères des devises, structurellement demandeur, était manifestement moins polarisé par le dollar en raison de l'origine des biens de consommation ou d'équipement importés. En 1993, l'Europe a fourni 45,1% des importations de la Guinée. La part de la France qui était de 35,7% du total des importations guinéennes en 1987 est descendue à 19,4% en 1993, mais reste importante comparée à celle de ses concurrents européens⁷. Qui plus est, les pays de la zone franc (indépendamment de l'immense trafic transfrontalier non contrôlé) sont des fournisseurs importants de la Guinée (18,4% des importations officielles), la Côte-d'Ivoire représentant à elle seule 13,7% en 1993. Le Japon apparaît quant à lui à hauteur de 2,6% des importations. Les pays en développement de la zone asiatique procuraient, en 1993, 16,9% des marchandises achetées par la Guinée. Toutefois, ces marchandises, à l'image du riz qui constitue un poste important, ont des cours libellés en dollar.

Assurément, pour un pays quel qu'il soit, il est politiquement plus acceptable d'arrimer le cours de sa monnaie à celui d'un panier dont la dimension est par définition supranationale, tel le DTS, plutôt que d'afficher une dépendance par rapport à une devise unique, hégémonique comme paraît l'être le dollar en Guinée. Encore faut-il que les justifications économiques soient convaincantes, et ce, indépendamment des doutes que l'on peut formuler sur un instrument supranational tel que le DTS, en considérant son incapacité à s'imposer comme «le principal actif de réserve international» et à «accroître les transferts financiers vers les pays en développement» (Chavagneux, 1994). L'introduction d'un panier de monnaies a pour objectif : de limiter le risque de change auquel sont tant sensibles les importateurs, en amortissant, pour ce qui est de la Guinée, les variations exogènes du dollar par rapport aux devises tierces; d'assurer une meilleure maîtrise du TCER en intégrant les évolutions de prix des pays partenaires des échanges et non plus des seuls USA. Cela précisé, une politique de taux de change gérée en fonction d'un panier de monnaies doit être réaliste, c'est-à-dire qu'elle ne doit pas être d'une complexité rédhibitoire pour les autorités monétaires locales tout en restant conforme à la réalité économique. De fait, ce n'est pas la position de

⁷ Bénélux (11,4%), Italie (4,4%), Allemagne (2,6%) ou Royaume-Uni (2,3%).

la Guinée par rapport au FMI – pays sous ajustement bénéficiant donc des lignes de crédit de cette institution – qui pouvait rendre véritablement opératoire la référence en DTS dans la détermination du taux de change du franc guinéen. La composition du DTS n'est guère adaptée à la réalité des transferts financiers et des transactions commerciales de la Guinée puisque yen, deutschemark, livre sterling, composantes non négligeables du DTS, y jouent un rôle mineur. En bref, de façon pragmatique, la détermination du taux de change ne prenait sens (et continuera à le faire) que par rapport au dollar, évidemment, et, avec une pondération moindre, par rapport au franc français. La référence pratique à ce panier réduit à deux monnaies ne manque pas de pertinence. Sans revenir sur le rôle du dollar, on peut insister sur le fait que, outre le niveau des échanges avec la France, la parité fixe entre franc français et franc CFA implique que la référence au franc français permet de tenir compte de l'intensité des échanges officiels, mais aussi non enregistrés, entre la Guinée et les pays voisins appartenant à la zone franc. Notons également que la France reste de loin le premier bailleur d'aide bilatérale à la Guinée : 53,5% du total des dons en 1992 (source PNUD), contre 11,1% pour les USA.

V. – L'ÉVOLUTION DU TAUX DE CHANGE

5.1. La tendance générale

Elle ne sera considérée que par rapport au dollar et au franc français : les deux devises qui jouent un rôle déterminant dans l'économie guinéenne. Entre janvier 1986, date de la grande réforme du système monétaire, et décembre 1994, le franc guinéen a perdu 65% de sa valeur par rapport au dollar et 76% par rapport au franc français (figure 1).

Même si, sur l'ensemble de la période, la dépréciation semble relativement linéaire et donc assez bien contrôlée par les autorités monétaires, les tendances examinées sur brèves périodes manifestent un flottement du franc guinéen pour le moins tumultueux, singulièrement par rapport au franc français (figure 2). On constate des phases de réévaluation du franc guinéen par rapport au franc français (par exemple, premier semestre 1991, dernier semestre 1993) qui semblent en quelque manière «rattraper» des périodes de trop forte dépréciation du franc guinéen. Il n'est pas aisé d'interpréter ces mouvements erratiques dans la courte période. Sans doute, partiellement, peuvent-ils être liés à l'évolution du franc français par rapport au dollar. Sans être parfaitement identiques, ils respectent souvent les mêmes tendances sur le marché officiel et le marché parallèle; il serait particulièrement intéressant de pouvoir suivre au jour le jour les «tensions» entre offre et demande sur ces deux marchés.

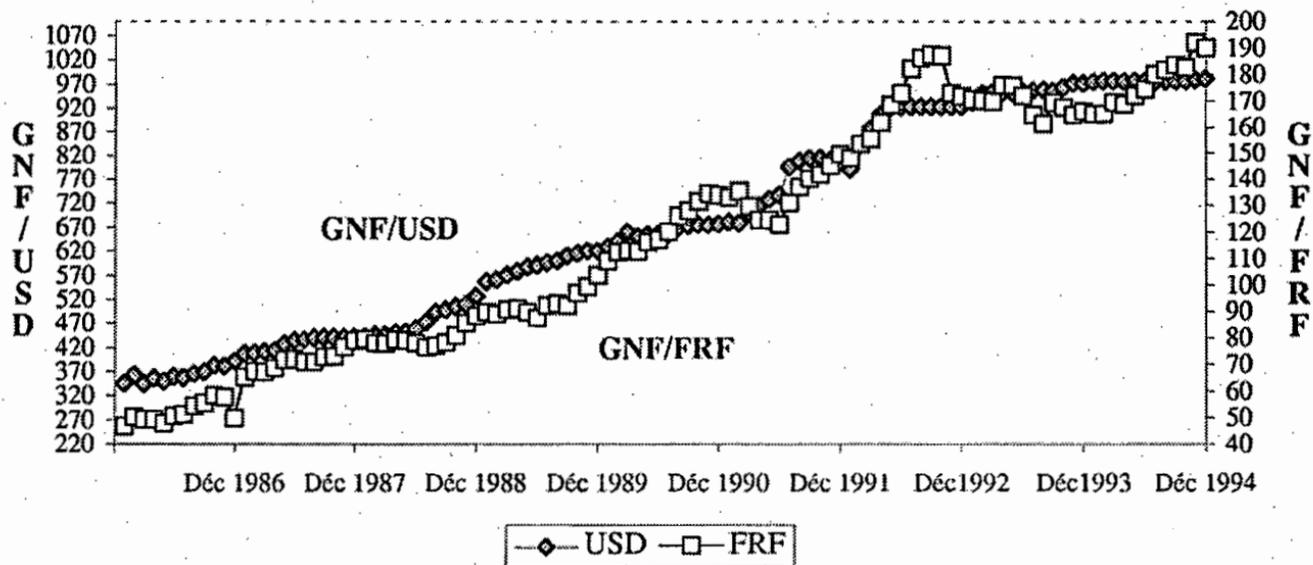


Figure 1

Taux de change GNF/USD et GNF/FRF : fixings moyens mensuels de 1986 à 1994

Cela précisé, il est indiscutable que l'évolution du change GNF/FRF est davantage tourmentée que celle du change GNF/USD, ce qui est en soi une preuve que les autorités monétaires gèrent prioritairement leur politique par rapport au dollar. Non sans quelque réussite puisque, depuis mi-1991, elles sont à même de maintenir dans la pratique le taux de change GNF/USD sage et conforme à leurs souhaits. Le dollar est passé de 345 à 807 GNF (moyenne mensuelle) de janvier 1986 à août 1991, soit une dépréciation de 59%. Pour la période d'août 1991 à décembre 1994, la dépréciation a été de 16% en respectant des paliers de grande stabilité. Ainsi, par exemple, la séance aux enchères du 5 février 1993 a marqué une dévaluation brusque de 2% du franc guinéen par rapport au dollar puis du 5 février au 15 octobre 1993, le franc guinéen ne s'est déprécié que de 1% à peine. Un nouveau décrochage, 1,3%, a eu lieu à la séance suivante, le 22 octobre 1993 puis la dépréciation cumulée jusqu'au 30 décembre 1994 a été contenue à 0,97%. Il est certain qu'attentives à la valeur du TCER les autorités monétaires ont pu stabiliser et modérer l'évolution du taux de change GNF/USD car la Guinée a, par ailleurs, progressivement jugulé son inflation. La hausse des prix à la consommation est passée sous la barre des 10% en 1993 (9,5%) alors qu'elle était de 53,4% en 1986.

On pourrait s'interroger sur la pertinence du calcul du taux de change effectif réel puisque la référence à celui-ci a pour but de tenter d'assurer la compétitivité des biens échangeables de l'économie nationale alors que la Guinée n'a rien d'autre à vendre sur le marché international que sa bauxite, son or et ses diamants dont les cours sont absolument insensibles au taux de change du franc guinéen : la Guinée n'exerce pas de «pouvoir de marché» sur la scène internationale. Le FMI a néanmoins proposé l'évaluation du TCER, basée sur les données de ses principaux partenaires commerciaux, qui ne fait ressortir qu'une légère surévaluation chronique du franc guinéen (de 5% ou moins en moyenne trimestrielle), excepté pour trois trimestres de l'année 1987 et de l'année 1992 (pas de surévaluation). S'il fallait admettre, ainsi que semblent le faire les autorités, que le taux de change est approximativement un taux d'équilibre, il faudrait en conclure qu'il correspond aussi à une structure interne des prix (prix des biens internationaux relativement aux prix des biens domestiques) équilibrée, c'est-à-dire suscitant une offre et une demande des deux catégories de biens compatibles avec l'équilibre de la balance des paiements. Il est certain que, pour éviter des erreurs d'interprétation, «l'appréciation du taux de change d'équilibre à partir de la balance des paiements implique divers choix méthodologiques relatifs à la période d'analyse, aux soldes pertinents de la balance des paiements, à l'unité de mesure» (P. et S. Guillaumont, 1984); choix ardu et en partie impossibles dans le cas de la Guinée, en raison notamment du caractère trop lacunaire des statistiques

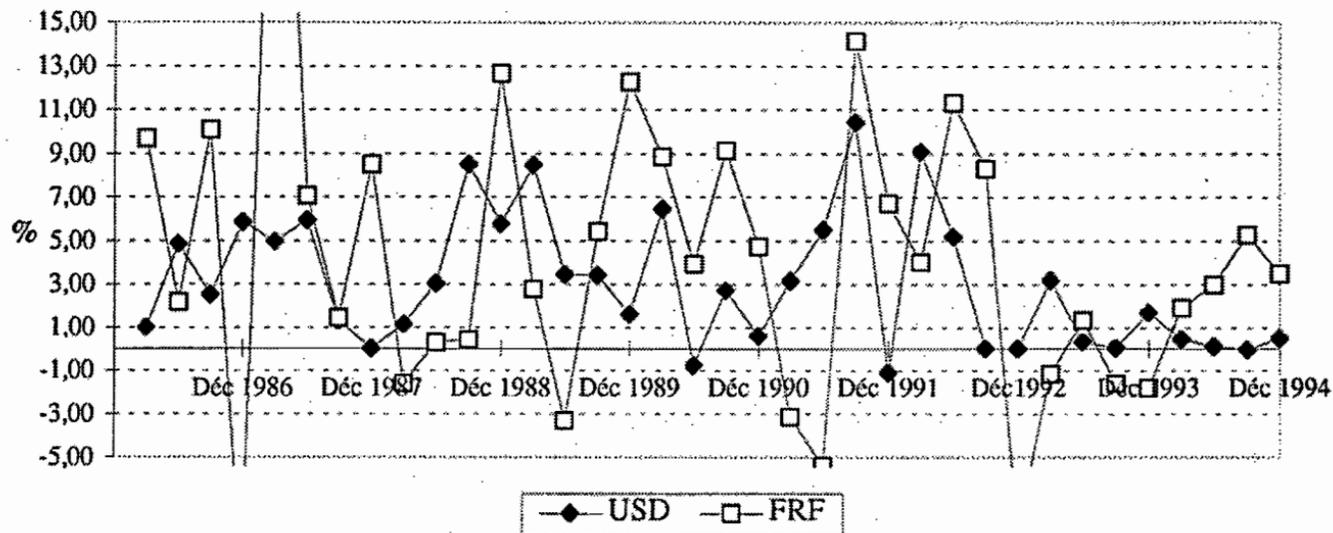


Figure 2
Dépréciation trimestrielle (%) du GNF par rapport à USD et FRF, 1986-1994

disponibles, du décalage non estimable entre économie réelle et économie enregistrée. Il est certain également que les remarques concernant le grave défaut de données hypothèque l'étude de l'évolution relative des prix, rend arbitraire et abstrait le choix de la période de base servant à discuter l'adéquation du taux de change.

5.2. La sanction du marché parallèle

Une politique de change est en partie validée par l'examen du différentiel de change entre marchés parallèle et officiel, attendu que, particulièrement dans un espace économique tel que celui où est insérée la Guinée, il convient de souligner la forte interaction entre le marché parallèle des biens et celui des devises (J.-P. Azam, 1994). Le fossé abyssal qui séparait ces marchés (écart de 1 à 12, voire 15) dans la Guinée de la première république a été comblé d'un seul coup avec la réforme monétaire de 1986. Dès 1987, nonobstant quelques tensions passagères, le différentiel moyen annuel a été de 10,5% en 1987 puis est resté inférieur à 10% et même à 5% les années suivantes. Les alertes graves (figure 3), telle celle de fin 1993-début 1994, sont explicables par des chocs conjoncturels : élection présidentielle précédée d'une campagne troublée, dévaluation du franc CFA qui a causé des perturbations sur le marché parallèle en raison de l'intensité des échanges entre la Guinée et les pays de la zone franc⁸.

Au vu d'une prime de change du marché parallèle aussi faible (inférieure à 10%), la politique monétaire et budgétaire de la Guinée est donc qualifiée de «bonne» par la Banque mondiale, tout comme celle d'autres pays à taux de change flexible : Ghana, Kenya ou Madagascar, alors que la politique de change de la Mauritanie, de la Sierra Leone ou de la Tanzanie est jugée «très mauvaise» car la prime de change y est supérieure à 50% (Banque mondiale 1994, classement à partir de données de 1990-1991).

Il est généralement admis, dans le cas de la Guinée, d'une part qu'une distorsion modérée des taux entre les marchés parallèle et officiel est

⁸ Il n'existe bien sûr pas de statistiques relatives au commerce transfrontalier de la Guinée, ni même d'études plus qualitatives, à caractère socio-économique, des filières de commercialisation existant entre la Guinée et ses voisins de la zone franc (Côte-d'Ivoire, Mali, Sénégal), mais aussi entre la Guinée et les pays limitrophes hors zone franc caractérisés (Libéria, Sierra Leone) ou non (Guinée-Bissau) par une économie de guerre : on croit savoir que la Guinée sert en quelque sorte d'intermédiaire pour une partie des échanges entre ces pays et ceux de la zone franc. Il est donc impossible de traiter des conséquences de la dévaluation du franc CFA. Tout au plus, peut-on conjecturer que cette dévaluation du franc CFA a affecté les produits guinéens exportés hors des frontières et les marges sur les marchandises transitant par la Guinée.

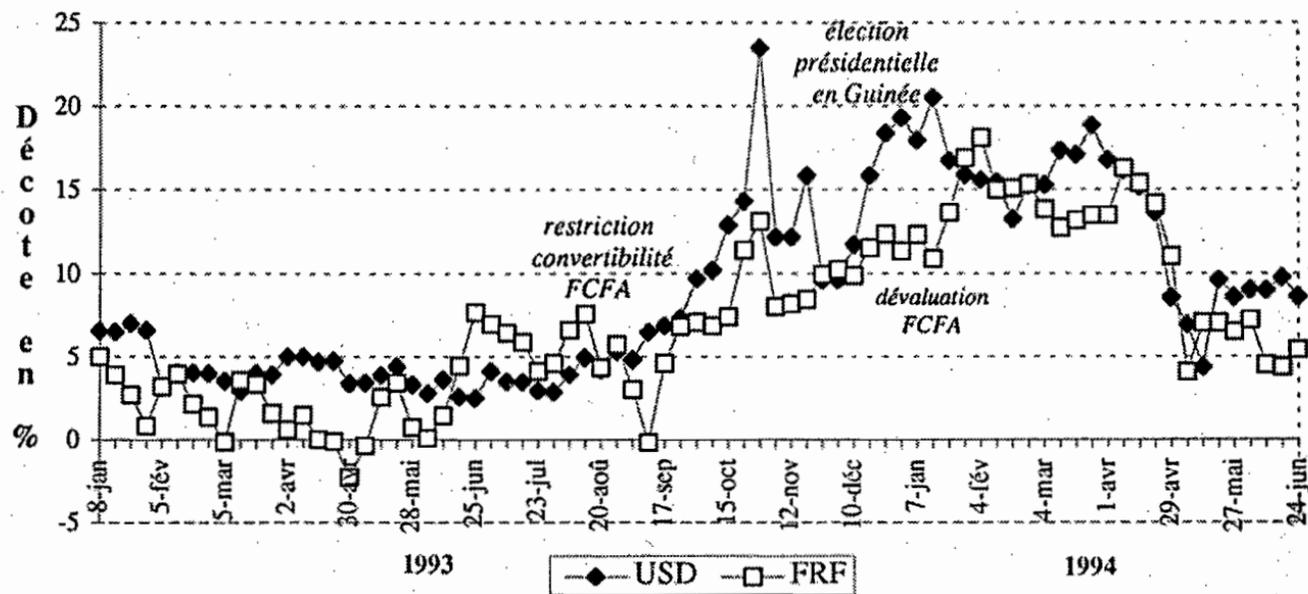


Figure 3
Différentiel de change du GNF en USD et FRF entre marchés parallèle et officiel

l'indication d'une surévaluation de la monnaie elle aussi acceptable car réduite, et d'autre part qu'elle témoigne de la capacité de la BCRG à satisfaire la demande de devises au cours officiel. Dès lors, pourquoi avoir modifié les règles de fonctionnement d'un système de change qui semblait produire des résultats honorables?

VI. – EN GUISE DE CONCLUSION : LES INTERROGATIONS SOULEVÉES PAR LA MISE EN PLACE D'UN MARCHÉ INTERBANCAIRE

En novembre 1994, la substitution d'un marché interbancaire de devises au système d'adjudication hebdomadaire dirigé par la BCRG, outre qu'elle entrait dans la logique de libéralisation prônée par le FMI, était un nouvel argument avancé par les responsables de la politique monétaire guinéenne dans le but d'orienter le plus grand nombre d'opérateurs économiques vers le système bancaire officiel, d'accroître sensiblement le volume des transactions sur le marché officiel au détriment du marché parallèle. Deux décisions d'importance avaient été prises préalablement, en juillet 1994 : liberté d'ouverture des comptes en devises par les résidents quelle que soit leur profession (néanmoins, sans délivrance de chéquiers); liberté de transferts à destination de l'étranger pour les non-résidents, cette liberté étant limitée pour les résidents aux transferts afférents à des transactions courantes «autres que les importations de biens qui sont soumises à des procédures spéciales⁹».

Certes, idéalement, les marchés interbancaires de devises sont «les plus actifs, les plus développés, les plus liquides et les plus adaptables» (Y.-F. Lum et C. Mc Donald, 1994), mais il reste à démontrer que celui instauré en Guinée sera propre à «améliorer l'efficacité de l'affectation des devises» compte tenu de la situation macro-économique du pays. Quelques remarques s'imposent.

Plus encore que dans les autres pays africains où un tel marché a été mis en place, les transactions interbancaires sont insignifiantes; aussi ce ne peut être que les transactions entre banques intermédiaires agréées – les bureaux de change sont exclus du marché – et clients qui déterminent le taux dit interbancaire.

Le marché n'est pas concurrentiel puisque six banques se partagent le marché et une seule (la BICIGUI) en contrôle la moitié. Par ailleurs, ces banques ont à surmonter des problèmes pratiques – notamment d'accès à l'information et de gestion de celle-ci – inhérents à la fixation en continu,

⁹ Instructions 70/RCH/94 et 71/RCH/94 du gouverneur de la Banque centrale, 1^{er} juillet 1994.

au jour le jour, du taux de change. Enfin, la BCRG, principal fournisseur de devises à un secteur privé structurellement demandeur net, devrait continuer à intervenir dans la détermination du taux de change, d'autant qu'il est toujours dans ses prérogatives officielles de «corriger certains déséquilibres temporaires dans le cadre de la défense de la parité du franc guinéen ou de la gestion des réserves de change». On peut par conséquent imaginer que, dans la réalité, la différence entre le principe de détermination du taux de change à partir du marché aux enchères et celui reposant sur le marché interbancaire se résumera à une simple affaire de périodicité : hebdomadaire auparavant, quotidienne dorénavant. La monnaie continuera donc, probablement, à être bien tenue. Cela précisé, la traduction, en termes de développement, d'une politique de change correcte qui maintient un TCER théoriquement satisfaisant, ne trouve-t-elle pas rapidement ses limites en Guinée? Il est à certains égards illusoire, sinon surréaliste, de faire du taux de change un critère de compétitivité alors que, mis à part le secteur minier qui reconnaît le dollar pour seule devise et le commerce transfrontalier reposant pour une grande part sur le franc CFA, le pays n'a aucune production manufacturière ou agro-alimentaire significative à exporter sur le marché international. Quant aux importations des secteurs non miniers, dont il faut admettre qu'elles ne peuvent que marginalement être substituables par des productions locales et qu'elles sont assez modestes eu égard aux besoins des populations, elles ne sont que secondairement dépendantes de la compétitivité du taux de change. A l'évidence, d'une manière fondamentale, les problèmes de compétitivité de la Guinée doivent être résolus en traitant radicalement les obstacles structurels et institutionnels qui maintiennent l'économie nationale dans un état proche de la léthargie.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGLIETTA M., DEUSY-FOURNIER P., «Internationalisation des monnaies et organisation du système monétaire», *Economie internationale*, La Documentation française, n° 59, 3^e trim., 1994, p. 71-106.
- ALIBERT J., BRUNIN D., GILGUY C., «Dossier Banques», *Marchés Tropicaux*, Paris, 16 septembre, 1994, p. 1920-1931.
- AZAM J.-P., «Convertibilité, contrebande et dévaluation», *Revue d'économie du développement*, PUF, n° 3, sept. 1994, p. 79-104.
- Banque centrale de la République de Guinée, *Rapport annuel d'activités au 31 décembre 1990*, BCRG, Conakry, 1991.
- Banque centrale de la République de Guinée, *Rapport annuel d'activités au 31 décembre 1992*, BCRG, Conakry, 1993.

- Banque mondiale, *L'ajustement en Afrique. Réformes, résultats et chemin à parcourir*, Washington, 1994.
- CHAVAGNEUX, «Echec monétaire et avenir financier du DTS», *Economie internationale*, La Documentation française, n° 59, 3^e trim. 1994, p. 169-193.
- DORE A., *Economie et Société en République de Guinée 1958-1984 et perspectives...*, éd. Bayardère, Chenove, 1986.
- GUILLAUMONT P. et S., *Zone franc et développement africain*, ACCT, Economica, 1984.
- JACQUEMOT P., ASSIDON E., *Politiques de change et ajustement en Afrique*, La Documentation française, Paris, 1989.
- L'HÉRITTEAU M.-F., *Le Fonds Monétaire International et les pays du Tiers-Monde*, IEDES, coll. Tiers-Monde, PUF, Paris, 1986.
- LUM Y.-F., MC DONALD C., «Les marchés interbancaires de devises en Afrique», *Finances & Développement*, juin 1994, p. 14-17.
- Ministère de la Coopération, *Les Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes. Situation économique et financière en 1992. Perspectives d'évolution*, Paris, 1993.
- Ministère du Plan et des Finances, *Bulletin de statistiques*, Dir. nat. de la Statistique et de l'Informatisation, Conakry, Guinée, 1992.
- Ministère du Plan et des Finances, *Cadrage macro-économique annuel*, Dir. nat. du Plan et de l'Economie, Conakry, Guinée, 1993a.
- Ministère du Plan et des Finances, *Tableau de Bord de l'Economie Guinéenne*, Dir. nat. du Plan et de l'Economie, 4^{ème} trim., n° 20, Conakry, Guinée, 1993b.
- Ministère du Plan et des Finances, *Bilan de dix années de réformes économiques, financières, sociales et politiques en République de Guinée (1984-1993) et perspectives à moyen terme*, Dir. nat. du Plan et de l'Economie, Conakry, Guinée, 1993c.
- Ministère du Plan et des Finances, *Lettre de politique budgétaire pour 1995*, Conakry, Guinée, 1994a.
- Ministère du Plan et des Finances, *Cadrage macro-économique spécial (janvier 1994)*, Dir. Nat. du Plan et de l'Economie, Conakry, Guinée, 1994b.
- PHELPS E. S., *Economie Politique*, Fayard, Paris, 1990.
- République de Guinée et Banque mondiale, *Document-cadre de politique économique et financière pour avril 1991-mars 1994*, draft, Conakry, Guinée, 1991.
- AGRER S.A., *Macro-économie et dimensions sociales de l'ajustement*, Ministère du Plan et des Finances, PADSE, Conakry, Guinée, 1992.

L'ancrage non monétaire des dérèglements monétaires dans la Fédération de Russie

Hélène Clément-Pitiot

Maître de conférences, Université de Cergy-Pontoise
MODEM (URA 1697 CNRS), Université Paris X-Nanterre

Les problèmes monétaires de l'économie russe sont illustrés par un dérapage monétaire qui résulte largement d'une désorganisation affectant simultanément trois domaines : le budget de l'Etat, le système des paiements et le système bancaire. Ces désorganisations empêchent tout contrôle institutionnel d'opérer et bloquent les informations nécessaires pour coordonner les comportements des agents. Alors, des dynamiques inflationnistes différentes se superposent dans les fonctionnements économiques et brouillent leur lisibilité.

The Russian monetary problems are illustrated by a monetary sideslip which is due to a disorganization affecting three fields : the budget, the payment system, the banking system. With such disorganizations, no institutional control can operate and necessary information to coordinate agents behavior are unable to be diffuse. Then, different inflationary dynamics are in process inside the economics functioning and spread confusion.

L'inflation est considérée comme un élément majeur de déstabilisation macro-économique. En ce sens elle focalise les débats des macro-économistes centrés sur des questions de stabilisation et influence les positions du FMI¹. L'opinion généralement admise est que l'inflation découle de phénomènes purement monétaires qu'il convient d'enrayer

¹ En attestent les prêts «stand by» (6,5 milliards de dollars pour 1995) accordés par le FMI, qui sont largement conditionnés au discours mis en avant par les autorités russes en matière de stabilisation macro-économique.

par la mise en œuvre d'une politique monétaire essentiellement restrictive garante de la stabilisation économique.

Cependant ce diagnostic et cette thérapie ne nous semblent pas être adaptés au cas du système économique russe en transition. Pour nous, la déstabilisation globale (monétaire et réelle) que subit l'économie russe fait référence à des dynamiques inflationnistes plus complexes et recouvre une crise des procédures de coordination de l'économie. Elle ne peut ainsi se résumer en termes strictement macro-économiques et de surcroît ne peut être résolue par un traitement de nature macro-économique. L'échec des thérapies préconisées par J. Sachs en atteste.

Il s'agit dès lors de préciser les éléments qui contribuent à la formulation du diagnostic suivant : la déstabilisation que connaît la Russie a un ancrage micro-économique et organisationnel qui découle d'inadéquation de l'environnement institutionnel à la transition. Les éléments de déstabilisation en jeu dans l'économie russe et plus particulièrement les problèmes de nature monétaire de l'économie russe actuelle, sont illustrés par un dérapage monétaire qui résulte largement de la désorganisation des systèmes budgétaires, monétaires et financiers. En effet, des désorganisations empêchent tout contrôle institutionnel d'opérer, mais aussi de guider et de faciliter les transmissions d'information sur lesquelles pourraient se fonder et se coordonner les comportements des agents économiques. Il est important de se rendre compte qu'alors des dynamiques inflationnistes différentes se superposent dans les fonctionnements économiques et brouillent leur lisibilité². L'opacité résulte de cet état de fait, et joue un rôle dans le rétrécissement de l'horizon temporel des agents économiques. D'un point de vue théorique, l'opacité de l'environnement est vecteur d'incertitude radicale au sens de J.M. Keynes et de F. Knight, ainsi elle explique la défiance vis-à-vis du futur que manifestent les agents en raccourcissant l'horizon temporel de leur décision.

Dans cet environnement «non repérable», les agents vont s'adapter en mettant en place des relations de proximité qui assurent la coordination par des canaux de transmission d'informations implicites. Les exemples de telles adaptations à un environnement incertain, en fait bien rationnelles, sont nombreux : les négociations de troc, le repli des agents en clan, la constitution de réseaux de trafic souvent à vocation criminelle. Ces comportements contribuent aux dérèglements monétaires que l'on observe dans la Fédération de Russie et handicapent les régulations monétaires des autorités publiques.

Nous analyserons plus particulièrement dans cet article trois aspects des problèmes monétaires rencontrés par le système économique de

² Cf. J. Sapir (1993) et M. Aglietta, J. Sapir (1995).

la Fédération de Russie durant la transition : les difficultés de nature budgétaire, puis les problèmes monétaires causés par le développement des impayés et enfin les problèmes liés à l'organisation bancaire. Ces phénomènes alimentent les dérèglements monétaires et sont sources de création monétaire³. Bien que l'imbrication de ces trois aspects soit à souligner, il est important de les distinguer afin de faire apparaître comment chacun d'eux révèle des lacunes réglementaires et institutionnelles à l'origine d'altérations des procédures de coordination des agents.

I. – LES DIFFICULTÉS BUDGÉTAIRES

En Fédération de Russie, l'aggravation du déficit budgétaire est une des sources majeures de création monétaire. Elle est causée largement par la récession économique qui frappe sévèrement la Russie et qui réduit les possibilités de recettes. En effet, la production chute depuis trois ans entre 10 et 20% par an (*cf.* annexe statistique), ce qui provoque une baisse cumulée de près de 50% depuis 1992. Cet effondrement productif s'illustre tant dans la sphère agricole de l'économie que dans la sphère industrielle (plutôt dans les secteurs de transformation que dans les secteurs de l'extraction).

Notons toutefois sur la période le dynamisme du secteur financier (intermédiaires financiers et sociétés d'assurance). Ces tendances d'évolution structurelle pourraient s'interpréter comme une désindustrialisation de l'économie russe qui ouvre la voie à une économie de rente, financiarisée. Le manque de mesure dans l'ouverture de l'économie russe et le passage trop rapide à la convertibilité n'ont pas permis aux entreprises de se restructurer en évitant une désindustrialisation massive. De façon plus générale, dans le contexte russe actuel, le taux de change qui se fixe sur un marché très étroit n'a véritablement comme rôle que celui d'alimenter la spéculation financière; il fait régner un climat d'incertitude stérilisant tout pari sur l'avenir. Les secteurs économiques subissent aussi un impact différencié du change : le secteur industriel souffre d'un taux de change réel surévalué alors que ce taux est favorable pour le secteur énergétique. Actuellement, en l'absence de politique de contrôle des changes et de politique de transferts intersectoriels, – qui devraient être aussi interrégionaux, du fait des répartitions inégales des secteurs sur le territoire –, l'économie russe est incapable d'enrayer cette dégradation

³ Dans un article publié dans *Economie internationale* (1993), L. Scialom et moi-même avons présenté quatre sources de création monétaire.

industrielle. Corrélativement, le secteur énergétique profite de la situation de façon cumulative et alimente en capitaux la sphère financière de l'économie. Le problème est que cette financiarisation de l'économie ne s'oriente pas vers un drainage des fonds collectés au profit de secteurs à fort besoin de financement pour la restructuration. Elle ouvre plutôt la voie à des effets pervers, des dynamiques spéculatives mais aussi à la généralisation de pratiques illégales.

Une réduction importante des volumes de recettes fiscales découle de ces évolutions productives. De surcroît les réductions de recettes provoquées par la chute de la production sont aggravées par des réductions de recettes fiscales liées à l'inefficacité des méthodes de collecte. Les mécanismes traditionnels en Russie pour la collecte des ressources à travers le réseau bancaire traditionnel se retrouvent totalement inadaptes au nouvel environnement structurel caractérisé par l'explosion du nombre d'établissements bancaires. De surcroît, il semble assez prévisible qu'un système de collecte de recettes adéquat à une économie fortement industrialisée, et surtout centralisé, bute lorsque l'économie se transforme avec le développement d'initiatives privées et se désindustrialise. Les signes de ces échecs s'illustrent d'abord à travers l'évasion fiscale qui se généralise dans le comportement des acteurs économiques. On constate un développement des pratiques de contournement des réglementations (sources d'évasion fiscale) et des pratiques mafieuses ou de corruption qui peuvent être le fait de particuliers, d'entreprises, mais aussi de collectivités locales. Face à ces pratiques les autorités révèlent leur incapacité à mettre en œuvre des stratégies de dissuasion ou de coercition. Soulignons encore l'effet particulièrement néfaste des rétentions (absence de rétrocession à l'Etat) de recettes fiscales qui sont habituellement en Russie perçues par les établissements bancaires. Alors que des licences bancaires ont été accordées de façon assez anarchique sur la période, en atteste l'explosion du nombre d'établissements bancaires, ce sont toujours les banques qui, conformément aux pratiques antérieures, ont la charge de collecter l'impôt et de le rétrocéder aux autorités budgétaires. Comme dans l'ancien système soviétique, il ne semble pas y avoir une véritable administration fiscale ni d'institution spécifique⁴ susceptible de collecter l'impôt efficacement. Outre les difficultés de perception individuelle de l'impôt, les rétentions fiscales sont aussi le fait des autorités locales qui refusent de rétrocéder la part fédérale de l'impôt. On évalue à 60%⁵ des ressources totales la perte de recettes fiscales qui en découle pour le budget de l'Etat.

⁴ Tel le Trésor public dans l'économie française.

⁵ Pour 1994, d'après l'Agence financière de l'ambassade de France.

Polarisé sur les risques inflationnistes provoqués par les pratiques de recours systématiques aux financements monétaires des déficits par la Banque centrale, l'Etat russe s'est pour l'instant replié vers une solution que nous qualifions de «solution marchande». Nous déplorons, en effet, qu'il n'ait pas cherché à réorganiser le système de collecte des recettes pour l'adapter à l'environnement économique, en imaginant des surveillances crédibles dans la collecte ainsi que la levée d'impôts plus adéquats aux circonstances actuelles. Dans ce choix stratégique s'affirme à nouveau la croyance des autorités russes⁶ en la bonne volonté et en la spontanéité des mécanismes marchands pour réformer les pratiques économiques. Les gouvernants perdent ainsi de vue que, même dans les économies les plus libérales, les marchés n'ont pu se créer, se développer et survivre que sur la base d'institutions garantes de leur fonctionnement.

La stratégie marchande adoptée par l'Etat russe pour limiter ses recours aux financements monétaires par la Banque centrale fut d'émettre des titres publics. Au premier abord, pour un économiste occidental, cette stratégie peut sembler naturelle. En la considérant de plus près, il s'avère que les supports du financement en question sont des plus spécifiques : ce sont des obligations d'Etat à court terme (depuis septembre 1994 ce sont des obligations dites du Trésor) à pouvoir libérateur très particulier ; puisqu'elles peuvent être utilisées pour des paiements, – pour s'acquitter de l'impôt vis-à-vis des autorités publiques mais aussi comme règlement de dettes inter-entreprises. La théorie monétaire nous amène à les considérer de ce fait comme une véritable composante de la masse monétaire émanant d'une création particulière du ministère des Finances. Il n'y a donc pas un véritable financement obligataire du déficit mais un financement monétaire concurrent à celui de la Banque centrale⁷. En 1993, les autorités publiques annonçaient qu'elles couvraient ainsi 1% de leur déficit, et les émissions en 1994 ont permis officiellement de couvrir jusqu'à 20% du déficit.

Bien qu'en se succédant les émissions dynamisent le marché, cela ne garantit pas pour autant le succès du procédé ; les effets négatifs de ces pratiques sont à relever précisément. Tout d'abord, du fait des taux d'intérêt très élevés qui sont versés, ces titres de court terme deviennent

⁶ Que nous avons précédemment dénoncée et qui a commandé l'évolution du système bancaire russe dans la transition ; cf. Clément-Pitiot H., Scialom L., (1995), «Réformer l'intermédiation financière en Russie : des options».

⁷ La crise monétaire de l'été 1995 a servi de dénonciation de ce phénomène puisque la Banque centrale a dû racheter rapidement et massivement de tels titres pour enrayer le processus de crise. Elle a ainsi exercé son rôle de prêteur en dernier ressort dans un contexte de crise systémique. Il est à souhaiter que ce phénomène, qui s'assimile à une remonétisation «officielle» de ces titres d'Etat, ait renforcé de façon durable l'autorité de la Banque centrale vis-à-vis du ministère des Finances.

des supports de spéculations et poussent les autorités publiques à la surenchère sur les taux. Alors que les émissions de septembre 1994 étaient assorties d'un taux d'intérêt annuel de 110%, dès le début de 1995, les taux pour les émissions atteignaient 300%⁸. Progressivement, les sommes ainsi dégagées par l'Etat ne contribuent pour l'essentiel qu'à rembourser la charge de la dette précédemment émise. C'est l'effet boule de neige de la dette publique bien connu qui se met en œuvre de façon magistrale.

Ensuite, en émettant massivement ces titres, l'Etat a largement ponctionné les ressources disponibles de l'économie russe⁹, les détournant du financement de l'économie par effet d'éviction. Les entreprises ont répondu à ce phénomène de compression des liquidités, – diminuant aussi leurs possibilités de recours au crédit bancaire –, en recourant à l'endettement inter-entreprises, assimilable à l'instauration d'arriérés de paiement. C'est ce phénomène du développement des impayés, vecteur de dérèglement monétaire, que nous allons maintenant examiner plus précisément.

II. – LA PROPAGATION DES IMPAYÉS

Cette pratique qui contraint le créancier à devenir créancier malgré lui s'analyse comme l'instauration d'un processus de contrainte privée à défaut de mécanismes de contrainte publique et provoque une création monétaire privée. Les impayés s'assimilent à de la création de monnaies privées, puisqu'ils constituent des flux de liquidité en dehors des circuits de création officiels de liquidité et du contrôle des autorités publiques¹⁰. De surcroît, les volumes de monnaie ainsi créée contribuent à brouiller le statut de la monnaie, de même que sa comptabilisation dans les agrégats de masse monétaire. Ainsi, à la fin de 1994, selon les statistiques du ministère des Finances russe, les arriérés de paiement inter-entreprises atteignaient 60 milliards de roubles, soit 74% de la masse monétaire M2¹¹.

⁸ Pour des niveaux d'inflation comparables sur la période.

⁹ Pour le moins celles qui étaient encore disponibles sur le territoire; en effet, l'évasion des capitaux est massive sur la période. Elle est estimée par l'académicien Chatalin à 2 milliards de dollars par mois (cf. intervention au ministère des Finances à Paris, en avril 1995).

¹⁰ Cf. H. Pitiot et L. Scialom (1993).

¹¹ Notons que la comptabilisation des arriérés de paiements s'effectue en montants bruts, non compensés, ce qui brouille l'appréhension effective.

Plus généralement, les impayés ou arriérés de paiement qui sont des vecteurs importants des dérapages monétaires sont de trois natures distinctes : les impayés inter-entreprises que l'on vient d'évoquer, des défauts de crédit auprès des établissements bancaires ainsi que des impayés de l'Etat. A la fin de 1994 le montant total des impayés s'élève à 132 milliards de roubles et représente 20% du PIB. L'ampleur de ce chiffre s'explique, d'abord, par l'absence de mécanismes de compensations réguliers des dettes qu'ils représentent. Mais elle témoigne aussi d'habitudes de transaction héritées de pratiques antérieures : Le principe commercial russe veut que toute marchandise livrée appartint à l'acheteur, même s'il ne peut honorer la contrepartie monétaire. Cette procédure rend compte d'une tradition qui privilégiait les échanges réels par rapport aux enregistrements financiers et considérait le règlement monétaire comme accessoire, puisque automatiquement assuré. Dans une telle conception des paiements, le statut de la monnaie ne repose pas sur un quelconque pouvoir libératoire. Dans l'environnement monétaire russe actuel cet état d'esprit survit et contrarie la mise en place des mécanismes de marché articulés sur l'existence de contraintes budgétaires.

Les entreprises désireuses de se prémunir contre le risque d'impayés, les contraignant à devenir créancières malgré elles, – ceci bien sûr en l'absence de véritable législation juridique –, ont adopté la solution du troc. Ce mécanisme du troc permet d'échapper aux contraintes privées que les agents tentent de s'imposer les uns aux autres. Mais c'est une échappatoire très restrictive sur les possibilités d'échange puisqu'elle exige la double coïncidence des besoins. Durant l'année 1993, des procédures de pré-paiement avaient pourtant commencé à se mettre en place, mais finalement elles ne suffirent pas à supplanter la tentation du troc. Les tentatives d'instaurer des compromis avec négociations et ententes bilatérales, fondées sur la confiance et la fidélisation entre les parties constituent des voies de réponse plus prometteuses. En effet les pratiques de marchandage génèrent des dynamiques de réseau, de clan et ce d'autant plus facilement qu'elles font appel à des procédés hérités de la période précédente. Ces pratiques s'assimilent, certes, aussi à l'instauration de contraintes privées, bien qu'alors ces contraintes se fondent sur des stratégies privées coopératives plutôt que sur des affrontements. Ces modes de fonctionnement, que l'on commence à pouvoir repérer dans les transactions en Russie, ne désavouent pas les conclusions des analyses théoriques des stratégies de jeux répétés mettant en avant l'efficacité de stratégies de coopération.

En ce qui concerne la formation et la dynamique des prix, il est important aussi de tenir compte de ces pratiques de marchandage et de troc. En effet, la garantie de livraison par contrepartie en troc comme la

mise en œuvre de relations de fidélité sont autant d'éléments qui accusent la variabilité des prix pour un même produit. Ces pratiques reviennent à faire varier le prix d'un produit en fonction de la nature du client et du mode de relation établi avec lui.

Il est à souligner qu'avec la libéralisation des prix, intervenue au début de 1992, certains économistes annonçaient un effet induit d'unification des prix¹². Les faits ont pourtant démenti les espoirs de ces analyses théoriques : les pratiques locales d'ententes bilatérales pour s'adapter aux dysfonctionnements du système de paiement et à l'incertitude de l'environnement ont contrecarré largement les effets espérés d'unification des prix.

Dans cet exemple, fourni par le dérèglement dû aux impayés, nous voyons que les lacunes institutionnelles du système de paiement contraignent les agents à adopter des modes de coordinations, certes privés, mais très éloignés des mécanismes marchands souhaités initialement.

Soulignons aussi que les impayés ne sont pas seulement de nature privée. En effet, par le principe de séquestration budgétaire, l'Etat développe cette pratique pour son propre compte. Un tel comportement de l'Etat nuit grandement à la crédibilité des autorités publiques russes et accentue les difficultés de collectes des recettes, par réaction. Ces mécanismes dégradent encore la discipline de paiement déjà érodée par les pratiques privées.

Les dérapages monétaires issus de la propagation des impayés mettent en lumière des handicaps au bon fonctionnement d'un système de paiement. Ils soulignent l'incapacité des techniques en vigueur en Russie à s'adapter aux besoins de la transition.

Des rigidités dans les pratiques sont sources de difficultés dans la mise en place de chambres de compensation. Elles hypothèquent ainsi les procédures régulières de compensation des engagements qui pourraient limiter les conséquences des impayés par le calcul régulier des positions nettes des agents.

La persistance de fait d'un double circuit¹³ des paiements fiduciaires et scripturaux est aussi un élément majeur du dysfonctionnement du système, les ménages n'ayant recours qu'à la monnaie fiduciaire. Ce double circuit est un héritage du système précédent qui perdure dans les mentalités mais il témoigne aussi d'une méfiance des agents économiques face à l'incertitude de l'environnement : les ménages expriment de vives oppositions à ce que les entreprises payent les salaires par virement,

¹² L'unification devant découler du bon fonctionnement par des mécanismes d'arbitrage.

¹³ Dans le système soviétique seules les entreprises pouvaient utiliser la monnaie scripturale, les salaires étant payés en monnaie fiduciaire aux ménages.

leur préférence pour le cash s'affirme. Même pour les agents disposant du recours possible à la monnaie scripturale, un problème de crédibilité de cette forme monétaire se pose : les délais de paiement interbancaire (virement) sont aléatoires, plusieurs jours à un mois; ce qui accuse l'incertitude des transactions ¹⁴. Par l'évocation de ces phénomènes qui aboutissent à la préférence pour le «cash», on comprend le gaspillage «technique» de signes monétaires qui en découle et qui alimente les dérapages inflationnistes.

III. – SYSTÈME BANCAIRE ET DÉRÈGLEMENT INFLATIONNISTE

Dès le début de la période de transition de l'économie russe, le système bancaire s'est restructuré, passant d'un système de monobanque avec canaux de financement spécialisés à un système bancaire qui se voulait des plus concurrentiels et universels ¹⁵. Dans un vide réglementaire et prudentiel de fait, on a alors assisté à un foisonnement anarchique de créations d'établissements bancaires souvent de petite taille et faiblement capitalisés. Subissant les contraintes financières de la transition, les mauvaises dettes se sont accumulées à l'actif de ces banques commerciales. Comme les autres entités économiques, les banques ont aussi souffert des impayés sur les remboursements de prêts octroyés à la clientèle (défauts de crédit). De plus, nombre de firmes, pour obtenir des financements, ne trouvaient rien de mieux que de créer leur propre banque, accentuant la profusion d'établissements bancaires. On comprend les dérives inflationnistes qui peuvent découler de ces pratiques qui aboutissent à une dualité des statuts de ces établissements bancaires : débiteur et actionnaire des mêmes entreprises.

La mauvaise situation structurelle des banques russes est un facteur qui a aussi contribué au développement de l'inflation. Pendant une longue période (jusqu'au milieu de 1994), la situation de taux d'intérêt réel négatif ou nul permettait aux établissements d'alléger facilement le poids de ces mauvaises créances en repoussant à plus tard les contraintes de restructuration. Plus généralement, les vides juridiques en matière de solvabilité des banques, de respect des réserves obligatoires ¹⁶, voire

¹⁴ Certes, l'amélioration des pratiques bancaires tend à amoindrir le problème des délais mais il a laissé des traces dans les mentalités des agents.

¹⁵ Cf. H. Pitiot, L. Scialom (1993).

¹⁶ La politique de réserves obligatoires était aussi directement en péril. En fait, elle n'était que théorique (20% sur les comptes à vue et 15% sur les comptes à terme) puisque son application n'était pas effective. Les autorités monétaires centrales ne disposaient pas de mécanismes incitatifs crédibles pour en assurer le respect.

même de procédure de faillite bancaire effective, permettaient au système de subsister en s'engageant dans une fuite en avant. L'absence de cadre réglementaire, assurant le fonctionnement du système en l'état, a incité les établissements à rechercher des liquidités à travers des opérations toujours plus audacieuses et spéculatives, accusant ainsi les risques sur l'ensemble du système. Ce processus évoque les effets du hasard moral dans un contexte caractérisé par des lacunes informationnelles et de l'incertitude.

Le phénomène de rétrécissement de l'horizon temporel des agents se révèle particulièrement dans la sphère financière par le rétrécissement des échéances des engagements : Les contrats de prêts sont au plus à échéance de trois mois, généralement un mois, voire même quelques jours.

Sur le marché interbancaire également l'accès au financement des établissements est compromis, une forte spéculation y règne qui rend difficile le contrôle des liquidités par l'intervention des autorités publiques. La Banque centrale a tenté de mettre en place une procédure d'accès à des enchères de crédit. Mais les procédures se révèlent compliquées et limitées puisque, là encore, uniquement des contrats de prêt à court terme sont possibles.

Sans possibilités d'engagement à long terme, on comprend que les mécanismes d'investissement, de renouvellement et d'entretien des équipements soient en péril. Le rétrécissement de l'horizon temporel des agents se traduit par l'impossibilité de générer des engagements financiers appropriés aux besoins de la sphère réelle de l'économie. Toutes possibilités d'investissement et, de fait, de restructuration économique et industrielle, se trouvent ainsi handicapées, ce qui stérilise les mécanismes de transition économique et accuse la récession productive.

Les autorités centrales ne sont pas en mesure de contribuer à la régulation monétaire et financière nécessaire sans traiter rapidement des problèmes organisationnels et techniques qui doivent assurer la survie du système bancaire. Le système est menacé par l'insolvabilité de nombreux établissements et cela est reconnu depuis déjà plusieurs mois. Dès mars 1994, sur plus de 2 000 banques (près de 5 000 en comptant les filiales) que comptait alors le système bancaire russe, seulement 40 pouvaient être considérées comme viables¹⁷. L'intervention des autorités s'impose; puissent-elles s'en rendre compte à temps!

Certains signes semblent à ce titre prometteurs : la Banque centrale étudie actuellement les instruments de supervision et de contrôle des réglementations¹⁸ à mettre en place pour assurer la solvabilité des banques et ainsi enrayer le risque de système dommageable pour l'ensem-

¹⁷ D'après l'Agence financière de l'ambassade de France.

¹⁸ En particulier, un contrôle du respect des réserves obligatoires.

ble de l'économie. L'opinion qu'une réorganisation de l'ensemble de la sphère monétaire et bancaire doit être mise en œuvre, à travers des concentrations bancaires et la promotion de «pools bancaires», se diffuse. Elle émane certes de la Banque centrale mais obtient également le soutien de la commission bancaire à la Douma¹⁹,

CONCLUSION

Les différentes sources de créations monétaires que l'on vient de passer en revue sont difficilement contrôlables par les autorités monétaires de la Russie; puisqu'elles rendent compte de phénomènes non strictement monétaires, principalement, des lacunes réglementaires et institutionnelles à l'origine d'altérations des procédures de coordination des agents.

En évoquant la crise des modes de coordination des agents dans l'économie russe, il est fait référence, bien sûr, à la désorganisation des relations entre agents économiques, qui se traduit par la promotion de comportements qualifiés de pervers, mais surtout, aux défauts ou aux carences des institutions. D'une part, les institutions sont génératrices, de règles de comportement à travers la mise en œuvre de mécanismes de nature coercitive ou incitative. D'autre part, les institutions assurent l'organisation des fonctionnements économiques; c'est précisément le cas pour les institutions constitutives des systèmes budgétaires, monétaires et financiers. Du point de vue de la théorie économique, de telles institutions jouent un rôle central dans la structuration et la qualité de l'information que les agents vont pouvoir acquérir et se transmettre. Il est maintenant largement reconnu que, sans institutions, même une économie de marché ne peut ni se mettre en place ni fonctionner.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGLIETTA M., MOUTOT P., «L'échec de la thérapie de choc en Russie et les voies d'un redéveloppement des réformes», *Economie internationale*, n° 54, 1993.
AGLIETTA M., SAPIR J., «La nature de l'inflation dans la transition en Russie et les politiques pour y faire face», *Cahiers trimestriels de la Banque de France*, mai 1995.

¹⁹ Source : Discussions lors du séminaire biennuel à l'Institut de prévision économique de l'Académie des sciences de la Russie, décembre 1994.

- BEGG D., PORTES R., «Enterprise Debt and Economic Transformation : Financial Restructuring of the State Sector in Central and Eastern Europe», *CEPR Discussion Paper*, n° 695, 1992.
- BOISSIEU de Ch., RENVERSEZ F., «La question monétaire et bancaire en URSS», *Economie prospective internationale*, n° 44, 1990.
- BREDEKAMP H., «Conducting Monetary and Credit Policy in Countries of the Former Soviet Union : Some Issues and Options», *IMF Working Paper WP/93/23*, March 1993.
- CLÉMENT-PITOT H., «Le financement en mutation : le système financier français dans les années 80», dans Ivanter V. et Sapir J. (éd.), *Les problèmes monétaires et financiers de la transition*, L'Harmattan, 1995.
- CLÉMENT-PITOT H., SCIALOM L., «Réformer l'intermédiation financière en Russie : des options», *Revue économique*, vol. 46, n° 2, Mars 1995.
- GOODHART C., *Money, Information and Uncertainty*, Cambridge, Mass. : MIT Press, 1989.
- HARDY D., «Soft Budget Constraints, Firm Commitments and Social Safety Net», *IMF Staff Papers*, vol. 39, n° 2, June 1992.
- HARDY D., KUMAR LAHIRI A., «Bank Insolvency and Stabilization in Eastern Europe», *IMF Staff Papers*, vol. 39, n° 4, December 1992.
- HOOK A. T., «Managing Payment System Risk During the Transition From a Centrally Planned to a Market Economy», *IMF Working Paper*, WP/92/95, November
- IVANTER V. V., SAPIR J. (éd.), *Les problèmes monétaires et financiers de la transition*, Paris, L'Harmattan, 1995.
- KORNAI J., «The Soft Budget Constraint», *Kyklos*, vol. 39, n° 1, 1986.
- LACOUÉ LABARTHE D., «L'organisation de systèmes bancaires sûrs et efficaces en Europe centrale et orientale», *Cahiers économiques et monétaires de la Banque de France*, 1993.
- LELAND H., PYLE D., «Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation», *The Journal of Finance*, vol. 32, n° 2, May 1977.
- PITOT H., SCIALOM L., «Système bancaire et dérapage monétaire», *Economie internationale*, n° 54, numéro spécial «Russie l'an II de la transition», 2^e semestre 1993.
- RENVERSEZ F., «Les enseignements du financement du redémarrage de l'économie française après 1945», dans Ivanter V. et Sapir J. (éd.), *Les problèmes monétaires et financiers de la transition*, Paris, L'Harmattan, 1995.
- SACHS J. (ed.), *Developing Country Debt and Economic Performance*, vol. 2, University of Chicago Press, Chicago, 1990.
- SACHS J., «Prospects for Monetary Stabilization in Russia», in A. Aslund (ed.), *Economic Transformation in Russia*, New York, St. Martin Press, 1994.
- SAPIR J., «Formes et natures de l'inflation», *Economie internationale*, n° 54, numéro spécial «Russie l'an II de la transition», 2^e semestre 1993.
- SCIALOM L., «Quelques réflexions sur la crise des paiements en Russie», *Revue économique*, mai 1994.

SCIALOM L., ZLOTOWSKI Y., «Les fondements institutionnels de la crise monétaire russe : un éclairage théorique», *Revue d'économie politique*, septembre-octobre 1994.

ANNEXE

Données statistiques pour la Fédération de Russie

| | 1994 | 1993 | 1992 |
|--|------------------|------------------|----------------|
| Production (évolution annuelle) | - 15% | - 12% | - 19% |
| Prix à la consommation (évolution en moyenne mensuelle) | 10,2% | 20,6% | 31,2% |
| Déficit budgétaire (% PIB) | - 10,1% | - 6,7% | - 10% |
| Monnaie : (milliards de roubles) - agrégat M2 - agrégat M0 (monnaie fiduciaire en circulation) | 81 285 26 722 | 34 267 10 814 | 7 140 1 678 |
| Crédits à l'économie (milliards de roubles) | 69 900 | 29 300 | 5 102 |
| Taux de change (roubles/US\$) données fin décembre | 3550 | 1247 | 415 |

Sources : Goskomstat, Banque centrale de Russie.

III

CHANGE ET DÉVALUATION

La dévaluation du franc CFA au Cameroun

Bilan et perspectives

Denis Cogneau, Javier Herrera, François Roubaud*

Chercheurs ORSTOM
GIS DIAL
Paris

Cet article propose une évaluation des conséquences à court et moyen terme de la dévaluation du franc CFA au Cameroun et effectue une comparaison entre la nouvelle politique d'ajustement «monétaire» et la politique d'ajustement «réel» appliquée jusqu'alors. La première partie dresse un bilan factuel des évolutions concernant trois domaines clés : les prix à la consommation, le commerce extérieur, l'emploi et les revenus des ménages urbains à partir de données statistiques de première main, traitées spécialement pour l'étude de cette question. Dans la seconde partie sont présentés les résultats des simulations dynamiques à moyen terme d'un modèle d'équilibre général micro-macro appliqué au Cameroun.

In this article we propose a short and medium term evaluation of the consequences of the CFA franc devaluation in Cameroun and we compare the new "monetary" adjustment policy to the "real" adjustment carried out until then. In the first section a factual appraisal is done concerning three areas that are key to the success of the CFA franc devaluation : consumer prices, foreign trade, employment and urban household income by employing first hand data specially processed for this purpose. In

* Les auteurs tiennent à remercier Jean-Christophe Dumont, Blaise Leenhardt, Jacques Loup et Jean-Pierre Nguenang pour leurs remarques sur une version antérieure de cet article, ainsi que les lecteurs anonymes de la revue. Ils restent responsables des erreurs qui subsistent.

the second part, results obtained from dynamic simulations carried out with a micro-macro general equilibrium model applied to Cameroun are presented.

INTRODUCTION

En 1994, le Cameroun entrait dans sa huitième année de crise économique. Le contre-choc pétrolier de 1986 mais surtout le tarissement progressif des gisements à partir de 1990, enfin la chute des prix des autres matières premières exportées ont été les principaux déclencheurs de la récession. La contraction considérable des recettes publiques (divisées par deux en valeur nominale en dix ans) a contraint le gouvernement à un ajustement drastique de l'investissement (division par cinq), de la consommation publique, puis, une fois ces possibilités épuisées, à des baisses de salaires sans équivalent dans les autres pays de la zone franc.

La chute de la demande intérieure a entraîné un début de désindustrialisation, l'explosion du chômage urbain et une informalisation rapide de l'économie. La pression de la concurrence asiatique et/ou nigériane s'est ajoutée à la déflation, et s'est traduite en pertes de parts de marché extérieures et intérieures. Les pays concurrents du Cameroun ont fortement déprécié leur monnaie, contribuant à l'appréciation du taux de change réel (+33% de 1985 à 1990 selon le FMI¹). Malgré les efforts d'ajustement réel, la compétitivité globale de l'économie apparaissait comme fortement dégradée et seul un ajustement monétaire permettant de corriger une telle différence de niveau de prix. En doublant la valeur en monnaie nationale des exportations pétrolières (qui représentaient encore 20% des recettes budgétaires), et en accroissant les recettes fiscales indirectes, la dévaluation devait également permettre un rétablissement moins douloureux du déficit primaire de l'Etat. Tels étaient les deux arguments principaux de la dévaluation, pour le cas du Cameroun. Restait le problème de la dette, dont la valeur en monnaie nationale doublerait également, et à laquelle, en toute hypothèse, il faudrait réserver un traitement particulier. Mais toutes les mesures de rééchelonnement furent subordonnées, par le FMI et la Banque mondiale, à la décision de dévaluer.

La première partie commente l'évolution conjoncturelle du Cameroun pendant l'année 1994, dans les domaines qui apparaissent les plus déterminants pour la réussite de la dévaluation : les prix, le commerce extérieur, le marché du travail et les revenus. La seconde partie consiste

¹ Mesuré en «double pondération». Cf. Le Dem J., «Un commentaire critique», *Economie internationale*, n° 58, 2^e trim. 1994.

en un exercice de modélisation macro-économique destiné à évaluer les conséquences de la dévaluation sur l'économie camerounaise.

I. – LE CAMEROUN EN 1994, APRÈS LA DÉVALUATION DU FRANC CFA

L'état actuel de l'économie camerounaise est la résultante de nombreux chocs (politique salariale et fiscale de l'Etat, évolution des prix mondiaux, mesures d'accompagnement), dont la dévaluation n'est qu'un élément parmi d'autres. Il appartiendra au modèle macro-économique présenté dans la seconde partie de faire la part de ces différents effets.

Compte tenu des données disponibles, nous examinerons trois thèmes principaux, se situant au centre des mécanismes d'ajustement monétaire consécutifs à la dévaluation. En premier lieu, nous nous pencherons sur les statistiques de prix, élément primordial de tout bilan d'une modification de parité. En second lieu, nous analyserons les données du commerce extérieur, dont la dévaluation est censée rétablir l'équilibre. Enfin, nous commenterons la dynamique du marché du travail et l'évolution des conditions de vie des ménages.

1.A. Les objectifs de la dévaluation du franc CFA ont-ils été atteints en matière des prix à la consommation ?

Les institutions de Bretton Woods, dans le diagnostic qui les a conduites à prôner la dévaluation du franc CFA, ont mis l'accent sur la perte de compétitivité résultant de la forte surévaluation du franc CFA. La relance de production devrait passer par une amélioration de la compétitivité, accompagnée d'une amélioration des incitations à produire des biens échangeables. *La situation idéale serait donc une hausse modérée du niveau général des prix avec une forte variation des prix relatifs en faveur des biens échangeables.*

Comment évaluer les performances de prix après la dévaluation ?

La prise en compte des effets propres, directs et induits, de la dévaluation suppose une approche macro-économique modélisée impliquant la formulation d'hypothèses concernant le comportement des agents. L'évaluation de la performance observée des prix à la suite de la dévaluation doit se faire en tenant compte de l'impact *potentiel* de la dévaluation sur les prix. Un même choc macro-économique aura des effets très différents aussi bien sur le niveau des hausses de prix que sur la distorsion des prix relatifs selon les caractéristiques structurelles de

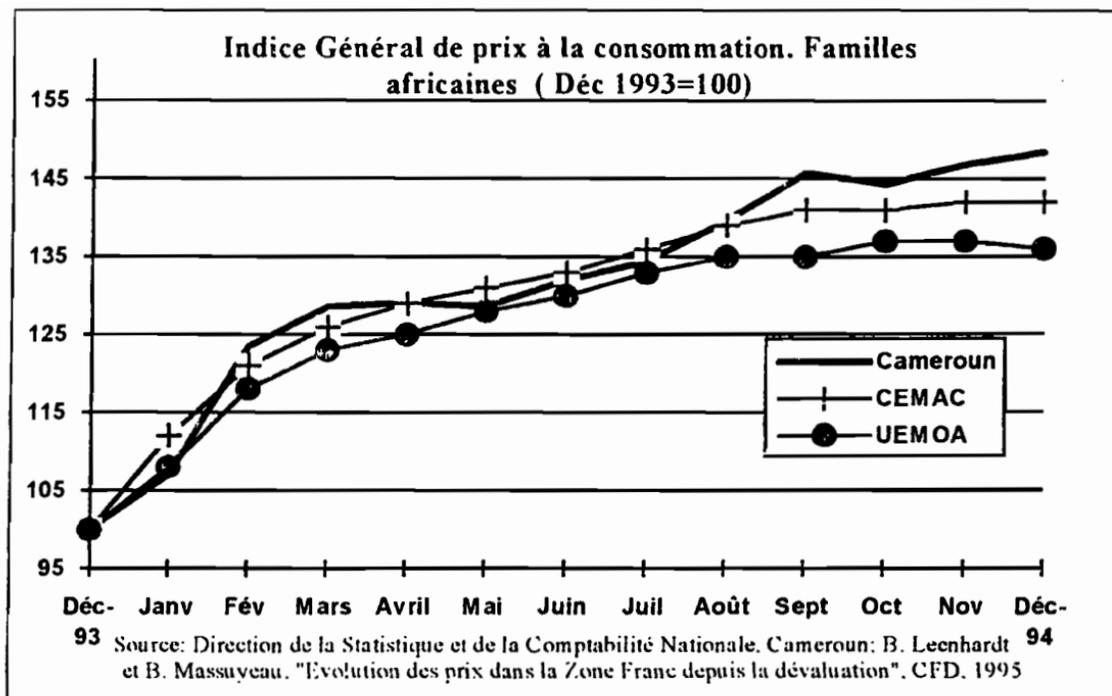
l'économie (notamment la part des importations dans la consommation des ménages et dans la consommation intermédiaire de l'industrie) et selon les hypothèses concernant le comportement des agents (leur capacité à indexer leur revenu, les élasticités de substitution, les élasticités de l'offre d'exportations et de la demande des importations, etc.). Cet exercice ayant déjà été effectué ailleurs ², dans ce qui suit on se limitera à dresser un bilan du comportement des prix un an après la dévaluation à partir d'une systématisation de l'information disponible.

Une dépréciation réelle significative mais menacée

Compte tenu de la hausse du niveau général des prix à la consommation à Yaoundé, un an après la dévaluation du franc CFA on peut considérer que le bilan en matière de dépréciation réelle du taux de change est globalement satisfaisant. En effet, la hausse des prix cumulée à Yaoundé de décembre 1993 à décembre 1994 atteint 48,4% tandis que la hausse moyenne annuelle de 1994, par rapport à 1993, est de 34%. Cela signifie que la dépréciation du taux de change réel (F_{CFA}/FF) aura été de 33%. La performance du Cameroun peut être considérée satisfaisante en comparaison du contexte africain hors zone franc. En effet, au Nigeria, la très forte dévaluation du naira de 80% entre 1985 et 1988 avait été totalement contrecarrée par la hausse de prix dans la même période (82%).

La hausse des prix au Cameroun a été légèrement supérieure à la hausse moyenne de l'ensemble de la zone franc, qui se situe autour de 42% (voir graphique ci-contre). Une différenciation très nette apparaît entre les deux zones d'émission : d'une part, les pays d'Afrique centrale de la CEMAC ont connu une hausse de prix cumulée supérieure à celle des pays de l'UEMOA (Afrique de l'Ouest); d'autre part, le rythme de croissance des prix en zone CEMAC ne semble pas encore totalement contrôlé. Les divergences dans le comportement des prix des deux zones d'émission renvoient aux performances très éloignées de la Côte-d'Ivoire et du Cameroun (33% et 48% de hausse des prix respectivement), qui représentent chacun environ 50% du PIB de chaque zone. Il convient donc d'établir une typologie à partir des performances individuelles de prix de chacun des pays de la zone franc.

² Voir les résultats de simulation obtenus par D. Cogneau et F. Roubaud (1993) à partir d'un modèle d'équilibre général calculable. Les résultats de la variante «intermédiaire» du modèle, à savoir l'indexation complète des marges des producteurs et partielle (50%) dans le cas des revenus du travail, s'approchent plus de la réalité observée que ceux obtenus sous l'hypothèse «pessimiste» d'indexation. C'est donc sur cette toile de fond que les hausses de prix observées devraient être évaluées.



GRAPHIQUE 1

Bien que les contours d'une telle typologie ne se dessinent pas clairement, les pays ayant eu les plus fortes hausses de prix semblent se caractériser par le fait qu'il s'agit de petits pays, sans véritable base industrielle de substitution d'importations et/ou fortement impliqués dans les échanges commerciaux informels avec le Nigeria. Ces pays ont connu de fortes hausses des prix des importations (de 45% à 60%), qui ont pesé sur l'évolution de l'indice général. Dans le cas des pays voisins du Nigeria, les flux d'échanges ont servi de courroie de transmission de la forte inflation au Nigeria (en particulier au second semestre 1994). Le Nigeria jouerait ainsi un rôle déstabilisateur sur les prix de la zone³. En revanche, les pays où la hausse des prix a été modérée sont ceux où les gouvernements ont poursuivi les mesures d'ajustement réel et ont mis en place des politiques d'accompagnement telles que la baisse des tarifs, le contrôle des prix ou le gel des tarifs publics.

Si l'on juge l'évolution des prix par rapport à l'expérience historique la plus récente, on ne peut pas affirmer que les pays de la zone franc manifestent une grande inertie en matière de prix. La plupart des pays de la zone traversaient une période de désinflation sinon de déflation lorsque survint le choc de la dévaluation. Malgré le faible pouvoir d'achat des ménages, l'accélération des prix a été formidable. Ainsi, au Cameroun, entre décembre 1989 et 1993, période de très forte contraction des revenus des ménages, on observe une décroissance moyenne annuelle de 1% de l'indice de prix à Yaoundé à comparer avec le taux – positif – de 8% observé entre 1983/84 et 1988/89. L'ampleur des hausses de prix observées actuellement est un phénomène sans précédent dans la zone franc.

Une évolution en trois temps

Au Cameroun, l'évolution des prix dans l'année 1994 est constituée de trois phases distinctes (voir graphique 1 ci-devant) :

- un effet d'impact concentré sur le mois de février (équivalent à environ la moitié de la hausse cumulée observée en décembre);
- une période de stabilité allant jusqu'à mai;
- une reprise de l'inflation, surtout en août-septembre.

Ce profil d'évolution peut être mis en rapport avec différentes mesures d'accompagnement et réformes économiques :

³ Pour une étude empirique de l'impact du Nigeria sur les prix des pays voisins à partir des données collectées par les observatoires des frontières DSCN-DIAL et Lares, voir Herrera J., Massuyeau B. (1995).

– le contrôle des prix ainsi que la constitution de stocks spéculatifs (cas notamment du riz, de la farine, des huiles et du sucre) ont permis de différer l'impact de la dévaluation au mois de février;

– l'assouplissement des mesures de contrôle de prix et la hausse de prix «contrôlés» des produits de base (dont l'essence) sous pression des importateurs dans le cadre des procédures d'homologation des prix expliquent la forte poussée de février;

– la stabilité des prix de mars à juin peut être mise en rapport avec la faible pouvoir d'achat des ménages urbains (surtout les fonctionnaires à Yaoundé), la réforme de l'UDEAC, la baisse des tarifs des produits de base décidée par le gouvernement pour le premier semestre 1994.

– Différents facteurs semblent avoir joué dans la reprise de l'inflation depuis juillet :

– la suppression des contrôles de prix (sauf pour les services publics, produits pétroliers, livres, produits pharmaceutiques et transports). Entre juillet et octobre, on constate une hausse de prix plus importante dans le cas des produits qui étaient soumis aux procédures d'homologation que pour les non contrôlés;

– l'augmentation du taux de la taxe sur le chiffre d'affaires (TCA);

– la fin des mesures de baisse tarifaire des produits de grande consommation;

– un comportement des prix du secteur informel visant l'indexation des revenus. Deux indices tendent à conforter cette hypothèse. D'une part, la hausse de prix des produits de marché a été plus forte que celle des produits vendus en magasin et, d'autre part, l'évolution des revenus des commerçants informels montre des signes de reprise, en particulier depuis le mois de juin⁴;

– la raréfaction de l'offre locale au profit des exportations plus rémunératrices (tel est le cas des huiles végétales dont les prix ont pratiquement doublé depuis juin. Le volume des exportations d'huile de palme, après avoir stagné en 1991/92 et 1992/93, a connu un bond de 40% en 1993/94.)

Un comportement paradoxal des prix relatifs importés/locaux

Si, de manière générale, on peut affirmer que l'objectif d'obtenir une dépréciation réelle du taux de change est sur la bonne voie, le bilan est en revanche plus mitigé en matière de prix relatifs. Les prix des produits locaux et des produits importés ont pratiquement augmenté au même rythme. De plus, le principal facteur de stabilité des prix pour les produits

⁴ Voir résultats de l'enquête réalisée à Yaoundé par la DSCN et DIAL (A. Ngassam, «Enquête légère de suivi des revenus. Premiers résultats», octobre 1994).

locaux est le contrôle des prix des services publics (cette stabilité se trouvant en outre en conflit avec l'objectif d'accroître les recettes fiscales).

Ce comportement des prix relatifs tend à amoindrir les incitations recherchées à la substitution dans la consommation, compromettant ainsi la relance des activités orientées vers le marché intérieur. On peut se demander si la hausse de prix des produits locaux résulte ou non des stratégies d'indexation des revenus de la part des producteurs-commerçants du secteur informel. Pour répondre à cette question, on utilisera les données de prix ventilées selon le secteur institutionnel d'origine des biens et services.

Une forte hausse des prix des produits locaux

La progression des prix des produits agricoles et manufacturés du secteur informel a été très vive. D'aucuns pourraient voir là le signe avant-coureur d'un dérapage des prix, le comportement de surindexation dans ce secteur étant porteur des tensions inflationnistes qui seraient difficilement maîtrisables. Cependant, dans cette période d'ajustement réel et monétaire (baisse très forte des revenus réels et nominaux), et compte tenu du mode de fixation des prix dans le secteur informel (secteur concurrentiel de régulation par offre et demande), il est difficile d'attribuer la hausse de prix des produits locaux à un comportement d'indexation des revenus (fixation des prix en fonction des marges attendues)⁵.

La hausse très marquée des prix des produits locaux pourrait être plutôt expliquée par les conséquences de la substitution des produits locaux/importés dans la consommation des ménages à la suite de la dévaluation. Ce déplacement de la demande est plus le résultat d'un effet revenu que d'un effet substitution dû à la hausse (en fait nulle) des prix relatifs importés/locaux. Les différences dans les élasticités-revenus dans la consommation des biens supérieurs et inférieurs auraient conduit à un effet de substitution qui s'est traduit par une hausse très significative dans la consommation des biens locaux (les substituts du secteur informel manufacturier). Les prix de ces produits, commercialisés essentiellement par le secteur informel, étant régulés par l'offre et la demande, il en résulte une hausse importante, d'autant plus que l'offre agricole est fixe à court terme. A plus long terme, l'offre répondra dans la mesure où la hausse de prix du bien final consommé en ville sera répercutée sur le prix au producteur dans les campagnes. Le comportement de prix pourrait dans

⁵ Les résultats de l'enquête 1-2-3 DIAL-DSCN (1993) montrent une diminution des revenus individuels pour les non-salariés du secteur informel de 3% entre 1993 et 1994 qui pourrait bien traduire l'échec des stratégies d'indexation des revenus de la part des commerçants. Le gonflement du secteur informel a sans doute accru la concurrence dans un contexte déjà difficile de contraction de la demande (voir partie I.C.).

ce cas aboutir au résultat attendu, à savoir la reconstitution de l'offre locale et la diminution des importations.

Cette hausse de prix des produits locaux n'a pas découragé les consommateurs compte tenu des différences du niveau de prix entre les biens supérieurs et inférieurs. Les consommateurs se reportent sur un produit substitut moins luxueux qui coûte trois fois moins cher pour un apport calorique relativement équivalent. Notons que la forte augmentation des prix des produits du vivrier local et du secteur manufacturé informel n'est pas incompatible avec le comportement de substitution dans la mesure où le facteur déterminant est le niveau de prix.

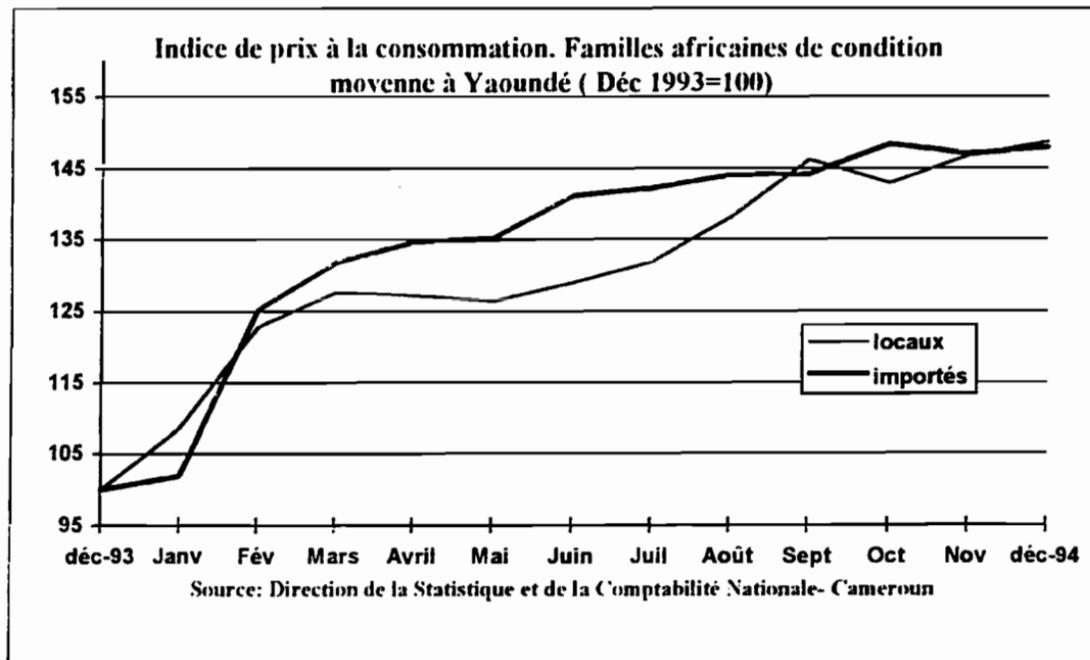
Une hausse de prix modérée des produits importés

Plusieurs facteurs ont contribué à modérer la hausse des prix des importations, laquelle est restée très largement inférieure à la hausse qui aurait résulté d'une répercussion «mécanique» de la dévaluation. Parmi ceux-ci, on peut citer :

- l'entrée en vigueur de la réforme de l'UDEAC qui implique un abaissement des tarifs moyens;
- la politique de contrôle de prix et subventions accordées aux importateurs;
- la chute de la demande. D'après les statistiques du commerce extérieur des douanes françaises, les importations des biens de consommation ont diminué de 41% au cours des six premiers mois de 1994 (par rapport à la même période de 1993);
- une baisse assez significative du taux de marge du commerce d'importation. Elle a été rendue possible par le fait que, parmi les pays de la zone franc, le Cameroun est l'un des pays où les «taux de marge brute» du commerce d'importation étaient les plus élevés. Des calculs préliminaires à partir des données des douanes camerounaises font état d'une hausse très modérée de la valeur unitaire des produits importés de consommation finale. En revanche, dans le cas des pays comme le Bénin où ces marges sont faibles, la hausse du coût des importations a été répercutée de manière directe sur les prix.

1.B. Le commerce extérieur du Cameroun dans les premiers mois de 1994

Nous avons analysé le commerce du Cameroun avec la France sur les cinq premiers mois de 1994. Bien que partielles et datées, ces informations reflètent bien la tendance générale. En 1993, la France était de loin le premier partenaire du Cameroun (avec 40% de ses exportations et



GRAPHIQUE 2

50% de ses importations, sur le total OCDE). De plus, les échanges extérieurs avec l'ensemble de l'Union européenne représentaient 90% du total OCDE. D'éventuelles réorientations vers d'autres pays (zone dollar en particulier) ne pourraient être enregistrées qu'à plus long terme. Les statistiques du commerce extérieur français, disponibles avec trois mois de délai, fournissent un éclairage sur l'évolution du commerce extérieur camerounais. L'absence de données de prix limite néanmoins l'analyse, surtout dans une période où les prix des principales exportations ont connu des à-coups importants. Sur les cinq premiers mois de 1994, par rapport aux mêmes mois de 1993, les recettes d'exportations du Cameroun dans son commerce avec la France, évaluées en francs français courants, ont globalement stagné. Cette évolution recouvre une forte régression des exportations pétrolières de - 54% et une progression des autres biens de 30%. La baisse du pétrole est pour une partie imputable à la baisse du prix du baril en dollars et une autre partie à l'épuisement des gisements (voir les baisses des années précédentes : - 20% et - 46%).

TABLEAU 1.B-1
Les exportations du Cameroun vers la France

| Taux de croissance en % | Poids en 1993 | 1991-1992 | 1992-1993 | 5 premiers mois de 1994 (glissement) |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|--------------------------------------|
| Produits agricoles | 41% | - 17 | + 23 | + 8 |
| Bois | 12% | - 4 | + 19 | + 128 |
| Pétrole brut | 34% | - 20 | - 46 | - 54 |
| Aluminium et autres industriels | 12% | - 5 | - 41 | + 22 |
| Ensemble | 100% | - 16 | - 22 | + 0 |

Source : Douanes françaises. Commerce en valeur en francs français

Les autres produits d'exportation, qui représentaient en 1993 les deux tiers des recettes, peuvent être divisés en trois groupes : les produits agricoles dominés par les fruits tropicaux (banane, café, cacao), le bois (essentiellement des grumes), enfin l'aluminium et quelques autres produits industriels. Dans tous les cas, les hausses des cours des matières premières ont permis une augmentation des recettes. Les effets de la dévaluation sont plus difficiles à percevoir. Parti d'une situation

de rentabilité difficile, le secteur de l'aluminium a sans doute connu une amélioration sensible. Les autres secteurs de semi-transformation de matières premières comme le caoutchouc ou le coton fibre, dont l'essentiel des intrants sont locaux et dont la rentabilité est assez sensible au coût du travail, sont également favorisés par la dévaluation. Enfin, le secteur du bois connaît une accélération majeure de ses recettes. L'épuisement progressif des ressources forestières en Afrique de l'Ouest et les restrictions imposées aux exportations de grumes en Asie du Sud-Est entraînent une augmentation très forte de la demande adressée au Cameroun et aux autres pays d'Afrique Centrale, ainsi qu'une flambée des prix. La dévaluation s'ajoute probablement à ces tendances, et pourrait permettre un gain de compétitivité par rapport aux substituts existants. L'occasion devrait être saisie de développer la filière vers l'aval (bois sciés, placages), en tirant les leçons des expériences ivoiriennes et ghanéennes d'un côté, indonésiennes et malaisiennes de l'autre. Une croissance subite comporte en effet des menaces; la surexploitation des ressources pourrait faire très rapidement disparaître les essences les plus recherchées⁶.

TABLEAU 1.B-2
Les importations du Cameroun en provenance de la France

| Taux de croissance en % | Poids en 1993 | 1991-1992 | 1992-1993 | 5 premiers mois de 1994 (glissement) |
|-------------------------|---------------|------------|-------------|--------------------------------------|
| Biens de consommation | 46% | - 11 | - 17 | - 39 |
| - alimentaires | 14% | - 18 | - 29 | - 23 |
| - non alimentaires | 32% | - 8 | - 10 | - 46 |
| dont pharmacie | 15% | - 3 | - 17 | - 50 |
| Biens intermédiaires | 20% | + 22 | - 18 | - 28 |
| Biens d'équipement | 34% | - 8 | - 25 | - 2 |
| Ensemble | 100% | + 1 | - 20 | - 25 |

Source : Douanes françaises. Commerce en valeur en francs français.

Toujours sur les cinq premiers mois, les achats de produits français ont diminué de 25%. La baisse du revenu réel est pour beaucoup dans

⁶ La nouvelle loi forestière a prévu certains garde-fous, en imposant 70% de transformation locale.

ce résultat, comme pour l'année 1993 où les importations avaient déjà baissé de 20%. Là encore, il est difficile de faire la part de la baisse du revenu et d'effets de substitution en faveur de produits locaux ou d'importations moins chères provenant d'autres pays. Les baisses les plus importantes concernent les biens de consommation, là où la baisse du revenu et les effets de substitution sont les plus forts : - 23% dans le cas des produits alimentaires (céréales) et - 46% dans le cas des produits manufacturés. La chute brutale de l'accès aux produits pharmaceutiques est assez inquiétante. La baisse des importations de biens intermédiaires, qui poursuit celle de 1993, se rapporte sans doute à la récession des industries produisant pour le marché intérieur, très sensibles à la demande. Elle est cohérente avec la tendance observée sur les biens d'équipement : l'ajustement drastique de l'investissement depuis la crise coïncide avec une baisse du taux d'utilisation des capacités de production. En 1994, année de récession aiguë et d'incertitudes, une grande partie des dépenses d'investissement se limite probablement au remplacement des équipements obsolètes.

TABLEAU 1.B-3
Le commerce extérieur du Cameroun avec l'OCDE

| Taux de croissance en % | 1992-1993 | 9 premiers mois de 1994 |
|-------------------------|-----------|-------------------------|
| Importations | - 21 | - 20 |
| Exportations | - 3 | + 13 |

Source : OCDE, Séries A. Commerce en valeur en francs français.

Sur les neuf premiers mois de 1994, les données agrégées de commerce extérieur de l'OCDE («séries A») permettent un diagnostic plus optimiste. La contraction des importations, après avoir été forte dans les premiers mois, ne dépasse pas celle qui avait été atteinte en 1993 : - 20%. Enfin, la réaction des exportations est assez vive : + 13%.

1.C. Le marché du travail à Yaoundé en 1994

Les effets attendus de la dévaluation sur le marché du travail urbain transitent par plusieurs canaux. De plus, la résultante de ces effets dépend fortement du terme auquel on se place. A court terme, la *composante contractionniste* devrait l'emporter. La mobilité du travail étant limitée, c'est surtout la dynamique inflationniste qui pèsera sur les revenus réels,

et d'autant plus qu'une politique salariale rigoureuse sera mise en œuvre pour limiter la croissance des prix.

Les enquêtes réalisées par DIAL et la DSCN en février 1993 et en mai 1994 sur les conditions d'activité de la population à Yaoundé portent sur deux échantillons représentatifs suffisamment larges (environ 2 000 ménages, soit 11 à 12 000 personnes), constitués selon des options méthodologiques rigoureusement identiques. Ces enquêtes donnent la possibilité de suivre l'évolution inter-temporelle des comportements d'activité avec un degré de fiabilité très satisfaisant. L'enquête de 1993 restituait l'image d'un marché du travail profondément dégradé (Roubaud, 1994). L'insertion sur le marché du travail à Yaoundé était fortement affectée par la crise, et se traduisait par un taux de chômage de 24,6%. Quinze mois plus tard, en mai 1994, la situation semble s'être améliorée, puisque le chômage ne touchait plus que 18,1% de la population active. Malgré la pression démographique, le nombre de chômeurs a chuté de 68 000 à 57 000. Ce recul du chômage s'explique à la fois par une montée de la proportion des inactifs, dans une moindre mesure par quelques migrations de retour, mais aussi et surtout par un gonflement de la part des actifs occupés. Malgré les difficultés économiques, un nombre suffisant d'emplois s'est créé pour intégrer le flux de nouveaux arrivants sur le marché du travail et résorber une partie du stock de chômeurs.

TABLEAU 1.C-1
Evolution du marché du travail à Yaoundé 1993-1994

| | % | | | | |
|----------------|------|------|-----------------|------|------|
| | 1993 | 1994 | | 1993 | 1994 |
| Inactifs | 50,2 | 51,5 | Taux d'activité | 49,8 | 48,5 |
| Chômeurs | 12,3 | 8,8 | Taux de chômage | 24,6 | 18,1 |
| Actifs occupés | 37,9 | 39,7 | | | |
| Total | 100 | 100 | | | |

Sources : DIAL/DSCN, Enquêtes 123, 1993-1994.

La baisse spectaculaire du taux de chômage résulte essentiellement de l'accroissement des emplois dans le secteur informel. Une partie des chômeurs qui préféraient attendre un emploi salarié dans le secteur formel (public et privé) se sont résolus à se mettre à leur compte dans le secteur informel, même si ce type d'emploi ne correspondait pas à leur attente. Une série de « signaux » sur le marché du travail (baisse des salaires

publics, annonce d'une réduction massive du nombre de fonctionnaires, multiplication des licenciements dans les entreprises privées formelles et para-publiques) les ont conduits à considérer la situation comme durablement déprimée. Le secteur informel, qui était déjà en 1993 le principal pourvoyeur d'emplois, continue à prendre en charge l'essentiel des nouvelles créations. Alors que 80% des emplois créés en 1993 étaient informels, ils ont été 85% l'année suivante. Les deux tiers des sorties du chômage se sont faites vers le secteur informel (tableau 1.C-2). Celui-ci reçoit en majorité des inactifs (ex-travailleurs découragés à cours de ressource et jeunes entrants sur le marché du travail) et des chômeurs.

TABLEAU 1.C-2
Flux nets* affectant le chômage et le secteur informel

| Flux nets 1993 à 1994 en % | Vers l'informel | Hors du chômage |
|-------------------------------|--------------------|--------------------|
| Inactifs | 47 | 17 |
| Chômeurs | 36 | |
| Informels | | 67 |
| Salariés du privé formel | 16 | 18 |
| Fonctionnaires | 1 | - 2 |
| Total | 100 | 100 |

Source : Panel constitué à partir des enquêtes 1-2-3 DIAL/DSCN 1993 et 1994.

* Lecture : Par exemple, sur la période fév. 1993 – mai 1994, les flux nets entre le secteur informel et le chômage ont contribué pour 36% à l'augmentation du nombre d'informels parmi les individus qui étaient présents à Yaoundé et en âge de travailler (10 ans et plus) en fév. 1993. Ces mêmes flux nets (sorties du chômage vers le secteur informel nettes des entrées dans le chômage en provenance du secteur informel) ont contribué à hauteur de 67% à la baisse du nombre de chômeurs dans la même population.

Globalement, le taux d'informalisation passe de 58,3% en 1993 à 65,8% en 1994 et le taux de salarisation s'affaïsse de 49% à 44,6%. La structure des emplois par branche se déforme en faveur des activités commerciales et agricoles, au détriment de l'industrie et des services. Si l'accroissement de la proportion de personnes engagées dans le secteur primaire est en partie imputable à un effet saisonnier, il faut aussi y voir l'effet de la contraction des revenus, qui conduit les ménages à se replier sur des emplois permettant de satisfaire leurs besoins vitaux (production et autoproduction de produits vivriers).

Pour l'instant, contrairement aux effets attendus de la dévaluation, le déplacement des ressources (ici le travail) ne se fait pas en faveur des secteurs producteurs de biens échangeables, mais s'oriente vers des activités

de type commercial. Plus particulièrement, l'industrie formelle poursuit sa régression. Mais ce mouvement d'informalisation de l'économie s'inscrit dans une trajectoire de plus long terme, même s'il s'est accéléré au cours de l'année 1994. Il faudra sans doute attendre encore quelque temps avant que la demande de travail des secteurs exportateurs (non agricoles) ou substituts à l'importation se réoriente à la hausse.

TABLEAU 1.C-3
Evolution de la structure des emplois à Yaoundé
entre février 1993 et avril 1994

| | % | | | | |
|-------------------------------|------------|------------|----------------------------------|------------|------------|
| | 1993 | 1994 | | 1993 | 1994 |
| Secteur institutionnel | | | Branche | | |
| Administration publique | 23,0 | 21,0 | Agriculture | 4,4 | 7,0 |
| Entreprise publique | 5,4 | 4,7 | Industrie | 13,0 | 10,8 |
| Secteur privé formel | 13,3 | 8,5 | Commerce, restaurant | 28,1 | 31,6 |
| Secteur informel | 58,3 | 65,8 | Transport | 5,7 | 5,1 |
| | | | Service marchand | 22,6 | 20,2 |
| Total | 100 | 100 | Service non marchand | 26,2 | 25,3 |
| Statut dans l'emploi | | | Total | 100 | 100 |
| Salarié | 49,0 | 44,6 | | | |
| Patron | 3,3 | 2,9 | Taille de l'établissement | | |
| Indépendant | 37,4 | 42,1 | Moins de 6 personnes | 56,7 | 60,2 |
| Apprenti | 4,9 | 4,0 | De 6 à 100 personnes | 13,7 | 14,0 |
| Aide familiale | 5,4 | 6,4 | Plus de 100 personnes | 29,6 | 25,8 |
| Total | 100 | 100 | Total | 100 | 100 |

Sources : DIAL/DSCN, Enquêtes 123, 1993/1994.

L'effet bénéfique de la forte baisse du taux de chômage sur le bien-être des ménages a été écrasé par une sévère contraction des revenus du travail. En moyenne, les revenus nominaux ont régressé de 29%. Compte tenu de la dérive inflationniste des prix à la consommation consécutive à la dévaluation (+ 29% entre janvier et avril 1994), la chute des revenus réels a atteint 45%.

Cependant, cette réduction du revenu moyen cache de fortes disparités, certains secteurs n'ayant pas ajusté les revenus d'activité dans les mêmes proportions. Les fonctionnaires sont les principales victimes de la chute des salaires. Le salaire mensuel moyen dans l'administration est passé, en quinze mois, de 134 000 F CFA à 88 000 F CFA, soit un recul de 34%. Le salaire médian a enregistré une diminution de 50%. Les employés des deux autres principaux secteurs salariaux (entreprises parapubliques et entreprises privées formelles) ont aussi été touchés par la baisse des salaires, mais dans une moindre mesure (avec environ -20%). C'est surtout sur le salaire médian que les écarts sont les plus marqués : régression de moitié dans l'administration et quasi-stabilité dans les entreprises parapubliques et privées formelles. Cette évolution différentielle de la dynamique des salaires ramène la rémunération moyenne des fonctionnaires au niveau de celle du secteur privé formel, tandis que les entreprises parapubliques restent toujours le secteur le plus rémunérateur. Encore conviendrait-il d'isoler les fonctionnaires civils des personnels en tenue (armée, police, gendarmerie), dans la mesure où la rémunération moyenne des derniers est deux fois supérieure à celle de leurs collègues⁷.

C'est finalement le secteur informel qui a le mieux résisté à la crise. Les revenus par tête dans ce secteur, principalement constitués par les bénéfices des travailleurs indépendants, se sont maintenus en valeur nominale autour de 30 000 F CFA sur la période. Cette performance est d'autant plus remarquable compte tenu du gonflement des effectifs travaillant dans ce secteur. D'ailleurs, dans le secteur commercial informel qui a connu la plus grande croissance des emplois, la rémunération a chuté de 13%. Cependant, la bonne tenue des revenus informels a été obtenue au prix d'un accroissement substantiel de la charge de travail. Dans le secteur informel, on travaille en moyenne sept heures de plus en 1994 que l'année précédente (la durée hebdomadaire du travail s'élève de 37 à 44 heures). En conséquence, la rémunération horaire a diminué (-18,6%) : ce fait témoigne de la flexibilité du secteur informel mais aussi du problème de productivité croissant dans ce secteur.

La baisse des salaires des fonctionnaires et la relative stabilité des revenus nominaux des informels a permis une réduction des inégalités en ville, mais dans le contexte d'une baisse généralisée des revenus réels.

⁷ Ainsi, le salaire mensuel moyen du personnel civil de l'Etat, au niveau national, était de 65 900 F CFA, tandis que celui des militaires atteignait 129 600 F CFA, en février 1994. De plus, le recensement réalisé en août 1993 par la Direction de la solde permet de calculer le revenu moyen des fonctionnaires, à l'échelle du pays. Avec 43 000 hommes en tenue et 122 000 civils, le salaire moyen pouvait être estimé à 83 000 F CFA, soit un chiffre comparable aux 88 000 F CFA obtenus dans l'enquête. Les nomenclatures utilisées dans l'enquête ne permettent malheureusement pas de distinguer civils et militaires.

TABLEAU 1.C-4
Evolution des revenus du travail dans l'emploi principal par secteur institutionnel

| | Revenus moyens | | | | Revenus médians (en 1 000 F CFA) | | | |
|----------------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------------|-----------------------|------------------------------|----------------------------|
| | 1993 (1 000 F CFA) | 1994 (1 000 F CFA) | Variation nominale (%) | Variation réelle (%) | 1993 (1 000 F CFA) | 1994 (1 000 F CFA) | Variation nominale (%) | Variation réelle (%) |
| Administration publique | 134 | 88 | - 34,3 | - 49,1 | 140 | 69 | - 50,3 | - 61,5 |
| Entreprise publique | 179 | 142 | - 20,7 | - 38,5 | 172 | 155 | - 9,9 | - 30,2 |
| Secteur privé formel | 105 | 87 | - 17,2 | - 35,8 | 69 | 69 | 0 | - 22,5 |
| Secteur informel | 31 | 30 | - 3,2 | - 25,0 | 20 | 20 | 0 | - 22,5 |
| Secteur social | 75 | 68 | - 9,3 | - 29,7 | 50 | 43 | - 14,3 | - 33,6 |
| Total | 76 | 55 | - 28,6 | - 44,7 | 45 | 31 | - 31,1 | - 46,6 |

Sources : DIAL/DSCN, Enquêtes 123, 1993-1994. Le déflateur utilisé est l'indice des prix à la consommation pour Yaoundé. Entre décembre 1993 et avril 1994 l'IPC a crû de 29%.

TABLEAU 1.C-5
Evolution des revenus du travail des ménages de Yaoundé

| Revenus à Yaoundé de janv. 1993 à avril 1994 | Evol. des revenus nominaux | Evol. des revenus réels | Niveau des revenus |
|---|----------------------------|-------------------------|--------------------|
| Revenus des ménages par unité de consommation | % | % | mensuels M F CFA |
| Ménages d'inactifs | - 3 | - 25 | 6 |
| Ménages d'informels | - 0 | - 23 | 15 |
| Ménages de salariés du privé formel | - 4 | - 26 | 33 |
| Ménages de fonctionnaires | - 31 | - 47 | 28 |
| Ensemble | - 20 | - 38 | 18 |

Source : Enquêtes 1-2-3 DIAL/DSCN 1993 et 1994.

Seule la croissance attendue des revenus ruraux, pour peu qu'elle ne soit pas annulée par la hausse des droits de porte sur les exportations et le comportement des intermédiaires commerciaux, pourra permettre que la réduction des inégalités s'effectue par le haut et non plus par le bas comme jusqu'alors.

II. – UNE ÉVALUATION DES CONSÉQUENCES À MOYEN TERME DE LA DÉVALUATION DU FRANC CFA AU CAMEROUN

L'exercice de modélisation dynamique présenté ci-après a été effectué à l'aide d'un modèle d'équilibre général issu de la maquette «MAQM» élaborée par F. Bourguignon, J. Sastre-Descals et A. Suwa à partir des travaux de Bourguignon, Branson et de Melo (Bourguignon *et alii.*, 1989). Il s'agit d'une maquette dynamique séquentielle : chaque période correspond à la réalisation d'un équilibre temporaire. Le passage d'un équilibre à celui de la période suivante se fait en actualisant les facteurs et leur productivité (investissement, croissance démographique, migrations, progrès technique), les éléments guidant les anticipations (mark-ups, taux d'intérêt réel), ainsi que les prix et les coûts pour les secteurs de l'économie où ils présentent une certaine rigidité.

2.A. La structure de l'économie camerounaise en 1993

L'année de base retenue pour les simulations (matrice de comptabilité sociale) correspond à l'exercice fiscal 1992/93. Pour décrire l'économie camerounaise, nous avons adopté un découpage économique en sept secteurs de production marchande⁸, six types de facteurs de production (dont trois pour le travail) et trois catégories de ménages.

TABLEAU 2-1
Le découpage de l'économie retenu dans le modèle

| Secteurs | Types de facteurs | Catégories de ménages |
|--------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| Agriculture vivrière | Terre | Ménages ruraux agricoles |
| Agriculture de rente | Cap. spéc. des sect. primaires | Ménages non agricoles |
| Sylviculture | Capital | Ménages de Douala et Yaoundé |
| Pétrole | Travail : | |
| Industrie (+ raffinerie) | - Travail agricole | |
| BTP | - Travail non salarié | |
| Services + Commerce | - Travail salarié | |

Les trois premiers secteurs utilisent surtout de la terre ou du capital spécifique (plants, arbres, ressources minières) et n'emploient que du travail agricole. Les revenus qu'ils génèrent reviennent principalement aux ménages ruraux, sauf pour la partie moderne de l'agriculture de rente (agro-industries), et pour le bois d'exportation. Les revenus pétroliers vont pour l'essentiel à l'extérieur et à l'Etat. Enfin, les trois secteurs non primaires (industrie, BTP, services marchands et commerces) se partagent l'essentiel du capital accumulable (immeubles, équipements) et mobilisent deux types de travail, salarié et non salarié. C'est évidemment dans les services et le commerce que la part du travail informel (ou non salarié) est la plus importante, puisqu'elle représente près de 80%. Mais elle n'est pas non plus négligeable dans l'industrie et le BTP (resp. 63% et 53%). Les revenus du travail tirés de ces trois secteurs sont distribués aux trois catégories de ménages, la plus grosse part des salaires revenant aux ménages de Douala et de Yaoundé, les deux grandes villes du pays. Quant

⁸ La nomenclature sectorielle correspond à celle du TES du modèle «TABLO» de la Caisse française de développement. Nous remercions Jean-Joël Aerts et Blaise Leenhardt (CFD) pour l'aide qu'ils nous ont apportée à propos des comptes nationaux camerounais. Le secteur «agriculture de rente» comprend pour l'essentiel des petits producteurs de café, de cacao et de coton-graine et les agro-industries produisant la banane, l'huile de palme, le sucre, le caoutchouc et le coton fibre.

à l'Etat, il emploie 170 000 salariés, soit près de 5% de la population active occupée.

TABLEAU 2-2
Répartition sectorielle du PIB en 1993

| Secteurs | Valeur ajoutée (Mds de F CFA) | % |
|-------------------------|----------------------------------|-------|
| Agriculture vivrière | 497,0 | 22,5 |
| Agriculture de rente | 88,3 | 4,0 |
| Sylviculture | 128,3 | 5,8 |
| Pétrole | 182,7 | 8,2 |
| Industrie | 316,1 | 14,3 |
| BTP | 65,9 | 3,0 |
| Serv. marchands + comm. | 591,1 | 26,7 |
| Services non marchands | 343,9 | 15,5 |
| Total | 2213,4 | 100,0 |

En 1992/93, l'économie camerounaise se trouve dans une situation caractérisée par un sous-emploi massif des facteurs de production. Le taux de chômage non agricole atteint 13% et le taux d'utilisation des capacités de production ne dépasse pas 70%. La balance des biens et services non facteurs est légèrement excédentaire (0,5% du PIB), mais la balance courante très déficitaire (- 6,3% du PIB). Le compte de l'Etat enregistre un déficit proche de 10% du PIB, si l'on comprend le service de la dette extérieure.

2.B. Les paramètres stratégiques de la dévaluation

La balance commerciale

Quelle relance des exportations ?

Les exportations de pétrole dépendent essentiellement de l'évolution des gisements, dont les disponibilités ont commencé à décroître à partir de 1991/92. Les projections du FMI, que nous avons retenues, sont très pessimistes : la production pétrolière devrait baisser d'environ - 40% en volume de 1993/94 à 1997/98. Dans le secteur de l'agriculture de rente (café, cacao, banane, caoutchouc, coton) et le secteur du bois, les produits camerounais sont vendus sans trop de difficultés à l'extérieur. Les prix de ces produits étant déterminés sur un marché mondial, les

volumes exportés dépendront essentiellement de la réaction des producteurs à l'accroissement de la rentabilité de leurs activités. Cependant une série de facteurs limitent la croissance des volumes physiques, parmi lesquels : la taille et l'âge des vergers des cultures pérennes (café et cacao), la capacité et le coût de transport pour les cultures éloignées des ports d'embarquement (banane, coton graine et grumes). Les élasticités des exportations et de l'offre de produits ont été calibrées dynamiquement en fonction des évolutions constatées pour l'année 1993/94 et des perspectives annoncées pour l'année 1994/95⁹. Celles-ci se révèlent relativement optimistes. Dans le cas de l'industrie, on a supposé une offre plus élastique mais une hétérogénéité supérieure entre les produits exportés par le Cameroun et les produits concurrents¹⁰.

Quelles substitutions d'importations ?

La demande domestique est plus ou moins sensible à la compétitivité-prix des importations par rapport aux produits camerounais. L'essentiel des importations se compose de biens industriels. On a estimé que 75% des importations industrielles ne sont pas produites du tout au Cameroun, et ne sont donc pas substituables à court terme aux produits locaux. Ainsi, dès lors que la demande de biens industriels augmente (biens de consommation, d'équipement ou intermédiaires), une part fixe de cette demande est servie par les importations. La dévaluation a donc pour effet d'augmenter mécaniquement les prix de cette composante non substituable de l'offre, qui elle-même se répercute sur les prix à la consommation soit directement, soit à travers les prix des consommations intermédiaires. Pour les 25% restants d'importations industrielles entrant en concurrence avec des produits camerounais, on considère que la substitution est imparfaite, compte tenu de la qualité des produits manufacturés locaux; l'élasticité de substitution entre produits importés et produits locaux a été posée égale à 0,8.

Les mécanismes de propagation de l'inflation : l'indexation des salaires et des prix

Le doublement du prix des importations incompressibles (de biens industriels : intrants de l'agriculture et de l'industrie; et de services :

⁹ Dans ces deux secteurs, on a supposé une fonction de production relativement rigide (élasticité de substitution capital-travail égale à 0,5) et une élasticité de demande d'exportation égale à 1,25.

¹⁰ L'élasticité de substitution de la fonction de production CES a été posée égale à 0,75, et l'élasticité de la demande d'exportation à la compétitivité-prix égale à 0,8.

transport, assurance, commercialisation) diminue mécaniquement la valeur ajoutée des producteurs. Face à l'augmentation de leurs coûts, qui est d'autant plus forte que les salaires sont indexés sur le coût de la vie (voir ci-dessus), les producteurs peuvent résister à la compression de leurs marges, en ajustant leurs prix à la hausse quitte à réduire le volume de leur production.

Dans les secteurs urbains : industrie, BTP, commerces et services

C'est dans le secteur moderne que les entreprises ont le plus le pouvoir de s'opposer à la compression de leur marge. Il s'agit en effet d'un secteur relativement oligopolistique, dont la partie industrielle est en fait peu concurrencée par le secteur informel (Cogneau, 1993). Dans le secteur informel urbain, on rencontre deux types de comportements :

- aligner la rémunération de son activité sur le coût de la vie, afin de maintenir un pouvoir d'achat déjà très faible (comportement de marge);
- ou bien subir la concurrence et ajuster ses prix en fonction de la demande (comportement concurrentiel).

Nous avons finalement choisi d'attribuer à ces trois secteurs un comportement de «prix rigides à la baisse», qui permet de reconstituer l'évolution constatée des prix à la consommation. On suppose que les producteurs représentatifs de chacun de ces secteurs se fixent à chaque période un «prix minimum» fonction des coûts de production de la période précédente et d'une anticipation d'inflation exogène (égale à +5% en 1993/94, +35% en 1994/95 et 0% les années suivantes). Si la demande est insuffisante, ils préféreront ajuster le volume de leur activité plutôt que de baisser leur prix.

Sur la période 1984-1992, les entreprises industrielles modernes ont connu une forte hausse du poids de leurs frais de personnel, ce qui devrait les inciter à ne pas accéder totalement à de nouvelles revendications salariales (Cogneau, 1993). Les données statistiques disponibles montrent une stabilité des salaires nominaux dans les secteurs privés formels pour l'année 1994. On a supposé que les salaires formels ne recommenceraient à s'indexer sur les prix qu'à partir de l'année 1995-1996, avec un coefficient d'indexation largement inférieur à l'unité (0,5). Pour la rémunération du travail informel, plus proche du minimum de survie, on a supposé que l'indexation des revenus pourrait reprendre un peu plus tôt, dès 1994-1995. Indépendamment de ce phénomène, les revenus des ménages informels seront principalement déterminés par les prix des secteurs concernés (Cogneau, Razafindrakoto, Roubaud, 1994).

*Dans les secteurs agricoles :
agriculture vivrière, agriculture de rente, bois*

Dans le secteur vivrier, on a supposé que les prix de production s'ajustent en fonction de la demande globale. Dans l'agriculture de rente et le bois, la rémunération de la production est plus ou moins liée au prix mondial exprimé en F CFA, selon que le doublement de ce prix est plus ou moins répercuté sur les producteurs par les intermédiaires des filières. La commercialisation des produits est traitée comme une consommation intermédiaire de services commerciaux; la rémunération des intermédiaires et des exportateurs provient donc du secteur des services et du commerce, et n'est donc pas comprise dans le travail agricole utilisé par les trois secteurs. On a considéré que la répartition du produit entre les producteurs et les intermédiaires n'était pas modifiée à la suite de la dévaluation, dans le contexte de libéralisation des circuits de commercialisation.

Au sein de l'agriculture dans son entier, la dévaluation incite à une réallocation du travail en direction de la production de biens échangeables; les prix et les revenus augmentent plus vite dans l'agriculture de rente et le bois que dans l'agriculture vivrière. Cependant, il s'agira plus d'une réallocation du temps de travail, interne aux unités de production (parmi les planteurs qui sont aussi producteurs vivriers) que de migrations intersectorielles. Il n'y a donc pas lieu de différencier plusieurs modes d'indexation selon les secteurs. On pourra ainsi considérer que les agriculteurs et les planteurs sont en majorité des petits producteurs qui rémunèrent leur travail de la même manière que les informels urbains. On a donc appliqué au travail agricole la même hypothèse d'indexation limitée (50%) à partir de 1994-1995.

La réaction de l'investissement privé

A moyen terme, à côté des conséquences sur le commerce extérieur et les revenus, la réaction de l'investissement privé revêt une importance cruciale dans le bilan de la dévaluation. Or, l'investissement est parmi les variables les plus mal mesurées en Afrique et le comportement d'investissement parmi les plus mal connus. Le modèle utilisé postule (voir encadré) que l'investissement privé est sensible positivement à la rentabilité du capital et négativement à son coût où interviennent le prix des biens d'équipement (en grande partie importés), et le taux d'intérêt réel correspondant au financement de cet investissement. Afin de modérer l'influence des anticipations d'inflation, fortement instables sur les trois premières années, nous leur avons attribué un coefficient faible dans le calcul du coût du capital. En définitive, ce sont essentiellement

les hypothèses d'expansion des crédits intérieurs (au sein de la masse monétaire) qui, à travers le taux d'intérêt nominal, influencent la demande d'investissement privé. Plusieurs scénarios ont été envisagés; comme on le verra, dans le scénario le plus optimiste, le surcroît d'investissement généré par la dévaluation rend compte d'environ un tiers du bénéfice de la dévaluation à moyen terme.

**Les principales caractéristiques du modèle d'équilibre général utilisé
(maquette «MAQM»; cf. Bourguignon, et alii., 1991)**

1. Fonction de production

Dans chaque branche, la valeur ajoutée est une fonction CES (Constant Elasticity of Substitution) des différents facteurs de production, capital et travail (voir tableau 2-1). La production est déterminée à partir d'une agrégation de Léontieff des consommations intermédiaires et de la valeur ajoutée.

2. Demande de travail et investissement

Le capital installé est fixe dans chaque branche. La demande de chaque type de travail résulte de la maximisation du profit.

L'investissement privé dépend de la productivité marginale du capital et de son coût d'usage, selon une spécification de type *q* de Tobin :

$$I = (g + \delta)K + I \left(\frac{ru}{\delta + i_r - p^e} \right)$$

$$R = (\partial q / \partial K) / p_K$$

où *g* est le taux de croissance de long terme de l'investissement (issu de la calibration), *δ* est le taux de dépréciation, *u* le taux d'utilisation des capacités, *i_r* le taux d'intérêt correspondant à la dette des entreprises privées, et *p^e* le taux d'inflation anticipé.

3. Offre de travail et migrations internes

A chaque période, chaque catégorie de ménages fournit une offre de travail fixe, se répartissant entre les trois types de travail. Entre chaque période, la croissance démographique incrémente la population des ménages, aux migrations internes près. Entre les catégories de ménages, les migrations internes sont modélisées sous la forme d'une fonction à la Harris-Todaro :

$$\Delta N_o / N_o = [Y_d / (Y_o Z_{od})]_{od}^e - 1$$

où *o* = catégorie d'origine;

d = catégorie de destination;

N_o = Nombre d'actifs dans la catégorie d'origine;

Y = $(1 - u)R$, revenu espéré (corrigé du taux de chômage *u* prévalant dans la catégorie);

Z_{od} = coût «psychologique» de la migration.

4. Revenu des ménages et consommation

Les ménages perçoivent des revenus provenant de la rémunération des facteurs travail et capital. La consommation des ménages par produit dérive d'un Système linéaire de dépenses (fonctions LES).

5. Commerce extérieur

Pour chaque produit, la demande agrégée est partagée entre des importations complémentaires et un bien composite comprenant les importations substituables et les produits domestiques. La substitution entre ces deux derniers types de produits est formalisée par une fonction CES d'Armington.

6. Comportements financiers

Le taux d'épargne est fixé, pour chaque catégorie de ménages, à un coefficient de correction près qui tient compte de la variation de la valeur du patrimoine des ménages. Les ménages détiennent de la monnaie et une partie du capital productif. Leur demande de monnaie dépend de leur revenu réel et du taux d'intérêt réel. La demande de monnaie des entreprises est fonction de leur chiffre d'affaires et du taux d'intérêt réel débiteur.

7. Fermetures macro-économiques

La dynamique du modèle consiste en une succession d'équilibres temporaires.

Les anticipations d'inflation sont adaptatives.

Dans l'agriculture, les prix sont flexibles.

Dans les secteurs non agricoles, les prix sont rigides à la baisse (voir texte). L'ajustement offre-demande se fait sur les volumes (taux d'utilisation des capacités de production) dès lors que le taux de marge plancher est atteint.

Sur le marché du travail, les rémunérations nominales sont rigides à la baisse. L'ajustement offre-demande se fait sur le chômage dès lors que les salaires nominaux ont atteint leur valeur plancher. Pour certaines périodes, ces rémunérations ont été indexées partiellement sur les prix à la consommation (voir texte).

Le marché de la monnaie est équilibré par le taux d'intérêt tant que celui-ci ne dépasse pas une valeur plafond de 14% (au-delà de laquelle le crédit est rationné selon un taux d'intérêt implicite).

Le déficit budgétaire est financé par l'émission monétaire et l'emprunt extérieur.

2.C. Une trajectoire possible pour l'économie camerounaise après la dévaluation

Sur la base des informations disponibles en 1994, une simulation de référence a pu être réalisée à l'horizon 1997/98. Elle intègre une série d'hypothèses sur la politique économique mise en œuvre et sur l'environnement international. En ce qui concerne la politique économique, à côté de la dévaluation de la monnaie, les années 1993/94 et 1994/95 sont aussi des années de réforme fiscale : baisse des taux de tarifs douaniers (harmonisation douanière au sein de la zone UDEAC) et mise en place d'une nouvelle taxe sur le chiffre d'affaires et d'une taxe exceptionnelle sur les exportations (en 1994/95). On a supposé qu'à partir de 1995/96 les taux apparents des différentes taxes étaient maintenus, sauf pour les droits de sortie sur les exportations, supprimés dès cet exercice. En matière de dépenses publiques, plusieurs évolutions prévisibles ont été prises en compte :

- un programme de diminution de - 25% des effectifs dans la fonction publique, étalé sur quatre ans, à partir de 1994/95, et combiné avec de

légères augmentations des salaires nominaux à partir de 1995-1996 (à masse salariale constante);

– une relance des dépenses publiques et surtout de l'investissement qui avait atteint 36 milliards F. CFA en 1993-1994.

Le profil retenu pour l'évolution de la masse monétaire (M2) se fonde sur les hypothèses d'un retour assez important des capitaux extérieurs, et d'un relâchement de la contrainte de financement monétaire du déficit public¹¹. Les banques sont en meilleure santé, les crédits à l'économie se développent, et on observe une détente des taux d'intérêt, d'abord réels, puis nominaux. En conséquence, les investissements privés pourraient croître fortement, en 1994-1995 sous l'effet des rapatriements de capitaux et de la baisse des taux d'intérêt réels, et les années suivantes par le développement du crédit.

En ce qui concerne l'environnement international enfin, on a supposé que les cours des matières premières se maintiendraient au niveau atteint en 1994/95. Pour la plupart des produits, la demande mondiale augmente de 5% par an. Pour les prix des importations industrielles, on a fait l'hypothèse d'une inflation mondiale de 2,5%.

L'année 1993/94 est une année de forte récession (-5%) et de commencement d'inflation (+13%), malgré une relance forte des exportations non pétrolières (+22%). L'année 1994/95 connaît encore une décroissance (-2%) et une forte inflation (+30%), en dépit de l'augmentation des exportations non pétrolières (+3%) et surtout d'une reprise forte de l'investissement privé (+39% en volume), et public (+80%).

Les perspectives dressées pour les trois années suivantes se fondent sur un scénario assez optimiste :

– le maintien des cours des matières premières et d'une demande mondiale soutenue (+5% par an);

– l'augmentation continue de plus de 7% par an des exportations traditionnelles (rente, bois) et industrielles;

– un investissement privé en forte croissance, qui conduit à un doublement du taux d'investissement de 1992/93 (entreprises privées et investissement public).

Sous ces hypothèses, le Cameroun pourrait atteindre à moyen terme (1997/98) un taux de croissance de +5%. La sortie de crise serait cependant assez lente : une croissance négative de -2% en 1994/95, +3% en 1995/96, +4% en 1996/97. L'inflation se stabiliserait aux alentours de 3% en 1997/98, permettant d'atteindre une dépréciation du taux de change réel de plus de 20%. A partir de 1995/96, si le

¹¹ Nous nous sommes fondés sur les projections de masse monétaire proposées par le FMI dans ses négociations avec le gouvernement camerounais.

prélèvement exceptionnel sur les exportations était supprimé, les revenus réels des ménages agricoles pourraient croître de plus de 10%, puis de 3% les années suivantes, entraînant une légère réduction de la pauvreté et des inégalités. Si les cours des matières premières devaient retomber rapidement en 1997/98 à leur niveau de 1993/94, l'évolution exposée ci-dessus serait évidemment moins favorable. La croissance de 1995/96 et de 1996/97 ne dépasserait pas + 3% et celle de 1997/98 atteindrait difficilement + 4%.

TABLEAU 2-3
Simulation de référence : principaux résultats

| Taux de croissance en % | 1993/94 | 1994/95 | 1997/98 |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|
| Prix : | | | |
| – du PIB | + 4 | + 32 | + 2 |
| – de la consommation | + 13 | + 30 | + 3 |
| <i>Taux de change réel*</i> | + 36 | + 3 | – 3 |
| Croissance : | | | |
| du PIB (en vol.) | – 5 | – 2 | + 5 |
| – de la conso. et inv. des ménages | – 11 | – 5 | + 5 |
| – de la conso. publique | – 7 | – 6 | – 3 |
| – de l'inv. des entreprises | 0 | + 39 | + 25 |
| – de l'inv. public | – 45 | + 80 | + 30 |
| – des exportations : (en vol.) | + 9 | – 4 | + 3 |
| – pétrolières | – 11 | – 18 | – 6 |
| – non pétrolières | + 22 | + 3 | + 6 |
| – des importations : (en vol.) | – 16 | 0 | + 9 |
| Ménages : | | | |
| – Indice de pauvreté** | + 2 | + 5 | – 4 |
| – Revenus réels par cat. de mén. | | | |
| – uraux | 0 | – 4 | + 3 |
| – ruraux non agricoles | – 24 | – 9 | + 2 |
| – Douala et Yaoundé | – 26 | – 15 | 0 |

* : un signe positif indique une dépréciation.

** : % de ménages sous la ligne de pauvreté.

2.D. Les bénéfiques à moyen terme de la dévaluation

Le scénario de référence «post-dévaluation» présenté ci-dessus doit être considéré avec toute la circonspection de rigueur, étant donné les nombreuses incertitudes portant sur le comportement des différents agents dans le futur et sur le mode de régulation de moyen-long terme de l'économie camerounaise (dont les tenants et les aboutissants ne sont pas qu'économiques à strictement parler). L'objectif poursuivi ici n'est pas de proposer une «projection fiable» de l'économie camerounaise en 1997/98 mais d'évaluer l'impact spécifique de la dévaluation. Pour cela, nous nous sommes essayés à construire un scénario de non-dévaluation, c'est-à-dire de poursuite de l'ajustement dit «réel» (par opposition à «monétaire»).

Entre les deux simulations (dévaluation et non-dévaluation), l'environnement international a été supposé constant¹². En revanche, nous avons modifié l'ensemble du programme de dépenses publiques pour obtenir une réduction équivalente, dans les deux simulations, du ratio «déficit budgétaire/PIB¹³» :

- l'année budgétaire 1993/94 reste inchangée (étant déjà décidée avant la dévaluation);

- le programme de diminution des effectifs est conservé tel quel;

- l'évolution des salaires réels des fonctionnaires est environ la même que dans la simulation de référence avec dévaluation : cela veut dire que les salaires nominaux doivent baisser de 30% en 1994/95 et n'augmenter que de 2,2% les années suivantes; les dépenses nominales de fonctionnement sont également ajustées, de telle manière que la consommation publique totale soit la même, en volume, que dans le scénario de dévaluation;

- enfin et surtout, l'augmentation de l'investissement est beaucoup plus limitée; de 1994/95 à 1997/98, il ne progresse en volume que de 150% au lieu de 280%.

L'année 1994/95 est l'année budgétaire la plus austère avec une baisse des salaires nominaux de 30% et une croissance nulle des autres dépenses. Du côté des recettes fiscales, nous avons considéré que la baisse des droits de douane permise par la dévaluation n'aurait pas lieu. Cela a pour effet de soulager les finances publiques, en soutenant les recettes douanières. Mais il s'agit d'une hypothèse forte, qui implique le blocage de la réforme douanière de la zone UDEAC. Rappelons enfin que, mécaniquement,

¹² A l'exception des baisses de prix en devises des importations de biens de consommation, correspondant à un comportement de marges des importateurs à la suite de la dévaluation.

¹³ Il s'agit du déficit «base engagement» : déficit primaire + service de la dette.

TABLEAU 2-4
Hypothèses de dépenses publiques dans les deux simulations

| Taux de croissance en % | 1993/94 | 1994/95 | 1995/96 | 1996/ 97 | 1997/98 |
|--|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sim. de référence : dévaluation | | | | | |
| Emploi | 0 | - 8,2 | - 6,2 | - 6,2 | - 6,2 |
| Salaire moyen | - 24,7 | 0 | + 6,2 | + 6,2 | + 6,2 |
| Dépenses courantes (en valeur) | - 26,5 | + 48,0 | + 54,0 | 0 | + 7,0 |
| Investissement public | | | | | |
| - en valeur | - 37,2 | + 146,9 | + 27,0 | + 28,0 | + 32,0 |
| - en volume | - 45,0 | + 80,0 | + 26,0 | + 28,0 | + 30,0 |
| Sim. sans dévaluation | | | | | |
| Emploi | <i>idem</i> | <i>idem</i> | <i>idem</i> | <i>idem</i> | <i>idem</i> |
| Salaire moyen | <i>idem</i> | - 30,0 | + 2,2 | + 2,2 | + 2,2 |
| Dépenses courantes (vol.) | <i>idem</i> (en val.) | 0 | + 25,0 | + 10,0 | + 10,0 |
| Investissement public (vol.) | <i>idem</i> (en val.) | 0 | + 50,0 | + 30,0 | + 30,0 |

les recettes pétrolières de l'Etat en francs CFA sont inférieures dans le cas d'une non-dévaluation, mais aussi que le service de la dette est réduit de moitié. Dans la simulation de non-dévaluation un déficit base engagements égal à celui de la simulation de référence correspond donc à un déficit primaire plus élevé.

Il faut donc noter que notre critère de stabilisation du «déficit public», qui est destiné à rendre les deux simulations comparables, fait en partie abstraction de l'économie politique de la dévaluation. On peut en effet imaginer que, si le franc CFA n'avait pas été dévalué, les critères d'ajustement budgétaire exigés par les institutions de Bretton-Woods auraient été plus sévères. Le financement externe des économies de la zone aurait été aussi plus réduit, et les dépenses d'investissement public encore plus ralenties que nous ne l'avons supposé. En d'autres termes, nous n'avons pas tenu compte de ce qu'on a appelé les «mesures (financières) d'accompagnement» de la dévaluation : prêts nouveaux et annulations ou rééchelonnement de dette.

Nous aurions pu également choisir un autre critère : l'ajustement du taux de change réel. Selon ce critère, la politique d'ajustement «réel» véritablement comparable à la politique actuelle consisterait à rechercher une dépréciation équivalente du taux de change réel par le biais d'une désinflation compétitive. Il est clair qu'un tel critère est beaucoup plus sévère que le précédent : réaliser en cinq ans, sans dévaluation, une dépréciation réelle aussi importante que dans la simulation de référence supposerait un ajustement drastique des dépenses publiques, entraînant une déflation très sévère des revenus et des prix. La faisabilité politique et économique d'une telle politique serait loin d'être assurée. Partant de là, on peut se demander si la question d'une alternative à la dévaluation de la monnaie n'avait pas déjà perdu beaucoup de son sens en 1992/93. D'une certaine façon, notre analyse se borne à comparer la politique d'ajustement monétaire à une version faible de l'ajustement réel, maintenant un certain «*statu quo*» en matière de finances publiques, sans proposer de réelle alternative sur le plan des réformes structurelles.

En matière monétaire, c'est aussi le «*statu quo*» : la masse monétaire suit l'évolution du PIB nominal (vitesse de circulation constante), et les taux d'intérêt ne se détendent que légèrement et progressivement (baisse de 2 points).

Sous ces hypothèses, l'impact de moyen terme de la dévaluation peut être considéré comme positif, toutes choses égales par ailleurs. L'ajustement monétaire apparaît préférable à l'ajustement réel. Le modèle fournit une estimation de l'impact à moyen terme de la dévaluation : le PIB serait de 9% moins élevé en 1997/98 si la dévaluation n'avait pas eu lieu. D'autre part, les bénéfices de la dévaluation se révèlent de

plus en plus importants à mesure que l'on progresse dans le temps. L'avantage d'une maquette *dynamique*, par rapport à un exercice de statique comparative, est de prendre en compte le caractère séquentiel des politiques économiques¹⁴. En l'occurrence, le niveau inférieur de l'investissement privé, constaté dès 1993/94 en cas de non-dévaluation (- 7% par rapport à la référence), a des conséquences importantes et cumulatives sur les périodes suivantes : il entraîne une moindre productivité, une production et des revenus inférieurs; la rentabilité du capital est moins forte et l'investissement encore moins élevé (- 32% en 1994/95 et - 41% en 1997/98).

TABLEAU 2-5
Ajustement réel contre ajustement monétaire.
Ecarts à la simulation de référence (déévaluation)
du scénario d'ajustement réel

| Ecarts à la référence en % | 1993/94 | 1994/95 | 1997/98 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| PIB | - 1 | - 5 | - 9 |
| Conso. et inv. des ménages | + 6 | + 2 | - 3 |
| Conso. publique | + 2 | + 1 | 0 |
| Inv. des entreprises | - 7 | - 32 | - 41 |
| Inv. public | + 14 | - 37 | - 24 |
| Exportations | - 10 | - 10 | - 9 |
| Importations | + 9 | - 1 | - 8 |
| Taux de change réel* | - 23 | - 23 | - 16 |
| Revenus réels par cat. de mén. | | | |
| - ruraux agricoles | - 4 | - 8 | - 16 |
| - ruraux non agricoles | + 13 | + 8 | + 11 |
| - Douala et Yaoundé | + 15 | + 13 | + 11 |
| Indice de pauvreté | + 1 | + 4 | + 13 |
| Ecarts à la réf. en pts de PIB | | | |
| Déficit budgétaire/PIB | 0,5 | - 0,5 | 0 |
| Balance des B. & S. NF/PIB | - 2,4 | - 0,3 | + 2,8 |
| Balance courante/PIB | + 0,4 | + 2,0 | + 3,9 |

* le signe négatif indique une dépréciation moindre.

¹⁴ Il s'agit d'une différence importante entre l'exercice de simulation présenté ici et celui de G. Collange et P. Plane sur la Côte-d'Ivoire (1994).

En dépit du manque à gagner du côté des exportations (- 10%) qui est acquis dès le départ, les coûts de la non-dévaluation sont négligeables en 1993/94 (- 1% sur le PIB) parce que le programme de dépenses publiques n'est pas modifié cette année-là; compte tenu d'une inflation négative (- 3%), ces dépenses sont même plus élevées en volume que dans le scénario de référence. Dès lors, la consommation des ménages urbains est moins touchée (leurs revenus réels sont de 15% plus élevés que dans le scénario de dévaluation). Mais à partir de 1994/95, les conséquences négatives de la non-dévaluation se font sentir non plus seulement sur les exportations, mais aussi, comme on l'a déjà noté, sur l'investissement, public et privé. Le surcroît de consommation des ménages est progressivement érodé, pour devenir négatif en fin de période (- 3%). La pauvreté est plus forte. Selon ces simulations, les ménages ont-ils à se plaindre de la dévaluation? En apparence oui, quoique légèrement, du point de vue de l'évolution de court terme de la consommation moyenne par tête. Mais, en réalité, les ménages ne représentent pas un corps unifié. En particulier, les ménages ruraux agricoles, la catégorie en moyenne la plus pauvre de la population, apparaissent comme les véritables perdants d'une non-dévaluation. En termes de redistribution inter-catégorielle, l'impact de l'ajustement monétaire est particulièrement net, quelle que soit l'évolution des cours mondiaux du café, du cacao ou du coton.

Dans la simulation présentée, près du tiers du coût à moyen terme de la non-dévaluation est imputable aux évolutions de l'investissement privé (inférieur de 41% à la référence en 1997/98), qui ont un caractère cumulatif (*cf. supra*). Or, il faut noter que les perspectives de cet agrégat sont toujours, dans un pays en développement, particulièrement incertaines. Certes, on peut raisonnablement penser que l'incitation à investir a été stimulée par la dévaluation, à travers l'augmentation des revenus des producteurs et du capital, le passage à un niveau de parité plus réaliste et l'amélioration de la compétitivité. Mais d'autres variantes un peu moins optimistes, où par exemple le crédit intérieur connaîtrait une moindre expansion, où les capitaux extérieurs, notamment français, se montreraient plus hésitants, conduiraient à un bénéfice inférieur de la dévaluation, plus proche de 3% ou 4% de PIB à moyen terme. Il en serait de même si les élasticité du commerce extérieur, notamment celles des exportations, avaient été surestimées par la calibration dynamique effectuée sur la seule période 1992/93-1994/95¹⁵. Une moindre flexibilité du secteur exportateur atténuerait encore les bénéfices à attendre de la dévaluation, sans pour autant, selon nous, les réduire à zéro.

¹⁵ Les volumes physiques des principales exportations sont connus pour 1992/93 et 1993/94, nous avons retenu les prévisions les plus récentes pour l'année 1994/95, déjà entamée à l'époque de la réalisation des simulations.

En outre, rappelons que nous avons comparé la dévaluation à une situation de «*statu quo*» ou d'ajustement réel «au sens faible», où le taux de change réel ne se déprécie que très faiblement. D'autre part, nous n'avons pas pris en compte les mesures d'accompagnement de la dévaluation. Ainsi, entre les deux simulations, les évolutions du déficit budgétaire et de la balance des paiements sont telles que le stock de dette en dollars est d'un montant équivalent en fin de période. Rapportés aux exportations, les intérêts dus au titre du service de la dette extérieure sont également les mêmes dans les deux cas (22%). Or, en réalité, ces observations signifient que la charge de la dette aurait été supérieure en cas d'ajustement réel, puisque la dévaluation a été accompagnée d'annulations et de rééchelonnements conséquents que nous n'avons pas pris en compte¹⁶.

CONCLUSION

Globalement, les indicateurs de prix à la consommation, du commerce extérieur et du marché du travail montrent, un an après la dévaluation, des évolutions plutôt favorables mais également porteuses d'inquiétude. Ainsi, la dépréciation réelle a été significative (33%) mais le prix relatif des produits importés par rapport aux produits locaux ne s'est pas amélioré. De plus, dans le comportement des consommateurs on croit déceler des phénomènes de substitution dans le sens attendu mais ceux-ci sont davantage le résultat d'un effet revenu, qu'une éventuelle reprise pourrait remettre en cause, qu'une réponse aux prix relatifs. La balance commerciale s'est améliorée grâce à la poursuite de la contraction des importations (des biens de consommation finale en particulier) et au rebondissement des exportations hors pétrole. Cependant, les importations des biens intermédiaires et d'équipement restent stagnantes et reflètent l'atonie persistante du marché intérieur. Sur le marché du travail on remarque une baisse du chômage (de 24,6% à 18,1%) qui est néanmoins due à «l'informalisation» croissante des emplois dans les secteurs abrités, à l'accroissement de la durée du travail et à un plus fort taux de participation de la main-d'œuvre familiale. Ces évolutions n'ont pu empêcher la baisse très marquée des revenus réels du travail, laquelle a accéléré la contraction du marché intérieur.

Il ressort de notre exercice de modélisation que la dévaluation était préférable à la continuation d'un ajustement réel déflationniste qui

¹⁶ Le calcul de l'impact de ces mesures d'accompagnement sur le service de la dette devrait faire l'objet d'un travail à part entière.

n'offrait aucune perspective de croissance. Par rapport à ce que nous avons appelé un scénario de *statu quo*, la dévaluation offre de meilleures perspectives, non seulement pour les exportations, mais aussi pour l'investissement. Son impact redistributif en faveur des catégories les plus pauvres est tout à fait considérable. Enfin, elle autorise une relance plus rapide des investissements publics d'infrastructure, dont pourraient bénéficier un certain nombre de ménages informels urbains, et dont le Cameroun a grand besoin, après plusieurs années d'ajustement budgétaire drastique. Cependant, elle n'est pas la solution miracle aux problèmes de l'économie camerounaise, dans le contexte d'une baisse continue de la production pétrolière. Même dans le scénario de référence assez optimiste que nous avons calculé (maintien des cours des matières premières à un niveau élevé, relance forte de l'investissement), le Cameroun n'atteint en 1997/98 qu'un niveau de PIB supérieur de 5% au niveau initial de 1992/93. Le taux de chômage urbain reste élevé, et la pauvreté ne se réduit que lentement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BOURGUIGNON F., BRANSON W., MELO J. (de), «Macroeconomic Adjustment and Income Distribution : a Macro-Micro Simulation Model», *Technical Papers*, OCDE, Centre de Développement, n° 1, 1989.
- BOURGUIGNON F., MELO J. (de), SUWA A., «Modeling the Effects of Adjustment Programs on Income Distribution», *World Development*, Vol. 19 n° 11, 1991.
- COGNEAU D., ROUBAUD F., «Impact d'une dévaluation de 50% sur l'économie camerounaise. Résultats de simulation à partir d'un modèle d'équilibre général», Doc. DIAL n° 1993-11/T, 1993.
- COGNEAU D., RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F., «Le secteur informel crée-t-il sa propre demande? Faits empiriques et modélisation macro-économique», Doc. DIAL, n° 1994-13/E, 1994.
- COGNEAU D., «L'industrie camerounaise dans la crise : 1984-1992», Doc. DIAL, n° 1993/07-E, 1993.
- COLLANGE G., PLANE P., «Dévaluation des francs CFA : le cas de la Côte-d'Ivoire», *Economie internationale*, n° 58, 1994.
- DIAL-DSCN, «Le secteur informel à Yaoundé. Principaux résultats. Enquête 1-2-3, phase 2», Etude DIAL-DSCN, 1993.
- HERRERA J., MASSUYEAU B., «L'influence du Nigeria sur l'évolution des prix, taux de change et flux transfrontaliers des pays voisins de la zone franc : le cas du Bénin et du Cameroun», Doc. DIAL n° 1995-09/T, 1995.
- ROUBAUD F., «Le marché du travail à Yaoundé 1983-1993 : la décennie perdue», *Revue Tiers Monde*, t. XXXV, n° 140, oct.-déc. 1994.

Des observatoires pour suivre les effets de la dévaluation du franc CFA

Jean-Luc Dubois

Economiste ORSTOM
Yaoundé Cameroun

Nombreuses sont les modifications de comportement des groupes sociaux, ménages et individus apparaissant depuis la dévaluation. Un réseau d'observatoires a été mis en place, dans plusieurs régions du Cameroun, pour suivre ces évolutions et repérer les innovations sociales des planteurs de café, de cacao, des groupes pauvres et des femmes. On remarque, par le biais d'observations tant quantitatives que qualitatives, un regain d'intérêt pour les cultures d'exportation, le maintien des cultures vivrières et maraîchères afin d'assurer un revenu minimum de sécurité et l'apparition de nombreuses stratégies de lutte contre la cherté de la vie. Il est cependant difficile de dissocier les effets de la dévaluation de ceux de la libéralisation du commerce et des prix, ou de la réforme fiscale.

The CFA devaluation brings a lot of changes in the behaviour of socio-economic groups, households and individuals. A network of observatories was implemented in several parts of Cameroon to monitor the coffee and cocoa farmers, the poor and the women, and to focus on their innovative attitudes. After one year of quantitative, as well qualitative, observation, one may note the revival of interest for coffee and cocoa farming, the cultivation of food crop as a way of ensuring a security income, and new strategies aiming at reducing the cost of life. It is, however, difficult to distinguish between the consequences of the devaluation, and those of the trade and prices liberalization and the fiscal reform.

INTRODUCTION

La dévaluation de la monnaie est la mesure qui, après le contrôle de la masse monétaire et du crédit, a été la plus fréquemment mise en œuvre dans les programmes d'ajustement structurel (Raffinot, 1991). Elle fut longtemps différée dans la zone franc en raison de l'incertitude des conséquences économiques, sociales et politiques que pourrait entraîner une dévaluation collective sur des économies au demeurant fort différentes. Elle apparut inévitable dès lors que les politiques de désinflation compétitive, puis d'ajustement interne, difficiles à mettre en œuvre et lentes à produire leurs effets, ne réussissaient pas à rétablir la compétitivité de ces économies vis-à-vis de pays à parité monétaire plus souple, comme, par exemple, le Nigeria. La politique du franc fort appliquée en France, dans le cadre européen, ne faisait qu'accentuer la surévaluation du franc CFA et la baisse de compétitivité des économies africaines, la hausse des déficits publics, et l'utilisation de l'aide publique à des fins d'équilibre financier plutôt que de développement. Le changement de parité entre le franc CFA et le franc français eut donc lieu le 12 janvier 1994, par dévaluation de 50% du franc CFA, exprimé en francs français.

On attend maintenant de la dévaluation qu'elle accélère le rétablissement des grands équilibres macro-économiques : balance commerciale et balance des paiements, solde des finances publiques, et qu'elle facilite la relance de l'offre intérieure, notamment pour les filières d'exportation. On ne peut nier, cependant, le risque d'un échec si la hausse conséquente des prix domestiques s'avère trop forte, ou si les réponses en termes d'offre intérieure et de demande extérieure sont insuffisantes. L'expérience montre que rares sont les dévaluations qui ont atteint leurs objectifs en Afrique et qui ont évité des changements de parité successifs (Jacquemot et Assidon, 1988). Il est difficile de prévoir les chances de réussite d'une dévaluation. Les conditions théoriques de réussite, dites de Marshall-Lerner, résultant de la combinaison des élasticités d'offre et de demande de produits d'importation et d'exportation, sont difficiles à estimer avec précision, souvent par manque de données fiables. De plus, les contraintes structurelles propres à chaque pays et à son environnement économique modifient certaines des hypothèses de base.

Quelques études concernant les conséquences d'une éventuelle dévaluation ont été effectuées auprès des grandes filières de produits d'exportation comme le café, le cacao, ou le coton, mais peu fut entrepris concernant les conséquences sociales, et donc l'impact sur les conditions de vie des différents groupes sociaux. Il est vrai que les données statistiques relatives aux élasticités de consommation, ou de production, dans

le secteur informel, sont rares et non désagrégées selon les catégories sociales et les types de produits, échangeables ou non. Cependant une analyse théorique des interactions qui existent entre secteurs économiques et catégories sociales aurait été utile pour chacun des pays concernés. Ceci afin d'identifier les catégories sociales atteintes, positivement ou négativement, par la dévaluation, et les secteurs porteurs d'opportunités en termes de production ou d'emplois. Une démarche fut initiée dans ce sens, à la Banque mondiale, pour le Sénégal et la Côte-d'Ivoire, en s'appuyant sur les méthodologies mises au point dans le cadre du programme Dimensions sociales de l'ajustement. Mais cette approche ne fut pas généralisée économiques et sociales à l'ensemble des pays.

Or, pour appréhender les conséquences économiques et sociales de la dévaluation, il faut examiner la diffusion des effets à travers les trois niveaux socio-économiques macro, méso, et micro. La dévaluation est une mesure d'ajustement macro-économique dont les effets se diffusent, en premier lieu, au niveau méso-économique pour atteindre, par la suite, le niveau micro-économique des ménages et des individus. L'étude de ce qui se passe au niveau méso-économique est donc indispensable pour comprendre le comportement des ménages. On peut distinguer, au niveau méso-économique, la relation descendante «macro-méso» qui concerne les différents secteurs économiques comme la santé, l'éducation, l'habitat, l'agriculture, etc., et la relation ascendante «micro-méso» qui affecte les diverses catégories sociales, catégories socioprofessionnelles, groupes de pression, conseils de village, types de consommateurs, etc. Les décisions méso-économiques de ces catégories se diffusent à travers des infrastructures particulières, tantôt économiques, comme les marchés, les routes, etc., tantôt sociales, comme les centres de santé, les écoles, etc. Ces décisions se traduisent alors par des comportements spécifiques concernant le choix des productions ou des consommations, les substitutions entre produits et facteurs de production, et la détermination des prix.

C'est dans le suivi des réactions des groupes sociaux, des ménages et des individus que les observatoires présentent le maximum d'intérêt. Ils recueillent, de façon permanente et rapide, des informations sur la situation des populations, sur leur perception des phénomènes socio-économiques et sur les modifications de comportement. Le programme OCISCA, Observatoire du changement et de l'innovation sociale au Cameroun, mené conjointement par le ministère camerounais de la recherche scientifique et technique et par l'ORSTOM, est une expérience riche d'enseignements à cet égard. Elle alimentera, à travers les écrits des chercheurs qui y sont associés, les réflexions de ce texte.

I. – UN RÉSEAU D'OBSERVATOIRES

Le terme d'observatoire vient originellement de l'astronomie. Depuis, il a été utilisé par les sciences médicales et, de façon plus récente, par les sciences économiques et sociales. Quelques caractéristiques permettent de le définir, notamment la focalisation sur une catégorie sociale particulière pendant une période donnée, la permanence de l'observation pour suivre des comportements, et la combinaison de méthodes quantitatives, décrivant une situation, et qualitatives, fournissant les explications à cette situation. Ceci demande de définir en termes méthodologiques le domaine d'étude retenu, la catégorie sociale étudiée, le choix du site d'observation, la période d'observation et les méthodes d'observation employées. L'observatoire est le résultat de l'évolution de quatre décennies reliant la pensée théorique sur le développement, concernant les ménages, et les méthodes d'investigation. A chaque décennie des instruments d'observation et d'analyse spécifiques ont été élaborés pour produire les informations nécessaires à la mise en place des politiques de développement.

Les années soixante, sur le thème de «l'indépendance et du développement», mettaient en place les premières enquêtes auprès des ménages sur des thèmes spécialisés, démographie, budget-consommation, emploi, agriculture, etc., en vue de satisfaire aux besoins en informations de la planification et des politiques de croissance. Les années soixante-dix, «croissance et redistribution», ont vu l'apparition des premiers systèmes d'enquêtes intégrés visant à mieux connaître le niveau de vie des ménages et à fournir des informations sur la distribution des revenus et la satisfaction des besoins essentiels. On peut citer, par exemple, le Programme africain d'enquêtes auprès des ménages (PADEM). Les années quatre-vingt, «stabilisation et ajustement», ont vu apparaître l'intérêt pour les conditions de vie des ménages et les conséquences sociales des politiques d'ajustement. Cela a conduit à la mise en place de systèmes d'information complexes tenant compte de toutes les dimensions socio-économiques d'un ménage, mais aussi de l'articulation avec les niveaux macro-, méso- et micro-économiques. Ce fut l'un des fondements du Programme dimensions sociales de l'ajustement et du système d'information qu'il a élaboré (Banque mondiale, 1990).

De nos jours, en ces années quatre-vingt-dix, surgissent une multiplicité de thèmes qui posent le problème de l'articulation entre l'économique et le social, notamment la pauvreté, l'exclusion, le développement social, le développement humain (PNUD, 1990). Ce dernier concept, de loin le plus englobant, permet de regrouper dans un cadre unique les divers aspects économiques, sociaux, culturels, politiques, éthiques ou spirituels. De plus, il facilite l'intégration de tous les efforts méthodologiques

récents : lien entre les aspects macro, méso et micro, intégration des approches qualitative et quantitative, articulation des visions de court et de long terme, etc. Toutes ces antinomies qui sont propres aux univers complexes ne peuvent s'unir, selon le principe dialogique (Morin, 1994), qu'au sein d'un concept novateur comme l'est celui de développement humain.

Dans ce cadre, le concept d'observatoire présente un intérêt extrême. Il apparaît alors comme un nouvel instrument qui, de par ses caractéristiques, peut être mis au service de ce nouveau paradigme. Premièrement, c'est un outil méso-économique car il met l'accent sur un groupe social particulier et étudie son comportement dans une démarche similaire à celle d'un « effet grossissant de zoom » en photographie. Deuxièmement, il tient compte des aspects macro, méso, micro, puisque par agrégation des observations sur les ménages et individus de ces groupes, et par combinaison au sein d'un réseau, il produit des données macro-économiques ou macro-sociales. Troisièmement, il facilite la combinaison de méthodes d'observation et d'analyse différentes, enquêtes et entretiens approfondis d'une part, description statistique et économétrie qualitative d'autre part. Il respecte ainsi les aspects qualitatifs, que sont les choix de comportement, comme quantitatifs concernant la mesure du niveau de vie. Enfin, l'alternance d'observations régulières et répétées prend en compte la temporalité dans ses aspects de court terme comme de long terme (Dubois, 1995).

La mise en place de plusieurs observatoires constitue un réseau d'observatoires, qui facilite le suivi, en parallèle, des comportements de plusieurs catégories sociales sur différents thèmes d'étude. Cela demande, cependant, de résoudre de nombreux problèmes méthodologiques concernant l'articulation des champs d'observation, dans l'espace et dans le temps, le rôle de chaque observatoire : son implantation et ses objectifs de focalisation afin de fournir une vision d'ensemble des comportements sociaux, qui soit utilisable au niveau macro.

Le réseau d'observatoires du programme OCISCA étudie les comportements de quelques groupes socio-économiques considérés comme importants dans le contexte actuel de crise et d'ajustement structurel. Ainsi l'observatoire de Bafou suit les planteurs de café arabica, celui de Yemessoa les planteurs de cacao du Centre, celui de Douala les groupes pauvres urbains, et celui de Muyuka les femmes et groupes à risque en région anglophone. L'observation des conditions de vie et des comportements de ces groupes a pour but de repérer, parmi les changements, ceux qui constituent des innovations et sont porteurs d'avenir. Du point de vue institutionnel les observatoires fournissent un cadre de recherche pluridisciplinaire sur des thèmes en relation avec la politique économique et

sociale. Ceci dans le but de formuler des recommandations aux décideurs et de les aider à trouver des solutions de sortie de la crise (Courade, 1994).

II. — LA SITUATION DE CRISE D'AVANT LA DÉVALUATION

Le suivi régulier des ménages ruraux entre 1991 et 1994, après la baisse des prix aux producteurs de cacao et de café, et des ménages urbains en 1993 et 1994, après les mesures d'ajustement interne, de restructuration des entreprises et de baisse des salaires, fait apparaître des constantes de comportements face à la crise économique. De façon générale les prix respectifs du café et du cacao passés, en 1987, de 440 F CFA et de 420 F CFA, à 175 F CFA et 250 F CFA, en 1989, ont entraîné chez les planteurs une baisse continue de leur niveau de vie malgré leurs efforts pour diversifier les sources de revenu par d'autres activités agricoles, dans le vivrier ou les produits maraîchers, ou par des activités non agricoles, élevage, pisciculture et petit commerce (Ndembou, 1994).

Prenant l'exemple du village cacaoyer de Yemessoa, dans la province du Centre, on peut remarquer la diminution du revenu moyen annuel par tête de 29 000 à 26 000 F CFA, entre 1991 et 1993, correspondant à une baisse annuelle de 7,6% du revenu moyen par exploitation. La diversification des revenus n'a pu compenser cette baisse car les charges familiales se sont accrues avec le retour des jeunes qui ne trouvent pas d'emploi en ville. La plupart des ménages ont donc été contraints de réduire leurs dépenses d'habillement et de logement pour assurer, en priorité, la scolarité des enfants, et faire face aux dépenses de santé. Le recours à l'endettement, pourtant peu prisé, a augmenté, passant d'un quart des ménages en 1991 à un tiers en 1993, les emprunts étant réalisés auprès de la famille et des amis, pour 60%, ou des tontines. Rares sont les planteurs qui ont retiré leurs enfants de l'école, la préférence allant plutôt vers un retard de scolarisation pour les plus jeunes et une réduction des dépenses par l'achat de livres d'occasion. La contraction des dépenses de scolarisation est de 30% pour le secondaire et de 26% pour le primaire. Dans la même période, les dépenses de santé ont été réduites de 22%, les chefs de ménage préférant acheter des médicaments génériques, d'origine nigériane, auprès de vendeurs ambulants et faisant appel aux médecins traditionnels qui se font payer en nature. Les visites aux membres de la famille demeurant en ville se sont réduites, le transport étant devenu un luxe (OCISCA, 1994).

Des mutations importantes commencent à apparaître dans la consommation des produits alimentaires avec la tendance à substituer de plus en plus le manioc, l'huile artisanale, le maïs, les feuilles, les boissons

locales, etc., au riz, à la farine, à la viande de bœuf, à la bière «33», etc. On note ainsi une baisse de la consommation de produits importés, un changement des habitudes alimentaires et un repli sur les productions locales (Kamden, 1994).

Les planteurs continuent cependant de garder confiance dans leurs plantations, gages de revenus importants, si les cours mondiaux s'amélioreraient. Il est certain que la crise ne touche pas tout le monde de la même manière, si bien que les différents groupes sociaux : petits, moyens et grands planteurs, femmes chefs d'exploitation adoptent des stratégies différentes. Alors que certains réduisent, ou diffèrent, les dépenses de biens et services, d'autres essaient de maintenir le niveau de leurs revenus par une augmentation de l'offre globale.

Ainsi, par exemple, dans le village caféier de Bafou, dans la province de l'Ouest, on observe trois stratégies différentes du côté de l'offre. La première vise à augmenter la production de café en effectuant de nouvelles plantations. Elle permet d'augmenter le revenu global tout en sachant que le revenu unitaire continue de baisser. Cette stratégie est celle des moyens et grands planteurs qui ont fortement spécialisé leurs exploitations dans la culture du café. La seconde stratégie consiste à développer d'autres productions et, en premier lieu, les cultures vivrières. Elle concerne toutes les catégories de planteurs. Dans une moindre mesure, les cultures maraîchères et l'élevage porcin, moins rentables et demandant une bonne assise financière, sont le fait des grands et moyens planteurs. Enfin la troisième stratégie consiste à multiplier les activités liées à l'agriculture pour diversifier les revenus : plantations d'eucalyptus, d'arbres fruitiers, production de Calebasses, de vin de palme, de cola, etc. Les plantations d'eucalyptus sont surtout le fait des grands planteurs en raison de la disponibilité des terres qu'elles demandent. Face à ces trois stratégies, les femmes chefs d'exploitation démontrent une combativité équivalente à celle des hommes, utilisant leur force de travail pour augmenter les productions vivrières et maraîchères, et allant même jusqu'à planter des eucalyptus, l'élevage demeurant cependant plus une affaire d'hommes. On observe toutefois une baisse des dépenses en intrants agricoles qui pourrait se traduire par une chute des rendements à court terme et une détérioration des plantations à moyen terme (OCISCA, 1994).

III. – L'OBSERVATION DE QUELQUES EFFETS DE LA DÉVALUATION

Dans un tel contexte, la dévaluation du franc CFA ne pouvait qu'entraîner de nouveaux changements dans les comportements. Les observatoires ont permis d'en noter quelques-uns concernant l'intérêt pour les

cultures d'exportation, café et cacao, l'avenir des cultures vivrières et maraîchères, et les réactions urbaines face à la hausse des prix. Il semble cependant encore difficile, dix mois après la dévaluation, de présenter une vision synthétique et articulée de l'ensemble des changements de comportement.

a) Un regain d'intérêt pour les cultures d'exportation, café et cacao

La dévaluation a réveillé de nouveaux espoirs pour les planteurs et un regain d'intérêt pour leurs plantations. On remarque une certaine tendance à réagir positivement aux nouvelles mesures, tout en demeurant dans une certaine expectative en ce qui concerne l'évolution des cours mondiaux, notamment chez les planteurs de café robusta, plus touchés par la crise. Pourtant la plupart des planteurs pensent que la remontée actuelle des cours du café et, dans une moindre mesure, de ceux du cacao, combinée aux mesures de libéralisation commerciale, devrait se traduire par une hausse de leurs revenus. Certes les prix en francs CFA ont doublé, mais les producteurs commencent à peine à en toucher les bénéfices après avoir fait face au doublement du prix des intrants importés. De plus, il est encore difficile d'évaluer l'effet, sur le prix payé au producteur, du nouveau système de commercialisation fondé sur la vente directe à des exportateurs mis en compétition.

On ne connaît pas encore les rendements de la campagne 1994-1995. Il semble cependant que le défaut d'entretien des cinq dernières années ainsi que les difficultés d'approvisionnement en fongicides en juin et juillet 1994 aient contribué à la baisse de la production. La reprise spontanée de l'entretien des plantations ne pouvait compenser les effets de vieillissement du verger.

Dans la zone cacaoyère, les planteurs ont, en septembre, accepté sans objection, les prix proposés par les acheteurs privés afin de pouvoir satisfaire aux dépenses de scolarité. Le montant des ventes de cacao s'est alors ajusté à la satisfaction monétaire de ces besoins ainsi qu'au remboursement des emprunts. En octobre et novembre, nombreux sont les planteurs qui ont préféré stocker leur cacao anticipant des prix plus élevés pour la fin de la campagne. A côté de l'information diffusée par les journaux et la radio, le bouche à oreille demeure le moyen le plus efficace pour percevoir les différences de prix offerts par les acheteurs et les conditions d'achat ou de crédit proposées. Le groupage spontané des productions, et leur vente par baux-enchères aux exportateurs devenus plus nombreux sur le marché, ont permis d'obtenir des prix d'achat atteignant jusqu'à 500 F CFA/kg. Dans les régions où le marché du cacao est concentré entre les mains d'un petit nombre d'acheteurs, les planteurs

préfèrent la sécurité et privilégient les liens de confiance avec les acheteurs déjà connus. Il est donc difficile aux nouveaux arrivants de s'imposer en jouant sur la hausse des prix. Par contre, dans les régions où la concurrence jouait auparavant, les planteurs n'hésitent pas à jongler avec les prix. La libéralisation et la dévaluation ont amélioré les capacités de négociation des planteurs, mais l'on ne sait pas dans quelle mesure leurs revenus se sont accrus (Alary et Bopda, 1994).

b) L'avenir incertain des cultures vivrières et maraîchères

La chute des prix du café et du cacao, et leur maintien à un faible niveau au cours des dernières années, ont incité les agriculteurs à augmenter leurs productions vivrières et maraîchères et à s'orienter vers d'autres activités, comme la pisciculture ou l'élevage, pour s'assurer des revenus stables. D'autant plus que, dans le même temps, la demande urbaine en produits vivriers ne faisait que croître, du fait de la diversification des habitudes alimentaires variées. Tant et si bien qu'en 1994, au moment de la dévaluation, les recettes venant de la vente de produits vivriers représentaient jusqu'à 30% du revenu d'un planteur (Bopda, 1994).

On peut toutefois se demander si ces tendances vont se poursuivre dans le contexte d'après dévaluation, avec la libéralisation des mécanismes de commercialisation, et la remontée des prix aux producteurs. L'intérêt retrouvé pour la production du café et du cacao, la baisse du niveau de vie des populations urbaines, grosses consommatrices de produits vivriers et maraîchers, l'augmentation des coûts de transport, incitent à une baisse de la production vivrière. Cependant, il semble qu'en raison de l'incertitude, due aux fluctuations des cours mondiaux, et du désir de s'assurer un revenu minimum stable, les planteurs souhaitent conserver cette production à un niveau équivalent, tout en modifiant les types de culture.

En effet, comme le montre l'étude de l'impact de la dévaluation sur le coût de production et le résultat d'exploitation de quatre produits vivriers : pomme de terre, arachide, haricots et maïs, les productions qui nécessitent le plus d'intrants importés et ne peuvent être vendues que sur des marchés locaux sont les plus touchées. Les coûts de production ont augmenté de 31% pour les pommes de terre, de 25,5% pour le maïs, de 5,5% pour les haricots et de 4,5% pour les arachides, entraînant une baisse du bénéfice net de 56% pour les pommes de terre, de 12% pour le maïs, de 4% pour les haricots et de 3% pour les arachides. Avant la dévaluation, les productions plus capitalistiques, comme la pomme de terre et le maïs, rapportaient le plus. Après la dévaluation, ce sont les arachides qui rapportent le plus, suivies du maïs, des pommes de terre et des pois. Mais le maïs devient

la culture la plus rentable lorsqu'on utilise le rapport entre le bénéfice net et le coût total de production comme taux de profit. Ce dernier est de 1,50 pour le maïs, de 1,28 pour les arachides, de 1,20 pour les pois et de seulement 0,19 pour la pomme de terre. De façon générale, la dévaluation a entraîné une baisse du taux de profit pour tous les produits, celle-ci étant plus accentuée pour la pomme de terre, avec 66%, et pour le maïs, avec 30%, mais touchant aussi les pois, avec 9%, et les arachides, avec 7% (Ngouadjio et Foko, 1995).

La dévaluation, en accentuant la baisse du pouvoir d'achat des salariés urbains, gros consommateurs de produits vivriers et maraîchers, et en augmentant le prix des intrants modernes, rend donc moins rentable la production de ces produits. Or dans la province de l'Ouest, en raison de la forte pression foncière due à la densité de population élevée, 100 hab./km² contre 15 hab./km² pour la moyenne nationale, 700 hectares de nouvelles terres ont été mis en exploitation dans les bas-fonds, terrains très fertiles permettant, en raison de l'humidité quasi permanente due au couvert végétal, la culture aux périodes les plus sèches de l'année. Les agriculteurs des bas-fonds, migrants, cadets sociaux et femmes, sont directement concernés par les effets de la dévaluation. Il est certain qu'ils seront dorénavant moins disputés pour leurs terres, ce qui aura pour effet de réduire les conflits fonciers. Mais ils ne pourront compenser la perte de revenu résultant de la baisse de la demande urbaine qu'à condition de substituer des intrants locaux aux engrais importés s'ils produisent pour le marché intérieur, ou de se tourner vers des cultures exportables (Hatcheu Tchawe 1994).

Evidemment, on peut se demander s'il n'y aurait pas d'autres productions tournées vers l'exportation qui pourraient assurer les revenus supplémentaires recherchés. La tentation est grande de se tourner vers la banane douce dont la demande connaît une croissance régulière sur le marché européen, et qui peut produire en dix-huit mois des revenus confortables. Au Cameroun, sa production est passée de 43 348 tonnes en 1988 à près de 220 000 tonnes en 1994, sans augmentation des superficies cultivées. Avec un chiffre d'affaire, de plus de 40 milliards de F CFA en 1994, c'est devenu le premier produit d'exportation devant le cacao, le coton et le café. De plus, la dévaluation en réduisant le prix de revient de 40 F CFA par kilo encourage l'offre. La production de bananes n'est pourtant le fait que de grosses sociétés multinationales qui ont effectué des investissements considérables, plus de 40 milliards de F CFA, pour amener la production aux standards internationaux et faire passer, de 1990 à 1994, la part de la banane de qualité extra de 49% à 91%. Cette forte technicité, qui implique des investissements élevés, et la forte compétition sur les marchés internationaux, font que cette production ne peut être le

fait que de grosses sociétés et non de petits producteurs qui ne parviendront jamais à acquérir les financements nécessaires (Grangeret-Owona, 1994).

Ceci pose, néanmoins, le problème plus général du financement de l'agriculture vivrière et de l'affectation des ressources entre cultures de rente et cultures vivrières. La dévaluation, en renforçant la baisse du niveau de vie des populations urbaines, s'ajoute à la libéralisation du commerce et à la réforme fiscale, pour reposer ce problème en des termes nouveaux. On sait qu'environ 87% des dépenses courantes des exploitations, semences et intrants, engrais et produits phytosanitaires, sont assurées par les exploitants eux-mêmes, à partir de leurs ressources propres, épargne individuelle et résultat d'exploitation. L'emprunt, auprès de sources informelles en raison des facilités de prêt concédées, assure le complément de financement. Les dépenses d'investissement, par contre, ne peuvent être couvertes par les ressources de l'exploitation que dans une proportion de 69%. Il faut alors faire appel à d'autres acteurs du développement, Etat, secteur bancaire et groupements paysans pour le financement complémentaire. On peut espérer que la dévaluation contribuera à améliorer le résultat des exploitations agricoles, compensant la hausse du coût des intrants importés et facilitant le financement de l'agriculture vivrière. De plus, la création de groupements paysans, qui s'effectue en parallèle, permettra d'obtenir les intrants à des coûts moindres. Mais il faut cependant imaginer de nouveaux modes de financement, en accord avec les principaux acteurs du développement, pour développer le crédit de long terme indispensable à l'investissement dans le secteur vivrier (Foko, 1995).

c) Les réactions urbaines face à la hausse des prix

La dévaluation a accentué la baisse du niveau de vie en raison de l'inflation qui a suivi, résultant de la hausse du prix des produits importés et de la demande extérieure. L'inflation atteignait environ 45% en décembre 1994, chiffre plus fort que prévu. Dans le cas de l'habitat urbain, cette hausse a pu être calculée de façon précise en étudiant la composition des matériaux qui entrent dans la construction des logements. En juillet 1994, elle se montait déjà à près de 35%, en se basant sur le coût des matériaux importés pour le gros œuvre, le second œuvre, les aménagements extérieurs et les coûts de transport, les coûts de main-d'œuvre étant demeurés stables. Il faut donc maintenant mettre en œuvre des techniques de construction moins onéreuses, faisant appel à des matériaux locaux plus adaptés, pour garantir un logement décent aux populations urbaines (Pettang, Tamo et Mbumbia, 1994).

Pour les femmes, la dévaluation se traduit par une augmentation de leurs responsabilités et des charges de travail correspondantes. Elles doivent cumuler les traditionnelles activités ménagères avec celles résultant de la nécessité de réduire les dépenses ou d'augmenter le revenu du ménage. Elles mettent alors en œuvre des stratégies de survie ingénieuses, pour subvenir aux besoins domestiques avec des revenus moindres, dans tous les instants de la vie courante : courses ménagères et approvisionnement quotidien, cuisine et repas, déplacements, échanges d'information, activités professionnelles, etc., modifiant les habitudes de consommation alimentaires, d'habillement, de déplacement, et essayant la reconversion dans le petit commerce, le petit artisanat ou l'agriculture. Il est parfois difficile de voir, dans ces attitudes de court terme, le fait d'innovations sociales, porteuses d'avenir à plus long terme. Cependant, on observe des changements de mentalités concernant le rôle dévolu aux femmes dans le ménage, la perception du mariage, la rigueur de la gestion financière, l'importance des petits métiers, la valeur du travail agricole, etc. (Guimapi, 1995).

Les retours au village d'origine peuvent aussi être considérés comme une stratégie de réponse. La dégradation des conditions de vie en milieu urbain, les déceptions engendrées par une vie de plus en plus compétitive, la difficulté de trouver un emploi ne facilitent pas l'intégration urbaine et encouragent le retour au berceau d'origine. La dévaluation renforce cette tendance car elle modifie les termes de l'échange ville-campagne au profit des campagnes rendant la vie au village plus attractive. De plus, ces retours sont souvent bénéfiques pour le développement de la communauté, certains migrants ayant acquis un savoir-faire et un comportement plus innovateurs. Ils sont à l'origine de nouvelles spéculations, comme les produits maraîchers, de l'utilisation d'intrants modernes, arrosage intensif, engrais chimiques ou végétaux, produits phytosanitaires, et de la recherche d'activités productrices complémentaires. De plus, ils participent facilement aux groupements existants, ou suscitent de nouvelles associations (Manga Bela, 1994).

CONCLUSION

L'expérience du Cameroun montre que les observatoires, intégrés au sein d'un réseau, constituent un nouveau mode d'investigation porteur d'avenir. Un fort investissement méthodologique demeure toutefois nécessaire pour en faire un instrument pleinement opérationnel en sciences sociales. L'articulation des champs d'observation propres à chaque observatoire, au sein du réseau, la représentativité des résultats, la

durée et la fréquence des observations, la comparaison des résultats et la perception des changements sont autant d'éléments qui demandent un approfondissement tant théorique que pratique.

Les observatoires ne se substituent pas aux autres modes d'investigation fréquemment utilisés comme, par exemple au Cameroun, les enquêtes quantitatives du type budget-consommation ou emploi (DIAL, 1994) et les enquêtes qualitatives évaluant la pauvreté (Banque mondiale 1995). Mais ils les complètent efficacement en introduisant l'idée d'une permanence de l'observation pour l'étude des changements et des innovations sociales, moteurs d'une croissance renouvelée. De plus, ils jouent le rôle de laboratoires générant de nouveaux concepts et testant de nouvelles méthodes concernant, par exemple, la pauvreté (Dubois, 1994), la politique sociale et le développement social (Yenshu, 1994).

L'innovation sociale est un concept relativement nouveau qui comprend différentes facettes. Il s'agit, par exemple, de l'appropriation par un groupe social d'une innovation technologique, comme la transformation par les femmes des surplus de bananes douces en nouveaux produits vendus sur les marchés urbains. Ou bien, de comportements nouveaux, ou réactivés, qui permettent la mise en place de stratégies plus performantes, comme les systèmes de garantie, dans les tontines, pour faire face aux défauts de remboursement. Enfin, du développement de nouveaux réseaux permettant d'obtenir une meilleure redistribution des fruits de la croissance, comme la création de groupements de producteurs développant la pisciculture. Par le biais des observatoires, on cherche à distinguer, dans les changements sociaux, ceux qui sont innovateurs et porteurs d'avenir, car tous les nouveaux comportements n'expriment pas des substitutions positives ou des créations *ex nihilo*. Nombreux sont ceux qui accroissent la pauvreté, exacerbent les conflits ethniques ou augmentent la violence urbaine.

Enfin, il convient de noter que, même avec l'observation la plus fine, il est difficile de distinguer, parmi les changements sociaux, ceux qui ont un lien direct avec la dévaluation. Bien d'autres mesures, comme la libéralisation du commerce et des prix, ou la réforme fiscale, s'ajoutent à des chocs d'origine extérieure, comme la remontée des cours mondiaux ou les fluctuations de la monnaie nigériane, pour modifier le paysage social et rendre l'étude du comportement des différents groupes délicate.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALARY V., BOPDA A., «Dévaluation et sous-évaluation de l'appauvrissement dans le monde rural», *La Lettre d'Ocisca*, n° 9, Yaoundé, 1994.
- Banque mondiale, *Cameroon : Diversity, Growth and Poverty Reduction*, Washington DC, 1995.
- Banque mondiale, *Les dimensions sociales de l'ajustement en Afrique : Programme d'action*, Washington DC, 1990.
- Banque mondiale, *Making Adjustment Work for the Poor : A Framework for Policy Reform in Africa*, Poverty and Social Policy Division, Washington, 1990, 141 p.
- BOPDA A., «Le secteur vivrier sud-camerounais face à la crise de l'économie cacaoyère», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 8, Yaoundé, 1994.
- COURADE G., *Le village à l'heure de l'ajustement structurel. Les paysans du Cameroun dans la crise*, Karthala, Paris, 1994.
- COURADE G., «Du passé re-composé au futur improbable : les observatoires ruraux d'Ocisca comme mode opératoire d'une recherche impliquée», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 2, Yaoundé, mars 1994, 31 p.
- DIAL, «L'enquête 1-2-3 de Yaoundé sur le secteur informel et l'emploi», *Stateco*, n° 78, INSEE, Paris, 1994.
- DUBOIS J.-L., *La longue marche vers les observatoires*, ORSTOM, Yaoundé, multigr., 1995, 19 p.
- DUBOIS J.-L., «Mesurer la pauvreté : systèmes d'information et cadres d'analyse», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 5, Yaoundé, avril 1994, 33 p.
- DUBOIS J.-L., BLAIZEAU D., *Connaître les conditions de vie des ménages dans les pays en développement*, Ministère de la coopération et du développement, La Documentation française, Paris, 3 volumes, 1990.
- FOKO E., «Les problèmes de financement de l'agriculture vivrière à Bafou», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 15, Yaoundé, février 1995, 17 p.
- GRANGERET-OWONA I., «Quelle place pour l'agriculture familiale dans le secteur de la banane au Cameroun?» *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 11, Yaoundé, octobre 1994, 37 p.
- GUIMAPI C., «Les attitudes de survie des femmes à Yaoundé», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 16, Yaoundé, mars 1995, 40 p.
- HATCHEU TCHAWÉ E., «Quel avenir pour l'exploitation des bas-fonds de l'Ouest camerounais dans le contexte de la dévaluation du Franc CFA?» *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 13, Yaoundé, novembre 1994, 33 p.
- JACQUEMOT P., ASSIDON E., *Politique de change et ajustement en Afrique*, Ministère de la coopération et du développement, Paris, 1988, 218 p.
- KAMDEN M.S., «Yemessoa, auto-approvisionnement et apport extérieur dans la consommation alimentaire en période de crise», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 6, Yaoundé, mai 1994, 17 p.
- KUHN S.T., *La structure des révolutions scientifiques*, Champs, Flammarion, Paris, 1983, 284 p.

- MANGA BELA L., «Migrants de retour et développement rural : le cas de Yemessoa», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 10, Yaoundé, septembre 1994, 30 p.
- MORIN E., *La complexité humaine*, Flammarion, Paris, 1994.
- NDEMBOU S., «Les planteurs de café et de cacao du Sud-Cameroun dans le tourbillon de la crise, de la libéralisation et de la dévaluation», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 12, Yaoundé, décembre 1994, 33 p.
- NGOUAJO M., FOKO E., «The Impact of the CFA Franc Devaluation on the Cost of Production and Net Revenue of four Food Crops in Dschang», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 14, Yaoundé, January 1995, 18 p.
- OCISCA, «1991-1993 : Evolutions majeures dans la zone cacaoyère, Equipe de l'Observatoire de Yemessoa», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 3, Yaoundé, avril 1994, 35 p.
- OCISCA, «Bafou 1993 : Renforcement des inégalités sociales, menaces sur la fertilité des sols, Equipe de l'Observatoire de Bafou», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 4, Yaoundé, juin 1994, 28 p.
- PETTANG C., TAMO T.T., MBUMBIA L., «Impact de la dévaluation sur l'habitat», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 7, Yaoundé, juillet 1994, 38 p.
- PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*, Economica, Paris, 1990.
- RAFFINOT M., *Dette extérieure et ajustement structurel*, EDICEF/AUPELF, Vanves, 1991, 238 p.
- YENSHU E., «Human Development through a Universal Development Initiative : a Practical Agenda», *Les Cahiers d'Ocisca*, n° 9, Yaoundé, August 1994, 23 p.

L'impact de la politique de change sur le commerce extérieur. Une comparaison entre Madagascar et l'île Maurice

Mireille Razafindrakoto

ORSTOM – DIAL

Paris

Cet article présente une analyse empirique de l'influence de la politique de change sur l'économie malgache et mauricienne. Si, pour l'île Maurice, les ajustements progressifs de faible ampleur limitant l'impact sur les prix intérieurs, avec une politique de change différenciée selon le pays partenaire, se sont révélés favorables aux exportations, pour Madagascar, les effets des dévaluations successives sont restés modestes. Le faible impact de la politique de change sur les prix relatifs, les problèmes structurels limitant la capacité d'offre locale, et l'importance d'une demande incompressible de biens importés n'ont pas permis une véritable relance des échanges extérieurs.

This paper presents an empirical analysis of the impact of exchange rate policy on the economy of Madagascar. Compared to the case of Mauritius who managed to encourage export with progressive adjustment, differentiated policy of exchange rate and a stable economic environment, the effect of the successive devaluations on external trade seems limited for Madagascar. This result is due to the low impact of exchange rate realignment on relative prices, structural weaknesses that restrain supply response.

Le taux de change apparaît aujourd'hui comme une variable clé de la politique économique des pays en développement. La dévaluation constitue une des composantes majeures des programmes d'ajustement

appliqués depuis le début des années 80 dans de nombreux pays d'Afrique¹. La récente dévaluation du franc CFA (qui était à parité fixe par rapport au franc français depuis quarante-cinq ans) rend le débat sur le choix de la politique de change d'autant plus actuel. L'étude que nous présentons est une analyse empirique de l'influence de la gestion du taux de change sur l'économie malgache. On accordera une attention particulière à l'impact sur le commerce extérieur qui peut constituer la base potentielle de la croissance du pays. La comparaison de l'expérience malgache à celle de l'île Maurice permet de mieux définir le rôle du taux de change. Ces deux pays présentent en effet des caractéristiques communes (la situation géographique, les origines et la destination des échanges, la présence d'une classe d'entrepreneurs d'origine asiatique et les qualifications de la main-d'œuvre). L'analyse de l'exemple mauricien peut ainsi permettre de mieux cerner les enjeux du choix de la politique de change.

I. – MADAGASCAR ET L'ÎLE MAURICE :

ÉVOLUTION COMPARÉE DE LA SITUATION ÉCONOMIQUE

L'île Maurice : un exemple à suivre?

L'île Maurice est souvent considérée comme l'exemple à suivre malgré les limites de la stratégie qu'elle a adoptée. Ce pays a subi une grave crise économique à la fin des années soixante-dix. Le PIB a chuté de 10% en 1980. L'économie reposait en grande partie sur l'exportation de sucre. Il en résultait une très grande vulnérabilité face aux chocs tels que la baisse des prix et les mauvaises conditions climatiques. La diversification de l'économie, avec le développement du secteur manufacturier, permet la reprise économique à partir de 1983. Le taux de croissance annuel moyen retrouve alors en 1986-1989 son niveau de la période d'avant 1975 (soit une croissance annuelle moyenne avoisinant les 7%). Malgré le ralentissement de la croissance, due notamment aux limites de la stratégie de diversification (l'industrie est essentiellement orientée vers les produits textiles), la situation économique de l'île Maurice reste largement favorable comparée à celle de la plupart des pays africains (avec une croissance autour de 5% en 1990 et 1991). La stratégie d'ouverture du pays, avec l'encouragement des exportations, des investissements directs étrangers et en particulier le développement des zones franches industrielles d'exportation, a joué un rôle majeur au cours des dix dernières années.

¹ Dans le dernier rapport de la Banque mondiale «L'ajustement en Afrique», la politique de change est présentée comme l'un des trois facteurs pouvant expliquer la croissance économique des vingt-cinq pays africains étudiés.

Madagascar : à la recherche d'un dynamisme

Madagascar se caractérise en revanche par un niveau de croissance relativement faible durant ces vingt dernières années. Si on remonte jusqu'à l'indépendance, on constate une certaine inertie de l'économie. Il semble que la taille du pays a été une entrave au développement plutôt qu'un atout (malgré notamment l'existence de terres cultivables encore inexploitées). Le faible développement des infrastructures, la multiplicité des intermédiaires dans la commercialisation des produits et l'étroitesse du système financier sont autant d'obstacles plus difficiles à surmonter dans un grand pays comme Madagascar que dans une petite économie insulaire telle que l'île Maurice. Le faible dynamisme de l'économie a été aggravé par de mauvais choix de politiques économiques. A la croissance modeste de 1960 à 1970, a succédé une stagnation de 1970 à 1980. L'application de mesures favorisant des investissements industriels qui se sont avérés peu rentables, au détriment de l'agriculture, a eu des impacts négatifs très marqués sur l'économie. De plus, l'«investissement à outrance» de 1979 à 1981 a engendré un lourd endettement extérieur étant donné la dégradation des termes de l'échange durant cette période. L'économie malgache connaît ainsi une forte récession. Et si la phase de stabilisation et d'ajustement commence dès 1982, la reprise économique n'apparaît que vers la fin des années quatre-vingt. Cette tendance tarde cependant à se confirmer, l'économie malgache restant peu diversifiée, et l'instabilité politique risque de remettre en cause la poursuite des stratégies favorisant l'ouverture extérieure du pays.

Des situations initiales relativement comparables, deux trajectoires...

La situation géographique des deux économies : Madagascar et l'île Maurice, peut paraître *a priori* défavorable étant donné l'éloignement des principaux marchés internationaux, l'insularité et la taille du marché intérieur. Mais l'exemple de l'île Maurice montre que cette situation peut constituer un atout. Ces économies peuvent en effet bénéficier de l'influence économique des pays asiatiques, notamment grâce à la présence d'une communauté asiatique (chinoise et indienne) dynamique. La proximité de l'Afrique australe, en particulier de l'Afrique du Sud, constitue également un avantage que l'île Maurice a su exploiter en développant ses échanges commerciaux avec ce pays. Par ailleurs, la relation commerciale héritée du passé avec l'Europe reste intense. L'analyse de la répartition géographique des échanges de 1983 à 1989 montre que l'Europe est le partenaire privilégié de ces deux pays. Pour Madagascar, la communauté européenne constitue la destination et l'origine respectivement de 55%

des exportations et de 45% des importations. L'île Maurice exporte près de 70% de ses produits vers l'Europe (le pourcentage correspondant est de 25% pour les importations). La part des échanges commerciaux avec le continent asiatique est supérieure à celle des échanges avec l'Afrique. Le commerce avec les pays asiatiques (sans compter le Japon) représente environ 10% des échanges malgaches. Et si pour l'île Maurice les exportations vers l'Asie restent limitées, près de 30% de ses importations proviennent de ce continent (en excluant les échanges avec le Japon).

L'ouverture vers l'extérieur, en particulier le développement des exportations, apparaît comme la stratégie la mieux adaptée pour dynamiser l'économie de ces deux pays. La taille limitée de la population, en particulier celle de l'île Maurice, et le niveau particulièrement faible de la consommation intérieure à Madagascar (étant donné la faiblesse du pouvoir d'achat), ne permettent pas d'envisager, du moins dans un premier temps, une croissance basée uniquement sur le marché intérieur. Cependant, si certaines similitudes existent entre ces deux économies, la comparaison est difficile. Les deux économies ne sont pas de même taille, les délais de réaction en réponse à des politiques d'incitation sont plus longs pour Madagascar (compte tenu du faible développement des infrastructures et d'une faible articulation entre les différents secteurs de l'économie).

En ce qui concerne la gestion de la balance commerciale, elle est à peu près équivalente pour les deux pays jusqu'en 1978. Le taux de couverture des importations par les exportations se situe autour de 80% pour Madagascar. Il est plus élevé pour l'île Maurice jusqu'en 1975 (dépassant 100% certaines années). La situation se dégrade pour Madagascar à partir de 1979 avec un ratio exportation/importation qui reste inférieur à 60% par la suite. L'île Maurice améliore en revanche son taux de couverture, celui-ci évolue autour de 90% à partir de 1984. Si les deux économies ont connu une forte récession au début des années quatre-vingt (les deux ont subi une dégradation des termes de l'échange à la même période 1977-1978), l'île Maurice semble être aujourd'hui sur la bonne trajectoire malgré le ralentissement de la croissance dû notamment à la hausse des salaires, alors que Madagascar continue de subir les déséquilibres passés. En plus du retard accusé par Madagascar en termes de revenu par tête, le faible degré d'ouverture de ce dernier pays ne lui a pas permis de profiter de l'environnement international. Le ratio (exportation + importation)/PIB dépasse 100% pour l'île Maurice (140% en 1990), il atteint à peine 40% pour Madagascar.

La stratégie suivie par l'île Maurice peut certes servir d'exemple à l'économie malgache, mais il faut préciser que l'environnement international du milieu des années quatre-vingt qui a contribué à la croissance

mauricienne n'est pas aujourd'hui aussi favorable. La concurrence est plus forte au niveau des exportations, et de plus en plus de pays mettent en place des zones franches et cherchent à inciter les investissements directs étrangers. Parallèlement au choix de la stratégie de promotion des exportations, Madagascar doit gérer les impacts de la récession des dix dernières années (endettement, baisse du niveau de vie, détérioration des infrastructures et dégradation de la base industrielle).

II. – DANS QUELLE MESURE LA POLITIQUE DE CHANGE A INFLUÉ SUR LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS

L'île Maurice : une croissance favorisée par les échanges extérieurs

La croissance de l'île Maurice a été principalement induite par le développement d'une industrie exportatrice dynamique. Avant 1970, l'industrie sucrière constituait l'essentiel du secteur secondaire. Une stratégie de substitution aux importations a été mise en place mais elle a trouvé ses limites assez rapidement étant donné l'étroitesse du marché local. L'île Maurice a ainsi opté pour la promotion des industries tournées vers l'exportation en instituant des zones franches industrielles d'exportation (EPZ : Export Processing Zone) à partir de 1970.

Si, de 1970 à 1973, l'industrie exportatrice a connu une phase de croissance relativement rapide, la montée est plus lente de 1973 à 1983. A cet essoufflement s'ajoutent une détérioration tendancielle des termes de l'échange à la même période, l'alourdissement de la facture pétrolière, et l'évolution défavorable des cours mondiaux entraînant des difficultés dans l'industrie sucrière. Il s'ensuit une forte augmentation du déficit de la balance courante. Une amélioration de la situation apparaît à partir de 1982. La balance courante devient excédentaire en 1985 avec notamment la véritable explosion de l'industrie d'exportation. Mais, malgré la croissance, l'économie mauricienne se révèle encore vulnérable. A cette période d'expansion succède une stagnation à partir de 1988 avec la hausse des salaires due au tarissement de la main-d'œuvre inemployée. La concentration des activités autour de deux produits : le sucre pour le secteur agricole et le textile pour l'industrie, rend difficile la transition vers des activités moins consommatrices de main-d'œuvre et plus capitalistiques².

Suite aux déséquilibres de la fin des années soixante-dix, la roupie mauricienne a été dévaluée en octobre 1979 puis en septembre 1981. En

² J.-P. Barbier, J.-B. Véron : *Les zones franches industrielles d'exportation (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie)*, Karthala, 1991.

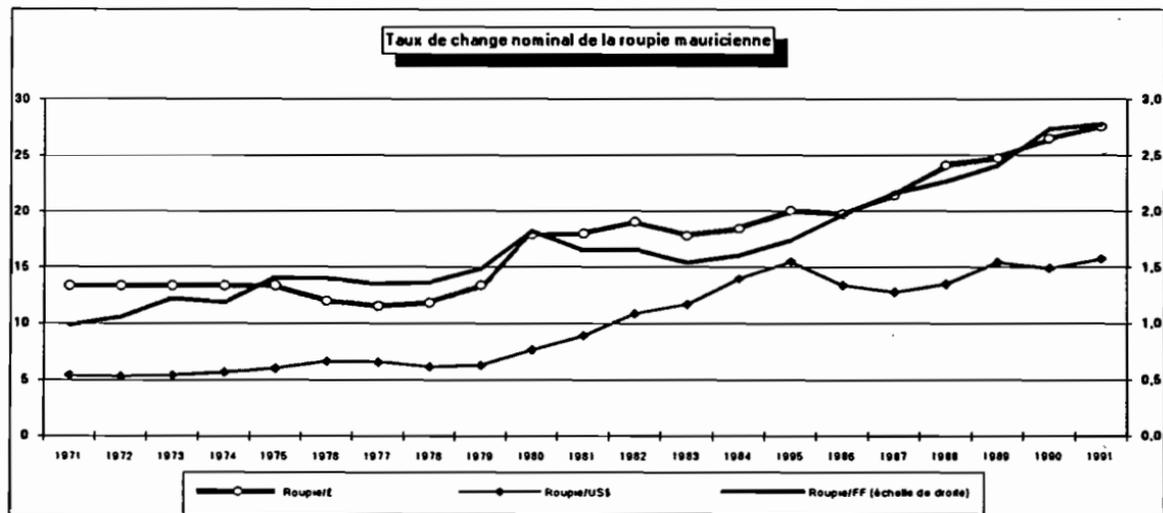
février 1983, elle a été détachée des DTS. Depuis cette date le taux de change est déterminé par la Banque centrale par rapport à trois monnaies : la livre sterling, le dollar US et le franc français. Un système de taux de change glissant avec réajustements discrétionnaires a été adopté. La roupie mauricienne a été dévaluée de 58% au total sur la période 1973-1991 (1973 étant une année d'équilibre de la balance commerciale). Mais les réajustements du taux de change ont été faits à petite dose. A l'exception de 1979, les dévaluations nominales n'ont pas dépassé 10%. La dévaluation réelle sur la période 1973-1991 a été de 22,3% par rapport aux monnaies des partenaires à l'exportation. Elle est de 24,4% par rapport aux partenaires à l'importation. La baisse du taux de change effectif réel intervient surtout entre 1984 et 1987.

a) Une gestion adéquate du taux de change pour favoriser les exportations

Les exportations mauriciennes ont été l'élément moteur de la croissance. Elles ont été multipliées par 2,7 en volume de 1971 à 1991. Dans quelle mesure la gestion du taux de change a-t-elle contribué à cette évolution favorable des exportations ? Une analyse de la corrélation (équation 1) entre la croissance de ces dernières et les variations de la parité de la roupie mauricienne ne fait apparaître de liens marqués que si l'on considère le taux de change roupie/FF³. Ce résultat s'explique en partie par l'importance des relations commerciales du pays avec la France (premier partenaire), mais aussi par la politique de change pratiquée par la Banque centrale mauricienne. Cette dernière a en effet appliqué une politique différenciée de taux de change selon les pays, en modifiant en fonction de la conjoncture la composition du panier de devises de référence de la monnaie mauricienne. Ainsi, si la roupie s'est régulièrement dépréciée par rapport au franc (et parallèlement à la livre sterling), elle s'est plus ou moins maintenue par rapport au dollar. Cette politique se justifie par le fait que les exportations de l'île à destination des Etats-Unis sont soumises à des quotas; et parallèlement le renchérissement des importations de biens intermédiaires et d'équipement libellés en dollars est ainsi limité⁴. Notons enfin qu'il y a une forte corrélation entre les prix locaux (IPC) et le taux de change roupie/\$ (équation 2). Comme les exportations

³ Les estimations économétriques prenant en compte le taux de change effectif ou le taux de change nominal roupie/\$ n'ont pas donné de résultats significatifs (les Etats-Unis étant le deuxième client de l'île Maurice).

⁴ Dans Narassiguin P. (1995) «Croissance tirée par les exportations et politique de change : le cas de l'île Maurice», l'auteur constate en effet que la politique différenciée de taux de change selon les pays influe positivement sur les balances commerciales bilatérales de l'île Maurice avec ses principaux partenaires.



Source : World Tables, 1993, Banque mondiale.

GRAPHIQUE 1

mauriciennes sont sensibles aux variations des prix relatifs (prix des exportations en \$/prix à la consommation), une hausse de la parité rouble/\$ (dépréciation de la monnaie) aurait un effet négatif sur le volume des exportations.

On constate également que la variable rouble/FF en $t - 1$ exerce un effet négatif sur les exportations en t . Ce résultat peut s'interpréter par une sensibilité des exportations à la variabilité du taux de change, puisque des dévaluations répétées induisent des incertitudes sur le change qui peuvent être néfastes. Notons que cet impact négatif de l'instabilité du taux de change sur le volume des exportations a été mis en évidence par Bahmani-Oskooee et Ltaifa (1992) à partir d'une analyse transversale sur dix-neuf pays développés et soixante-sept pays en développement⁵.

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss. (Vol. exportation)} &= \\
 &+0,58 * \text{Tx croiss (prix export en \$/IPC)} \\
 &\quad (4) \\
 &+0,35 * \text{Tx croiss (tx de change Rouble/FF)} \\
 &\quad (1,85) \\
 &-0,92 * \text{Tx croiss (tx de change Rouble/FF)}_{-1} + 13,1 \\
 &\quad (4,9) \qquad \qquad \qquad (5,7) \\
 R^2 &= 0,79 \\
 DW &= 1,75
 \end{aligned} \tag{1}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (IPC)} &= \\
 &+0,39 * \text{Tx croiss (prix import en \$)} \\
 &\quad (4,3) \\
 &+0,6 * \text{Tx croiss (tx change Rouble/\$)} + 5,1 \\
 &\quad (4,1) \qquad \qquad \qquad (2,8) \\
 R^2 &= 0,63 \\
 DW &= 1,8
 \end{aligned} \tag{2}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. export. pdt primaire)} &= \\
 &+0,85 * \text{Tx croiss (prix export en rouble/IPC)} + 8,6 \\
 &\quad (3) \qquad \qquad \qquad (1,4) \\
 R^2 &= 0,34 \\
 DW &= 2,6
 \end{aligned} \tag{3}$$

⁵ M. Bahmani-Oskooee et N. Ltaifa (1992) : «Effects of Exchange Rate Risk on Exports : Crosscountry Analysis», World Development, Vol. 20, n° 8, p. 1173-1181.

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. export. pdt manufact.)} &= \\
 +0,97 * \text{Tx croiss (prix export en roupie/IPC)} &+22,3 \\
 (2,2) & (2,3) \\
 R^2 = 0,2 & \\
 DW = 2,4 & \quad (4)
 \end{aligned}$$

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de Student.

Les estimations économétriques ont été faites sur les données annuelles de la période 1977-1991 (World Tables, 1993).

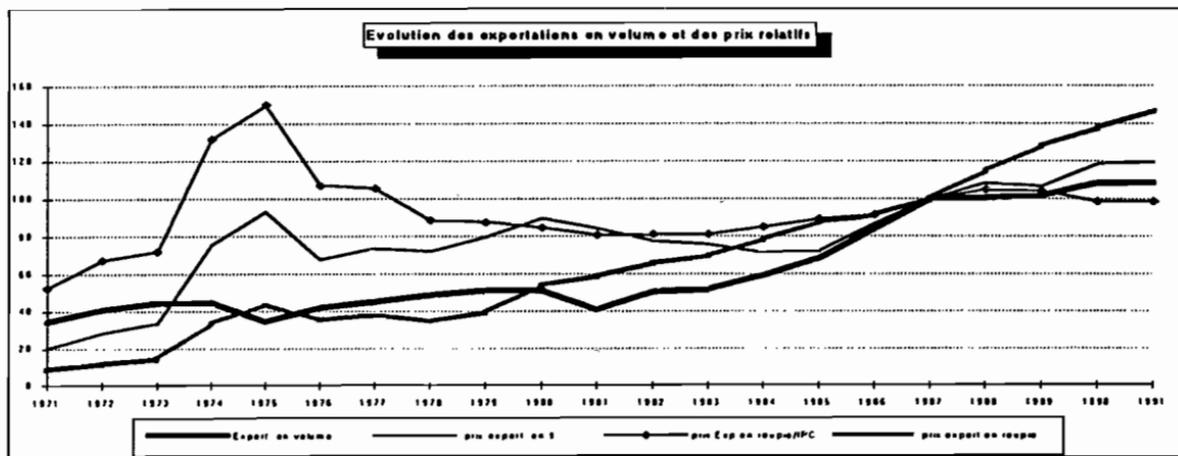
Une analyse plus détaillée des exportations montre une corrélation avec les prix relatifs des exportations en roupies par rapport au prix à la consommation. Les élasticités sont significatives et sont relativement élevées pour les produits manufacturés. On trouve ici une illustration de l'incitation à la production de biens échangeables par les prix relatifs. Mais les prix n'expliquent que faiblement la croissance des exportations.

En fait, si la politique de change a contribué à la hausse des exportations, l'évolution de ces dernières s'explique en grande partie par d'autres facteurs. L'environnement international de la deuxième moitié des années quatre-vingt était particulièrement favorable à l'île Maurice. Depuis 1987, elle a la garantie d'une entrée sur le marché nord-américain. Parallèlement, faisant partie des pays ACP, la convention de Lomé permet l'entrée sans restrictions des produits manufacturés sur le marché communautaire européen. Ainsi, la possibilité de contourner les barrières à l'entrée de la CEE et des Etats-Unis a incité de nombreux investissements chinois de Hong-kong, de Singapour et de Taiwan.

A cela s'ajoute une politique de promotion des exportations se traduisant par exemple par de nombreuses incitations accordées aux entreprises de l'EPZ (liberté de transferts des profits, accès à des lignes de crédits à des conditions avantageuses, souplesse de la législation du travail...). Parallèlement des investissements importants en infrastructures ont été réalisés pour les industries de la zone franche.

b) Une demande d'importation sensible au taux de change

Trois phases peuvent être distinguées en ce qui concerne l'évolution des importations mauriciennes. Une hausse régulière apparaît au cours des années soixante-dix. Cette phase correspond à la période durant laquelle les termes de l'échange connaissent une évolution plutôt favorable.



Source : World Tables, 1993, Banque mondiale.

GRAPHIQUE 2

L'inversion de la tendance à partir de 1979 s'explique par la crise de la balance des paiements due à la baisse des prix des exportations et aux conséquences des chocs pétroliers. L'amélioration de la situation permet une stabilisation du volume des importations en 1983. Une forte montée des importations intervient par la suite (à partir de 1986) provoquant une nouvelle dégradation de la balance commerciale. La hausse relative des prix locaux et l'arrivée des investisseurs étrangers développant des activités fortement consommatrices d'intrants importés peuvent expliquer ce phénomène.

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. import)} &= \\
 -0,51 * \text{Tx croiss (prix import en \$/prix manif. local)} & \\
 (2,1) & \\
 -0,83 * \text{Tx croiss (tx change Roupie/\$)} & \\
 (3) & \\
 +0,57 * \text{Tx croiss (absorption)} + 7,7 & \\
 (1,97) & \qquad (2) \\
 R^2 = 0,55 & \qquad (5) \\
 DW = 1,8 &
 \end{aligned}$$

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au *T* de Student.

Les estimations économétriques ont été faites sur les données annuelles de la période 1977-1991 (World Tables, 1993).

L'influence du taux de change sur le volume des importations est manifeste. Il semble que la dépréciation de la roupie mauricienne au cours de la première moitié des années quatre-vingt ait permis de réduire le niveau des importations. Malgré l'importance des intrants importés (que l'on peut supposer peu substituables), le rôle joué par les prix relatifs est mis en évidence dans le choix entre produits locaux et importés. La substitution des produits importés par les biens locaux apparaît possible (avec une élasticité moyenne de 0,51). Mais c'est l'impact des variations des taux de change qui est le plus marqué (avec une élasticité forte comparée à celles des prix ou de l'absorption).

Ainsi, la politique de change a contribué à la croissance de l'économie mauricienne. L'incitation qui découle d'une dépréciation du taux de change, influant positivement sur les prix relatifs, a en effet favorisé les exportations. L'impact sur les importations correspond également à l'effet attendu. La politique de change n'explique certes pas à elle seule l'évolution du commerce extérieur mauricien, mais *a priori* ses effets ont été positifs. Le choix d'ajustements de faible ampleur a permis de maintenir une certaine stabilité des prix et d'éviter les conséquences néfastes de l'incertitude sur le taux de change.

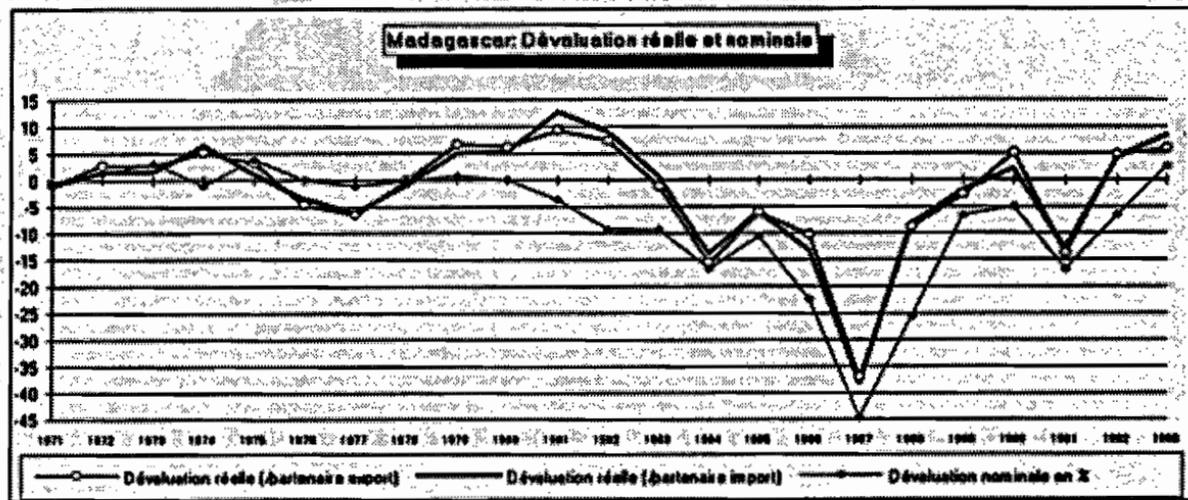
Madagascar : une économie à l'amorce de son démarrage ?

A l'instar du franc CFA, le franc malgache était à parité fixe avec le franc français jusqu'en 1981, 1 FF valant 50 Fmg (malgré la sortie de la zone franc depuis 1972). La première dévaluation a eu lieu en 1982, avec la mise en place du premier plan d'ajustement structurel. Depuis, des dévaluations se sont succédé pratiquement tous les ans. Elles correspondaient soit à des dévaluations ponctuelles, soit à des glissements mensuels du franc malgache par rapport à un panier de devises représentatives des échanges avec l'étranger.

La première dévaluation a été décidée en particulier suite à la forte dégradation de la balance commerciale du pays (voir graphique en annexe). La balance commerciale semble s'améliorer de 1982 à 1986, l'équilibre est retrouvé en 1987, mais la situation se dégrade de nouveau à partir de 1990. Apparemment l'amélioration de la situation au début des années quatre-vingt découle surtout de la nette diminution du niveau des importations, le volume des exportations restant stable. Sur l'ensemble de la période allant de 1981 à 1992, le franc malgache a été dévalué de 86,1% si on considère le taux de change effectif nominal⁶ avec les pondérations correspondant à la répartition des importations. Elle est de 86,8% pour le TCEN calculé à partir de la destination des exportations.

Le calcul du taux de change effectif réel (TCER) montre une forte dépréciation de la monnaie de 1984 à 1987 après une phase d'appréciation réelle de 1979 à 1983. Sur la période 1981-1993, la dépréciation réelle du franc malgache est de 57%. Si on fait référence à l'année 1978 (année d'équilibre de la balance commerciale), la baisse du TCER est de 47,2% en 1993 par rapport aux devises des partenaires à l'exportation; elle est de 46% par rapport aux partenaires à l'importation. En principe, les dévaluations successives de la monnaie malgache devaient permettre une amélioration de la compétitivité. Mais dans quelle mesure cet avantage a-t-il pu être exploité?

⁶ Pour le calcul du taux de change effectif nominal (TCEN) et du taux de change effectif réel (TCER), les pondérations ont été calculées à partir de la répartition moyenne des échanges sur la période de 1983 à 1989. Ces pondérations ont servi aussi bien pour le calcul de l'inflation extérieure que pour celui de la parité de la monnaie malgache par rapport à l'ensemble des devises des pays partenaires. L'échantillon de pays considéré se compose ainsi de la France, des Etats-Unis, du Japon, de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de l'Italie. L'ensemble des échanges avec ces pays représente 75% des exportations et 50% des importations. La France est le premier pays partenaire avec environ 30% du total des échanges.



Source : World Tables, 1993, Banque mondiale.

GRAPHIQUE 3

a) *La faible sensibilité des exportations au taux de change*

La relance des exportations constitue l'un des principaux objectifs de la dévaluation. Cependant, la réponse est encore loin d'être convaincante pour le cas malgache. Le volume des exportations⁷ stagne et même régresse durant les années soixante-dix (période de forte montée des cours mondiaux) et au début des années quatre-vingt. Ce n'est qu'à partir de 1987 qu'on note une reprise des exportations, et cela malgré une chute des prix mondiaux.

Deux hypothèses sont le plus souvent avancées pour expliquer le comportement des producteurs face aux prix :

- les hausses des prix ne se répercutent pas jusqu'aux producteurs agricoles (alors qu'en moyenne plus de 60% des exportations proviennent du secteur agricole du moins jusqu'en 1987), l'Etat et les intermédiaires récupérant une grande partie de la rente supplémentaire;

- le producteur constate la hausse des prix, mais, au lieu d'augmenter la production, il se limite à un niveau qui lui procure le revenu dont il a besoin (compte tenu de la faible disponibilité des produits manufacturés dans les milieux ruraux, en particulier des biens d'incitation ou « produits d'appel⁸ »; ou même plus généralement du fait de besoins limités).

Mais cette deuxième hypothèse, si elle peut paraître logique dans le cas où les prix des exportations baissent (les producteurs augmentant leur production de manière à assurer un minimum de revenu), est difficile à accepter dans le cas inverse⁹. D'une part, le niveau des revenus des producteurs étant de manière générale relativement faible, il est improbable qu'ils ne soient pas intéressés par des revenus supplémentaires. D'autre part, une hausse des prix peut attirer de nouveaux producteurs, ce qui ne peut qu'accroître le niveau de la production. Nous considérerons donc plutôt la première hypothèse en tenant compte de la part des revenus des exportations reversée aux producteurs (la part est ici estimée à partir des prix effectivement versés aux producteurs des trois principaux produits d'exportations malgaches : café, vanille, girofle, par rapport aux prix mondiaux). On constate en effet une forte diminution des parts de 1974 à 1977 (en particulier pour le café) et de nouveau de 1981 à 1984 (passant de plus de 50% en 1973 à près de 15% en 1984). Ainsi, malgré la hausse des prix des matières premières dans la deuxième moitié des années soixante-dix, et la dévaluation du début des années quatre-vingt,

⁷ Les volumes sont calculés en déflatant les exportations en valeur par les indices de prix des exportations malgaches (sources : World Tables, 1993).

⁸ Cf. J.-C. Berthelemy et C. Morisson : « Pénurie de devises et crise de l'agriculture commerciale en Afrique subsaharienne », *Economie et Prévision*, n° 97, 1991-1.

⁹ Dans l'article cité ci-dessus, les tests sur cette hypothèse ne sont pas concluants.

les prix aux producteurs ne varient pratiquement pas. On mesure ainsi l'ampleur de la rente qui est détournée du secteur agricole. Ce n'est qu'à partir de 1985 que la tendance s'inverse avec une augmentation des parts versées aux producteurs.

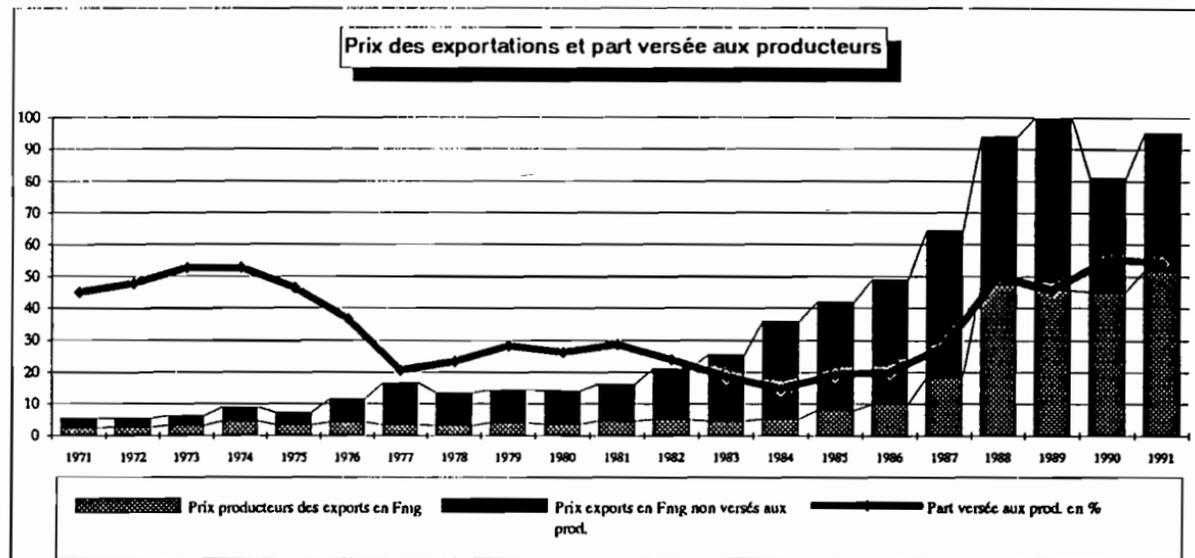
Ainsi, pour expliquer les liens entre le volume et les prix des exportations, différentes hypothèses ont été testées¹⁰. Les spécifications les plus satisfaisantes utilisent comme indicateur l'évolution des prix relatifs des exportations par rapport aux produits agricoles locaux.

Les résultats des estimations économétriques montrent que l'évolution du pouvoir d'achat des producteurs joue en partie sur le volume des exportations. Si l'élasticité-prix (correspondant au prix relatif des exportations en dollars en $t-1$ par rapport aux prix agricoles en t) est assez élevée, celle correspondant au taux de change est faible, à la limite de la significativité. Cependant, si on introduit la variable muette indiquant les années de forte dévaluation ou marquant une véritable rupture dans l'évolution tendancielle du taux de change (c'est le cas en 1982 : première dévaluation; en 1987 : dévaluation de près de 45%; et en 1991 : dépréciation nominale de plus de 15% après deux années de relative stabilité), une corrélation positive marquée apparaît. Ainsi, plus que l'évolution du taux de change, c'est l'effet d'annonce des fortes dévaluations qui a réellement un impact sur les exportations, les ajustements de faible ampleur n'ayant pas permis une modification des prix relatifs favorable aux producteurs.

Parallèlement, l'importance de la stabilité des cours mondiaux des exportations est également mise en évidence. Une grande variabilité des prix des exportations en dollars joue en effet négativement sur le volume des exportations.

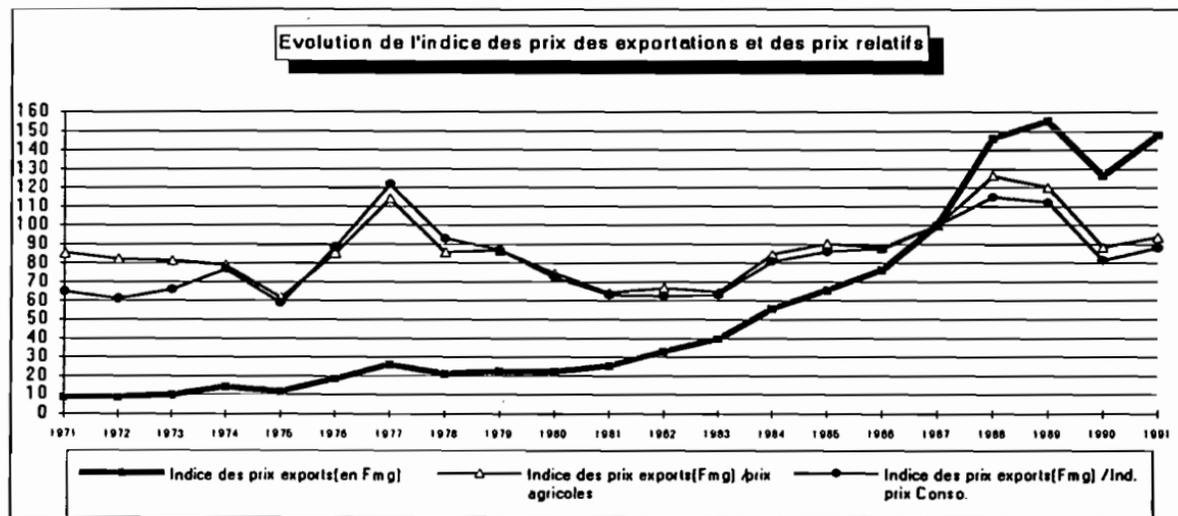
$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. export.)} &= \\
 &+0,23 * \text{Tx croiss (Tx change effectif)} \\
 &(1,3) \\
 &+0,92 * \text{Tx croiss (prix export}_{-1} \text{ en \$/prix agr. locaux)} \\
 &(3,5) \\
 &+0,17 * \text{Tx croiss (part versée producteur)} +17,3 \\
 &(1,3) \qquad \qquad \qquad (1,9) \\
 R^2 &= 0,45 \\
 DW &= 2,1
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

¹⁰ Les différents indicateurs de prix qui ont été considérés sont l'indice de prix des exportations malgaches en dollars, le prix des exportations malgaches en Fmg, l'indice de prix des exportations de produits primaires (hors énergie) vers les pays industrialisés, le déflateur du PIB agricole et l'indice de prix à la consommation (IPC).



Sources : Banque des données de l'Etat (Situation économique : publications annuelles);
Banque mondiale : *Price Prospects for Major Primary Commodities*

GRAPHIQUE 4



Source : World Tables, 1993, Banque mondiale.

GRAPHIQUE 5

$$\begin{aligned}
 & \text{Tx croiss (Vol. export.)} = \\
 & +0,21 * \text{Var. muette(année forte deval.)} \\
 & \quad (2,6) \\
 & +0,98 * \text{Tx croiss (prix export}_{-1} \text{ en \$/prix agr. locaux)} \\
 & \quad (4,2) \\
 & +0,17 * \text{Tx croiss (part versée producteur)} +17,8 \\
 & \quad (1,5) \qquad \qquad \qquad (2,2) \\
 & R^2 = 0,57 \\
 & DW = 2,4
 \end{aligned} \tag{2}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Tx croiss (Vol. export. pdt primaire)} = \\
 & +0,74 * \text{Tx croiss (prix export}_{-1} \text{ en \$/prix agr. loc.)} \\
 & \quad (3,3) \\
 & +0,2 * \text{Var. muette(année forte deval.)} +4,2 \\
 & \quad (1,9) \qquad \qquad \qquad (1) \\
 & R^2 = 0,42 \\
 & DW = 2,3
 \end{aligned} \tag{3}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{Tx croiss. (Vol. export. pdt manufact.)} = \\
 & +0,7 * \text{Tx croiss (prix export en \$/prix ind. loc.)} \\
 & \quad (2,4) \\
 & +2,25 * \text{Tx croiss (vol.import partenaires)} +11,1 \\
 & \quad (2,4) \qquad \qquad \qquad (1,5) \\
 & R^2 = 0,48 \\
 & DW = 2,6
 \end{aligned} \tag{4}$$

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de Student.

Les estimations économétriques ont été faites sur les données annuelles de la période 1971-1991 (World Tables, 1993).

Les estimations économétriques sur les exportations de produits primaires d'une part et sur les produits manufacturés d'autre part donnent des résultats assez similaires à ceux relatifs aux données agrégées. Le rôle joué par la demande extérieure apparaît pour les produits manufacturés et non pour les exportations agricoles. Ainsi une hausse du volume total des importations des pays partenaires est favorable à l'évolution des exportations de biens manufacturés (avec une élasticité relativement forte).

Les variables que nous avons considérées expliquent seulement en partie le niveau des exportations (les R^2 sont relativement faibles). On peut toutefois conclure à partir de notre analyse que la dévaluation n'a permis de modifier les prix relatifs en faveur des producteurs qu'à partir de 1985. Les réactions des exportations face à l'évolution du taux de change sont restées modestes. Cela peut résulter également du fait que les capacités d'offre sont limitées, ou de différents problèmes liés aux infrastructures, à l'obtention de crédits pour investir, à l'importance de la hausse des prix des intrants, et des biens d'équipement importés ¹¹.

b) Les limites de la substitution des importations par les produits locaux et l'importance de la disponibilité des devises

Le niveau des importations dépendait fortement des politiques économiques appliquées par le gouvernement jusqu'en 1987. Quatre périodes peuvent être distinguées :

– la première période allant du début des années 1970 à 1976, pendant laquelle le volume des importations a chuté de plus de 30%, correspond à celle de la fermeture de l'économie avec un encouragement de la substitution des importations (rationnement, restrictions quantitatives des importations);

– la période qui suit, celle de «l'investissement à outrance» (1976-1979), pour laquelle on constate une explosion du volume des importations (de près de 60% si on se réfère à 1976);

– de 1981 à 1984, phase de stabilisation, le volume des importations ne cesse de chuter ¹²;

– la libéralisation progressive des échanges a lieu à partir de 1985.

Ainsi, étant donné les politiques suivies, l'évolution des prix a en principe eu peu d'influence sur celle des importations (d'abord rationnées, puis tirées par l'investissement public, ensuite comprimées à travers la contraction de la demande) jusqu'en 1985. Mais même à partir de 1985 la corrélation *a priori* négative entre les deux variables n'est pas évidente. Soulignons en effet que la libéralisation des importations (suppression des quotas, baisse des tarifs, ...) et l'encouragement des investissements (à fort contenu en importations) ont pu favoriser la hausse de celles-ci au cours des dernières années malgré les fluctuations des prix.

¹¹ Voir P. Jacquemot : «Politique de change et évolution économique à Madagascar (1981-1987)», Ministère de la coopération, mars 1988. Il conclut notamment que l'efficacité de la dévaluation a été pratiquement nulle sur les exportations sur la période considérée.

¹² Voir graphiques en annexe.

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. import.)} &= \\
 -0,54 * \text{Tx croiss (Tx change Fmg/\$)} & \\
 (2,8) & \\
 +0,16 * \text{Tx croiss (réserves}_{-1}/\text{prix import.)} & \\
 (3,4) & \\
 +1,11 * \text{Tx croiss (absorption)} +0,85 & \\
 (2,6) & \quad (0,3) \\
 R^2 = 0,58 & \quad (5) \\
 DW = 1,98 &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. import. pdt primaire)} &= \\
 -0,8 * \text{Tx croiss (prix riz import en \$/prix agr. loc.)} & \\
 (2,2) & \\
 -1,2 * \text{Tx croiss (Tx change effectif)} & \\
 (1,85) & \\
 +0,32 * \text{Tx croiss (réserves}_{-1}/\text{prix import)} +15 & \\
 (1,79) & \quad (1,23) \\
 R^2 = 0,37 & \quad (6) \\
 DW = 2,4 &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tx croiss (Vol. import. pdt manufact.)} &= \\
 +1,43 * \text{Tx croiss (conso. finale)} & \\
 (1,65) & \\
 +0,39 * \text{Tx croiss (investissement)} & \\
 (2,2) & \\
 +0,42 * \text{Tx croiss (recette export}_{-1}/\text{prix import)} -0,3 & \\
 (1,5) & \quad (0,1) \\
 R^2 = 0,59 & \quad (7) \\
 DW = 2,49 &
 \end{aligned}$$

Notes : Les chiffres entre parenthèses au-dessus des coefficients correspondent au T de Student.

Les estimations économétriques ont été faites sur les données annuelles de la période 1971-1991 (World Tables, 1993).

Les estimations économétriques montrent que la variation du volume de la demande intérieure explique en grande partie celle du volume des importations. L'importance de la disponibilité des devises apparaît également de façon significative dans la détermination du niveau des

importations. Pour une demande donnée, la réponse des importations aux variations du taux de change¹³ est toutefois sensiblement plus forte en comparaison de celle des exportations. La sensibilité des importations aux évolutions de la parité du Fmg/\$ peut s'expliquer par les caractéristiques des échanges de Madagascar avec les Etats-Unis. Ce pays fournit en effet une large part des importations malgaches de céréales, produits pouvant être substitués par les biens locaux. Notons également que les produits importés sont le plus souvent libellés en dollars.

A partir des indices des prix mondiaux fournis par la Banque mondiale¹⁴ pour les produits primaires (hors énergie) et les produits manufacturés¹⁵, nous avons cherché à expliquer les évolutions en volume des importations pour ces deux catégories de produits. Les estimations économétriques, faisant intervenir le volume de la demande interne (absorption), les prix relatifs (prix des importations/prix locaux) et la disponibilité des devises pour expliquer l'évolution du volume des importations donnent une élasticité-prix significative avec le signe négatif attendu pour les produits alimentaires. Cette corrélation n'apparaît pas pour les produits manufacturés. Le fait que ni le taux de change, ni les prix relatifs ne semblent jouer sur l'évolution des importations de biens manufacturés peut s'expliquer par la part importante des importations complémentaires (non substituables par les produits locaux). Par ailleurs, les mesures de libéralisation des importations appliquées à la même période rendent complexe l'analyse de l'impact de la dévaluation. La forte dépendance de l'économie malgache (et en particulier du secteur industriel), vis-à-vis des intrants et des équipements importés, implique que l'évolution des importations dépende de la croissance industrielle. La montée de l'industrie (en particulier des entreprises exportatrices de la zone franche) à la fin des années quatre-vingt s'est notamment accompagnée d'une hausse des importations. Le dérapage durant cette période s'explique d'ailleurs en grande partie par la hausse des investissements privés¹⁶. Il convient ainsi de s'interroger sur les effets de la forte baisse des importations de la première moitié des années quatre-vingt sur la capacité d'offre locale.

¹³ Les estimations utilisant comme indicateur le taux de change effectif par rapport aux partenaires à l'importation, ou les autres taux de change nominaux par rapport au franc, au mark ou au yen ne sont pas concluantes.

¹⁴ *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005*, Volume II, Banque mondiale.

¹⁵ Il s'agit de l'indice des prix des produits manufacturés exportés par cinq pays industrialisés (France, Allemagne, Royaume-Uni, Etats-Unis, Japon) (G-5 MUV Index).

¹⁶ Voir B. Leenhardt et Y. Guicquero : « Description à travers le modèle TABLO de l'évolution économique récente à Madagascar (1984-1991) » Rapport de mission, 1992.

CONCLUSION

L'analyse de l'économie des deux îles qui ont subi toutes les deux des déséquilibres importants au début des années 80 révèle deux trajectoires bien différenciées. L'île Maurice a profité d'une ouverture particulièrement marquée à l'extérieur pour développer ses exportations et retrouver une croissance. Une gestion du taux de change favorisant la stabilité, avec des ajustements progressifs de faible ampleur, s'est révélée favorable aux investissements dans les zones franches et aux exportations. Mais la politique de change n'explique qu'en partie la croissance que connaît l'économie mauricienne au cours des dix dernières années. L'accès privilégié aux marchés extérieurs, le développement des infrastructures et la conjoncture internationale ont contribué à la réussite économique de l'île. Le défi d'une plus grande diversification vers des activités plus intensives en capital reste cependant à relever.

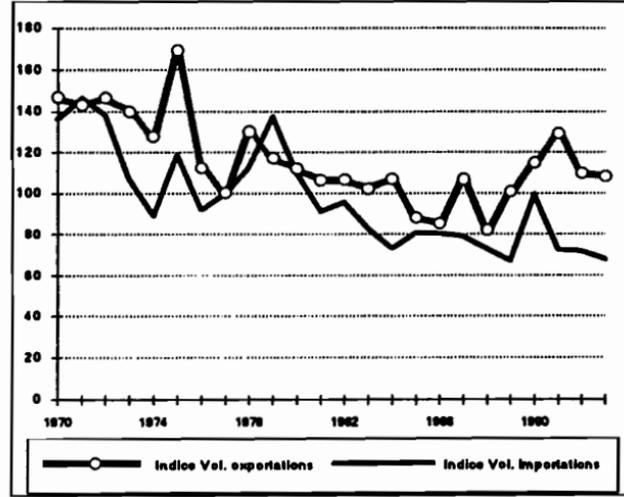
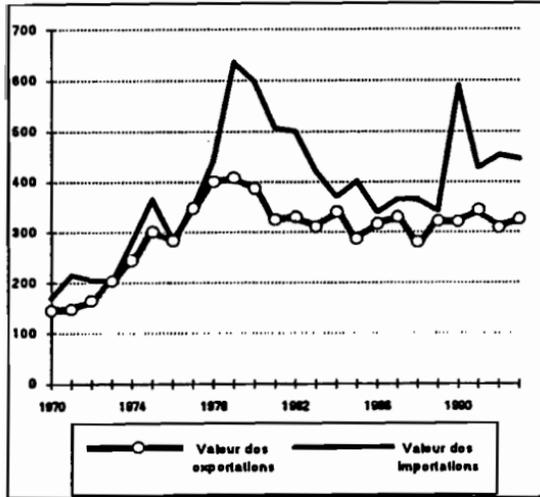
Si l'île Maurice peut être un exemple à suivre pour Madagascar, le retard et les déséquilibres accumulés par ce dernier pays joue en sa défaveur. L'environnement international n'est plus le même. Les exportations malgaches apparaissent pourtant sensibles à la demande mondiale. La forte dépendance de l'économie vis-à-vis des importations rend fragile le retour à un équilibre relatif. La politique de stabilisation a en effet permis de rétablir la situation à la suite de la dégradation de la balance commerciale au début des années quatre-vingt. Ce rétablissement s'est fait au prix d'une forte contraction de la demande. La base industrielle a été particulièrement touchée par la politique d'austérité. La volonté de relance des investissements à la fin des années quatre-vingt a entraîné un dérapage des importations qui semble replonger l'économie malgache dans une phase d'instabilité. La faiblesse des capacités d'offre limite les effets de la politique de change sur les exportations et sur la substitution des importations par les produits locaux. Ainsi, malgré une forte dépréciation de la monnaie malgache allant au-delà du niveau de 1978 (année d'équilibre de la balance commerciale), les réactions de l'économie apparaissent limitées. Plus que les ajustements successifs, c'est l'effet d'annonce des fortes dévaluations (en 1982, 1987 et 1991) qui a eu des effets prononcés sur les échanges extérieurs. Les prix relatifs des exportations par rapport à ceux des produits locaux ont également joué un rôle notable.

L'économie malgache continue apparemment de subir les effets de l'appréciation du taux de change de la première moitié des années quatre-vingt. Si le taux de change est aujourd'hui inférieur au niveau théorique d'équilibre, devant largement permettre des gains de compétitivité, la véritable relance de l'économie semble loin d'être acquise. Le choix du régime de change flottant peut constituer une alternative pour retrouver

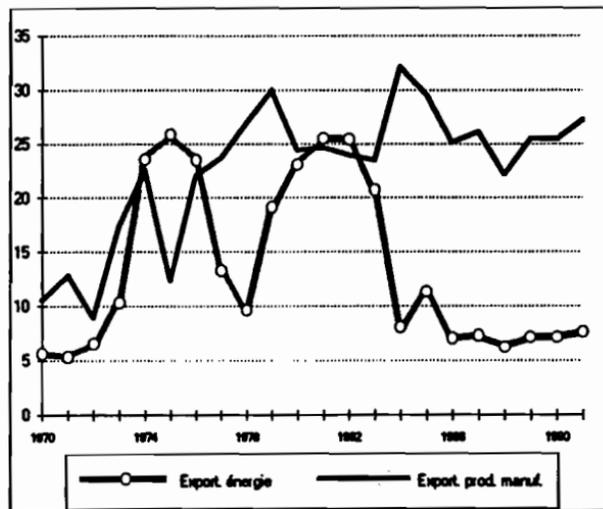
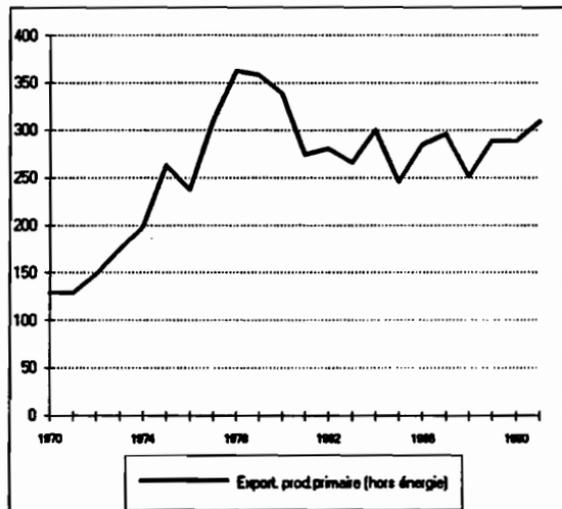
un équilibre permettant une croissance marquée du PIB par tête. L'ajustement continu de la balance commerciale par le change constitue en effet un moyen d'éviter les difficultés de disponibilité des devises pour financer les importations. Mais les ajustements nécessaires pour maintenir l'équilibre de la balance commerciale sont de forte ampleur, et une trop grande instabilité du taux de change peut avoir des conséquences négatives sur l'économie malgache.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

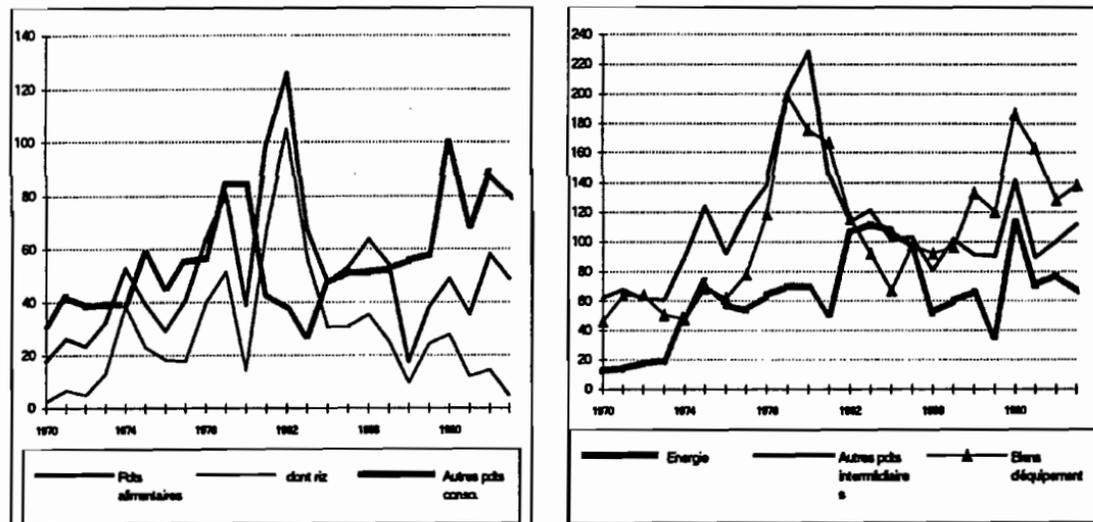
- Banque mondiale, *L'ajustement en Afrique : Réformes, résultats et chemin à parcourir*, Oxford University Press, Banque mondiale, 1994.
- Banque mondiale, *Price Prospects for Major Primary Commodities, 1990-2005*, Volume II, 1991.
- BAHMANI-OSKOOEE M., LTAIFA N., «Effects of Exchange Rate Risk on Exports : Crosscountry Analysis», *World Development*, Vol. 20, n° 8, 1992, p. 1173-1181.
- BARBIER J.-P., VÉRON J.-B., *Les zones franches industrielles d'exportation (Haïti, Maurice, Sénégal, Tunisie)*, Karthala, 1991.
- BENASSY A., «Comment se fixent les taux de change? Un bilan», *Economie et Prévision*, n° 107, 1993-1.
- BERTHÉLÉMY J.-C., MORISSON C., «Pénurie de devises et crise de l'agriculture commerciale en Afrique subsaharienne», *Economie et Prévision*, n° 97, 1991-1.
- CONOLLY M., TAYLOR D., «Testing the Monetary Approach to Devaluation in Developing Countries», *Journal of Political Economy*, 1976, Vol. 84, n° 4.
- JACQUEMOT P., *Politique de change et évolution économique à Madagascar (1981-1987)*, Ministère de la Coopération, mars 1988.
- JACQUEMOT P., ASSIDON E., *Politiques de change et ajustement en Afrique*, Etudes et Documents, Ministère de la Coopération et du Développement, 1988.
- NARASSIGUIN P., «Croissance tirée par les exportations et politique de change : le cas de l'île Maurice», *Revue d'économie politique*, n° 105 (2), mars-avril 1995.



GRAPHIQUES 6 et 7
 Evolution des exportations et des importations de Madagascar
 en valeur (en millions de \$) et en volume (1977 = base 100)



GRAPHIQUES 8 et 9
Evolution des exportations malgaches en valeur
(en millions de \$)



Sources : World Tables, 1993, Banque mondiale;
Banque de données de l'Etat (Publications annuelles : «Analyse de la situation économique»).

GRAPHIQUES 10 et 11
Evolution des importations malgaches en valeur
(en millions de \$)

De la dévaluation monétaire à un nouveau positionnement économique : la Thaïlande, 1984-1994.

Jean-Christophe Simon

ORSTOM, Dept. Sociétés Urbanisation
Développement UR 52 «Modèles et réalités du développement»
IREPD, Centre Asie, Grenoble

A partir de la présentation du contexte des dévaluations de 1981-1984 en Thaïlande, la mise en perspective de la décennie d'industrialisation rapide qui a suivi révèle la dimension d'un ajustement facilité par une tendance de croissance, et l'enjeu des réaménagements macro-économiques mondiaux, pour une économie en développement qui accepte les défis d'une ouverture renforcée. L'analyse du rôle des institutions monétaires et des politiques publiques montre la persistance d'une gestion économique plus comptable que programmatrice mais aussi un renouvellement des outils au service d'une stratégie exportatrice nationale. Les conclusions portent donc à la fois sur la spécificité du mode d'intervention étatique, et sur la transformation des dynamiques institutionnelles nécessaires au processus d'ajustement monétaire et à un nouveau positionnement international.

The paper presents the context of the 1981-1984 devaluations of the national currency in Thailand. These major economic events, together with other adjustment measures initiated a period of deepening of the country's open door and export-oriented policy. This new era was marked by the persistence of a gradual monetary and economic policy that failed however to anticipate the new prospects. But the following prosperity allowed the emergence of new interactions between private and public actors. This is evidence of the diversity of forms of public institutional support to enhance industrialisation in the case of the Asian NICs' development experience.

Les processus d'ajustement monétaires et financiers semblent marqués par une nette divergence dans les pays en développement : le début des années quatre-vingt a été la période de l'ajustement forcé pour tous – ajustement réussi dans les économies émergentes d'Asie et difficilement digéré en Afrique et Amérique latine. Le milieu des années quatre-vingt-dix voit plusieurs des économies asiatiques bénéficier d'une abondance de capitaux et faire face au défi d'une gestion monétaire souple du fait du dollar américain erratique. Il peut donc être utile de préciser les voies du desserrement de la contrainte d'ajustement dans certaines économies asiatiques, afin de comprendre la réalité de la crise antérieure et de son dépassement, et aussi de mettre particulièrement l'accent sur les outils de politique économique mis en œuvre par des gouvernements dont l'interventionnisme est fréquemment sous-estimé.

Certes les économies d'Asie en développement présentent des différences notables, mais il apparaît que tant le contexte que certains modes opératoires des politiques économiques rapprochent leurs situations (Garnaut, 1991). Le milieu des années quatre-vingt a marqué du sceau de la crise la plupart des économies nouvellement industrialisées d'Asie : Corée, Taiwan, Singapour, Thaïlande, Malaisie... Impact du deuxième choc pétrolier de 1979, coût de l'endettement externe, ralentissement des importations des grands pays industriels, et problèmes de coûts et restructurations internes se conjuguèrent dans ces pays pour contraindre à un ajustement drastique, et, fait notable, ce processus n'a pas dégénéré en crise durable. Les mesures prises diffèrent dans leur temporalité (Corden, 1990) mais dans la plupart des cas elles ont rapidement jugulé les déséquilibres et, bénéficiant d'un contexte porteur de reprise asiatique, ont préparé des positions actuelles renouvelées face aux enjeux de globalisation économique.

La Thaïlande, économie émergente, moins industrialisée que les « dragons » d'Asie de l'Est (Corée, Taiwan), et soumise à la contrainte pétrolière (à la différence de l'Indonésie et de la Malaisie), présente un cas intéressant. Les modalités de l'ajustement montrent, comme chez les voisins, la réalité des débats internes sur la politique publique (plutôt que l'opposition aux injonctions externes connues sur d'autres continents) et illustrent les changements essentiels du mode d'intervention étatique. On retrouve ici la nécessité d'un appareil d'Etat ayant une expérience, une maturité réelles pour agir avec détermination malgré les pressions, mais, dans ce cas thaïlandais, consensus, gradualisme s'opposent au dirigisme observé en Asie de l'Est aux stades comparables des processus d'industrialisation (Todaro, 1994).

En effet, l'emploi de l'outil de la dévaluation monétaire au début des années quatre-vingt en Thaïlande – la première dévaluation majeure

depuis les années cinquante – a marqué un tournant de la politique économique. Du fait d'une relative stabilité économique intérieure, l'Etat avait différé les réajustements monétaires au cours des années soixante-dix : la politique monétaire de la Thaïlande, complètement insérée dans la zone du dollar US, n'était pas coutumière des dévaluations¹. La dévaluation «à double détente» en 1981 et 1984 fut un choix de stratégie compétitive, politiquement assumée malgré son impopularité grâce à la ténacité des technocrates publics. Elle coïncida avec le début d'une nouvelle période de l'histoire du développement de la Thaïlande.

I. – LA THAÏLANDE EN CRISE D'AJUSTEMENT (1979-1985) ET LE NOUVEL IMPÉRATIF MONÉTAIRE

La Thaïlande a été habituée à la croissance rapide au cours des trois dernières décennies, ainsi qu'aux défis et chocs externes. Le premier choc pétrolier avait déjà fait vaciller l'économie, mais l'envol des prix des matières premières avait considérablement facilité la reprise de l'économie nationale (progrès de la production agricole et des ventes de matières premières) malgré les conséquences inflationnistes. L'ajustement nécessaire avait été différé, son importance dissimulée par les bonnes performances commerciales et les facilités financières (Muscat, 1994, p. 154 et sv.). La crise du début des années quatre-vingt est donc apparue comme un traumatisme plus profond par sa soudaineté et son ampleur : le choc économique était le produit d'une crise commerciale et en même temps d'une crise financière de l'Etat.

1.1. L'émergence d'une crise composite

La crise se produit dans une économie ouverte (le taux d'ouverture, exportations plus importations représentent déjà 45-50% du PIB au début des années quatre-vingt) mais encore largement dépendante de ses ventes de produits de base, principalement agricoles (tableau 3). La crise est donc d'abord commerciale : En effet, le deuxième choc pétrolier de 1979 provoque le renchérissement des achats externes et la réduction de certaines exportations primaires. Il en résulte un doublement du déficit commercial entre 1978 et 1979, déficit qui reste fort dans les années suivantes. Le mouvement de substitution des exportations n'étant pas encore très avancé, les possibilités d'accroître les recettes extérieures se

¹ Alors que les taux de change nominaux étaient maintenus, les calculs effectués au début des années quatre-vingt montraient que les variations de taux effectifs restaient dans une fourchette de 10% au cours des deux dernières décennies (Banque mondiale, 1983, p. 7-11).

tarissent. Les réserves de change diminuent de 25% entre 1978 et 1980 (le niveau de 1978 ne sera retrouvé qu'en 1985).

La crise est aussi financière et budgétaire : Dans un contexte de croissance facile, l'Etat n'avait cherché ni à améliorer son système fiscal (largement dépendant des taxes douanières) ni à maîtriser ses dépenses, gonflées par des efforts soutenus de développement des infrastructures de transports et sociales (en particulier dans les provinces où il fallait contrer les menaces de rébellion révolutionnaire). Ainsi, le déficit public s'envole de 0,2% à 13,4% du PIB entre 1973 et 1979.

La crise des années quatre-vingt intervient à l'issue d'une période où le système bancaire thaïlandais est en pleine expansion, et où les tendances inflationnistes s'affirment : entre 1975 et 1980 le montant des dépôts des banques commerciales double, et celui des actifs est triplé, et la banque centrale accélère ses émissions de crédit (voir Banque mondiale, 1983, p. 10). Par ailleurs, on relève une situation de fort endettement extérieur à une période de remontée des taux pour les emprunts internationaux. Cette dette est essentiellement publique, et son dérapage est là aussi causé par le laxisme des années soixante-dix (TDRI, 1987) : au cours des années soixante-dix, l'Etat n'hésite pas à emprunter à l'étranger, et les dispositifs contraignants sont mis en veilleuse (par exemple les procédures de contrôle de l'endettement public à travers le Debt Creation Committee).

Par la suite, les prévisions économiques sont plus incertaines dans le contexte du deuxième choc pétrolier et au début des années quatre-vingt les rentrées fiscales effectives sont régulièrement inférieures aux projections. De ce fait en 1982 le déficit est multiplié par deux, alors même que de lourds investissements sont programmés en 1981 par le nouveau gouvernement du général Prem Tinsulanond qui hérite d'une politique de financement d'infrastructures, et d'investissement des entreprises publiques (en particulier celles du secteur stratégique de l'énergie – pour la mise en valeur des ressources locales de lignite et de gaz naturel). De ce fait, la dette ne cesse de s'alourdir à partir de la fin des années soixante-dix : 5% du PIB en 1976, 10% en 1978, 25% en 1982, et elle culmine à 47% en 1985 (voir tableau 1).

1.2. La dévaluation à double détente

Le dérapage monétaire, symptôme du mal absolu pour les autorités de la Banque centrale constituait pour certains technocrates publics un élément justifiant une riposte vigoureuse (tableau 1). Pourtant dans ce contexte, on observe deux dévaluations successives, «dévaluation à

TABLEAU 1
Ajustement et stabilité monétaire

| | 1975 | 1980 | 1985 | 1990 | 1993 |
|------------|------|------|------|------|------|
| Dettes/PIB | 15% | 26% | 47% | 31% | 29% |
| Inflation | 5% | 18% | 2% | 5% | 3% |

Source : Bank of Thailand.

double détente» donnant l'impression d'un bégaiement de la politique économique² :

– d'abord en 1981, la banque de Thaïlande décide un premier glissement de 1% en mai et 8,7% en juillet par rapport au dollar. Le baht était resté fixé au niveau de 1 US\$ pour 20 bahts. La dévaluation de 1981 clôt une période de trente ans au cours de laquelle le baht ne variait guère vis-à-vis du dollar US (graphique 1). D'ailleurs les années soixante-dix avaient été une période de stabilité des parités monétaires vis-à-vis du dollar américain dans la plupart des pays d'Asie du Sud-Est;

– en 1983 les experts croient la crise passée, et la Banque mondiale pense que la parité est bonne (Banque mondiale, 1983). Mais en 1984 une deuxième dévaluation forte de 14,7% est décidée (de ce fait, alors qu'un dollar pouvait s'acheter avec 21 bahts début 1981, il en faut 27 après le fatidique 2 novembre 1984). Cela était rendu nécessaire à la fois par la réévaluation relative du dollar sur les marchés mondiaux et par les difficultés de la Thaïlande (détérioration des réserves et des termes de l'échange).

On peut s'interroger sur les raisons de cette «dévaluation à double détente» et sur le choix de la parité retenue. Double détente car l'effet de la dévaluation de 1981 était vite apparu insuffisant : elle n'avait ni relancé les exportations, ni limité le recours aux emprunts publics à l'extérieur. Cependant il eut été impossible de provoquer un plus grand changement de parité d'un seul coup – essentiellement pour des raisons politiques, mais aussi car ni les technocrates ni les observateurs extérieurs ne croyaient à une crise durable (Banque mondiale, 1983). C'est en particulier pour cette raison que la politique se durcit par la suite : ainsi à partir de 1984 un plafond annuel de nouveaux emprunts, libellés en

² En mars 1978, la Banque de Thaïlande avait décidé de déconnecter la monnaie nationale par rapport au dollar, et elle annonça en juin qu'elle fixerait quotidiennement la convertibilité du baht en référence à un «panier» de monnaies où la pondération serait représentative des flux de devises (le dollar restait prépondérant, certes, mais c'était la fin de l'alignement officiel sur celui-ci). Cette mesure ne devint effective qu'en 1984.

bahts, est instauré et son contrôle est alors drastique. Ce mécanisme de limitation était complété par une limite du service de la dette pour un montant de 9% des recettes d'exportation.

La parité de 1984 visait à donner un nouveau choc à l'économie sans pour autant casser le dynamisme de la croissance interne³. En effet les conseils des experts financiers (cf. par exemple Banque mondiale 1983, p. 30) indiquaient nettement que seul un emploi mesuré de l'outil monétaire permettrait l'ajustement correct des facteurs de production – ajustement avec refus d'une voie inflationniste dont dépendait le succès de la politique de stabilisation. Il était impératif de ne pas trop pénaliser les importations indispensables (produits pétroliers, équipements publics et privés) et les coûts d'emprunts externes pour les entreprises.

Finalement la double dévaluation reflétait bien le «gradualisme» des autorités monétaires, qui préféraient l'utilisation de mesures éprouvées et progressives (droits de douanes, politique fiscale indirecte, restrictions monétaires et contrôle du crédit...) plutôt que les effets-chocs. La dévaluation était donc considérée comme une mesure extrême et risquée car les technocrates de la Banque de Thaïlande craignaient tout particulièrement ses effets inflationnistes (Leeatham, 1991), son image internationale négative et les turbulences politiques associées.

1.3. La gestion politique de l'ajustement monétaire

La scène politique thaïlandaise est confuse à cette époque : dans un contexte d'instabilité économique les remaniements internes des coalitions gouvernementales, s'additionnant aux pressions de la caste militaire, conduisent à des changements de cap : au début des années quatre-vingt la politique volontariste de modernisation économique et d'industrialisation conduite par l'Etat doit faire place à une gestion plus prudente⁴ qui privilégie l'orthodoxie des finances publiques.

Sur le plan politique, le phénomène de la dévaluation illustra alors le rôle central d'une fraction de la technocratie publique : l'idéologie stabilisatrice et les politiques publiques conservatrices furent prônées par

³ Il est intéressant de noter que, selon des relevés de l'association des producteurs de textile, 80% des devis en US\$ pour les lots exportés sont effectivement proposés avec un rabais de 10-15% dans les mois qui suivent la dévaluation (*Business in Thailand*, oct. 1985). Ceci atteste du souci de certains exportateurs de jouer davantage sur l'effet de compétitivité que sur une rente due au gain de change (même si la crise mondiale et les concurrences accrues peuvent avoir leur part dans cette tendance également).

⁴ Baptisée «Thai Incorporated», la politique du vice-premier ministre Boonchu Rojanasatien, menée en 1980-1981, s'inspirait des exemples japonais et coréen, pour préconiser une intervention étatique forte dans les secteurs stratégiques – infrastructures et industries lourdes – ainsi qu'une politique économique expansionniste.

des institutions publiques ayant un rôle prépondérant, et une capacité de faire valoir en dernière instance leurs priorités pour le processus de développement contre d'autres groupes des élites nationales.

* La dévaluation de 1981 teste la stabilité du nouveau gouvernement du général Prem Tinsulanond qui doit faire face à l'incompréhension de la plupart des politiciens et hommes d'affaires : cette mesure étant sans précédent, elle sembla excessive. D'ailleurs les débats parlementaires reflètent leur désarroi (Warr, 1994, p. 44). Dans ce contexte le gouvernement pouvait s'appuyer sur la Banque centrale : dotée d'un statut et d'un personnel garantissant sa compétence, elle put jouer le rôle d'un gestionnaire-arbitre indépendant⁵ et d'une autorité morale peu contestable – position relativement privilégiée par rapport à la majorité des PVD.

Ainsi la situation put être stabilisée : l'inflation fut en fait contenue, le gouvernement refusa de revenir en arrière (au prix de la démission du vice-ministre des finances) et anticipa certaines des mesures de rigueur, facilitant les négociations ultérieures avec le FMI en 1984 ! Garnaut (1991, p. 12) observe également les succès pour contrôler strictement l'offre monétaire et les flux de capitaux.

* La dévaluation de 1984 provoque une nouvelle tempête politique mais il est remarquable de noter que le gouvernement fit résolument face à certaines couches des milieux d'affaires habiles à faire retentir leurs griefs contre la dévaluation par la voix de l'opposition politique. Il dut surtout calmer les revendications de certains clans militaires prompts à brandir la menace d'un coup d'Etat – l'armée se sentait tenue à l'écart d'une décision politique majeure, et en plus les mesures économiques écorçaient son pouvoir budgétaire comme au sein de ses fiefs dans les entreprises publiques (Pongpaichit, dans Jayasurya, 1992, p. 41).

Dans ces circonstances, la Banque centrale réussit à confirmer sa maîtrise de la politique monétaire. Pour le ministre des finances, le pays jouait aussi sa crédibilité internationale, et il tenait à conserver des relations nettes avec les institutions financières et les grands bailleurs de fonds (aussi bien FMI et Banque mondiale que Japonais d'ailleurs, avec lesquels le ministre Sommai Hoontrakul avait des relations privilégiées).

Le contrôle de la politique monétaire demeura strict en 1984 (en particulier à travers le taux directeur, le contrôle des taux et du volume des crédits des banques) et il n'y eut effectivement pas de dérapage

⁵ La Bank of Thailand détient en effet une autonomie institutionnelle (établissement public doté d'un conseil d'administration), mais aussi morale, comme d'autres organismes sous tutelle du ministre des finances, tels que le Fiscal Policy Office et le Budget Bureau. Ces temples de la technocratie financière publique ont toujours abrité une philosophie de comptables sourcilleux, d'administrateurs rigoureux, tant par rapport aux programmes politiques trop ambitieux que face aux exigences budgétaires des ministres dépensiers.

inflationniste. Corden (1990) estime que ces politiques monétaires et de changes fixes réussirent en Thaïlande comme en Indonésie grâce à l'expérience régulatrice des Banques centrales et au degré élevé de crédibilité internationale permettant de conjuguer rigueur de technique financière et maintien de la confiance économique. Il ne faut pas négliger les objectifs de respect des principes de bonne gestion et d'une réputation internationale, qui accentuèrent la détermination de réussir la deuxième dévaluation et de maîtriser ses effets.

Les dévaluations s'inscrivaient dans un contexte d'ajustement – qualifié de « stabilisation » en Thaïlande. En effet des mesures globales furent adoptées dès 1980, mais durent être réaffirmées ou renforcées à plusieurs reprises. Elles comportaient un plafonnement des dépenses publiques, et en particulier des emprunts pour les entreprises publiques, des augmentations de recettes fiscales et parafiscales (taxes sur les produits pétroliers, sur les importations), un relèvement des tarifs publics sur les transports urbains, les télécommunications, ainsi que des mesures destinées à renforcer la compétitivité internationale de l'économie (politique de promotion des exportateurs) et la restructuration de certains secteurs (banque et sociétés financières, industries de base...).

Certes, ces mesures furent décidées en concertation avec les organismes financiers internationaux (et accompagnées des fameux prêts d'ajustement structurel de la Banque mondiale), mais elles ne furent pas réalisées sous la pression ou les injonctions, de « l'extérieur »; on peut rappeler que la Thaïlande et la Turquie bénéficièrent toutes les deux de cette position d'autonomie négociée.

De manière significative le cinquième plan national de développement mis en œuvre d'octobre 1982 à 1986 était placé sous le signe de l'austérité (Muscat, 1994, p. 176). Le programme de stabilisation était appuyé par des prêts du FMI (trois protocoles en 1981, 1983 et 1985) et de manière moins substantielle par des prêts de la Banque mondiale (Structural Adjustment Loan I en mars 1982 et SAL II en avril 1983). Comme l'essentiel de la dette publique était le fait des entreprises publiques, le ministère des finances mit en œuvre des dispositifs très restrictifs d'approbation des plans d'investissement (sous contrôle à la fois des services du plan – NESDB – et du bureau du budget, et du bureau de la politique fiscale (Chaponnière et Simon, 1988).

Il est intéressant de noter que si la rigueur avait présidé à la mise en place des mesures initiales, la continuité et la ténacité ne furent pas le fort de l'administration économique. La logique institutionnelle des technocrates de l'Etat privilégia la stabilisation tranquille – base du système consensuel – pour éviter de créer des remous et controverses : « une politique équilibrée, flexible et surtout prudente » selon les termes

d'un fonctionnaire de la Banque de Thaïlande en 1987. Dès 1985, les réformes marquaient le pas, et la Banque mondiale suggéra l'adoption d'un troisième protocole, dans des conditions plus strictes. Il semble qu'à ce stade les évaluations économiques montraient que les projets financés par SAL II n'étaient pas mis en œuvre par beaucoup d'administrations responsables (TDRI, 1987 p. 96).

II. – DE LA DÉVALUATION À UNE NOUVELLE POLITIQUE DE COMPÉTITIVITÉ, 1987-1994

Après deux années (1985-1986) d'une situation vécue localement comme un marasme⁶, mais que de nombreux PVD auraient pu lui envier⁷, la Thaïlande profita d'une conjoncture générale à nouveau favorable aux économies asiatiques. Le pays fut en mesure de tirer parti d'une relance des exportations et reçut également une véritable manne financière liée aux recettes touristiques et à l'afflux des capitaux étrangers. Cette reprise masqua les difficultés du gouvernement pour mettre en œuvre les mesures d'ajustement.

2.1. La stabilisation et le redémarrage de l'économie

Il est à noter que même les experts pessimistes ne doutaient pas de la capacité d'ajustement au plus fort des années de crise, ni de la possibilité de retrouver une situation de reprise à la fin de la décennie (Ramangkura, 1981, p. 51 et sv.) mais personne ne pouvait pronostiquer le décollage économique et les performances de l'industrialisation qui marquèrent la fin de la décennie. Les analyses macro-économiques confirment les limites de l'outil et des explications monétaristes et le caractère composite des facteurs du redémarrage de l'expansion des années quatre-vingt (Dapice et Flatters, 1989, p. 4).

En effet, la réactivation de la demande mondiale provoqua un nouveau sursaut des exportations (graphique 2) et le glissement du dollar US, par rapport au yen (entériné par les accords du Plaza en 1985) et aux monnaies des nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est entraîna des mouvements sans précédents.

⁶ Le tassement de la croissance fut largement causé par la contraction de la demande intérieure : crise agricole et ralentissement des exportations se conjuguèrent. Le ralentissement fut accentué par les politiques déflationnistes et les restrictions budgétaires.

⁷ Cette crise ne provoque en fait ni inflation forte comme dans de nombreux PVD à cette époque, ni récession véritable.

En Thaïlande, les autorités monétaires laissent glisser le baht avec le dollar (graphique 1), ce qui provoqua une surcompétitivité de la Thaïlande, et un afflux de capitaux en particulier du Japon et des nouveaux pays industriels de la première vague, Corée et Taiwan. Ces capitaux étrangers se dirigèrent vers les secteurs industriels et hôteliers où ils bénéficiaient de mesures promotionnelles, mais aussi vers la Bourse de commerce (Stock Exchange of Thailand) et l'immobilier.

L'afflux des capitaux étrangers dans la deuxième moitié des années quatre-vingt entraîna un doublement de leur part dans la formation brute de capital privé (montant de l'ordre de 8% selon la Banque de Thaïlande, voir aussi Akrasanee, 1991, p. 10) et une proportion également doublée dans les activités manufacturières – 55% contre 25% au début de la décennie, période à laquelle la construction, les mines et les services dominaient (tableau 2).

TABLEAU 2
Transformations structurelles

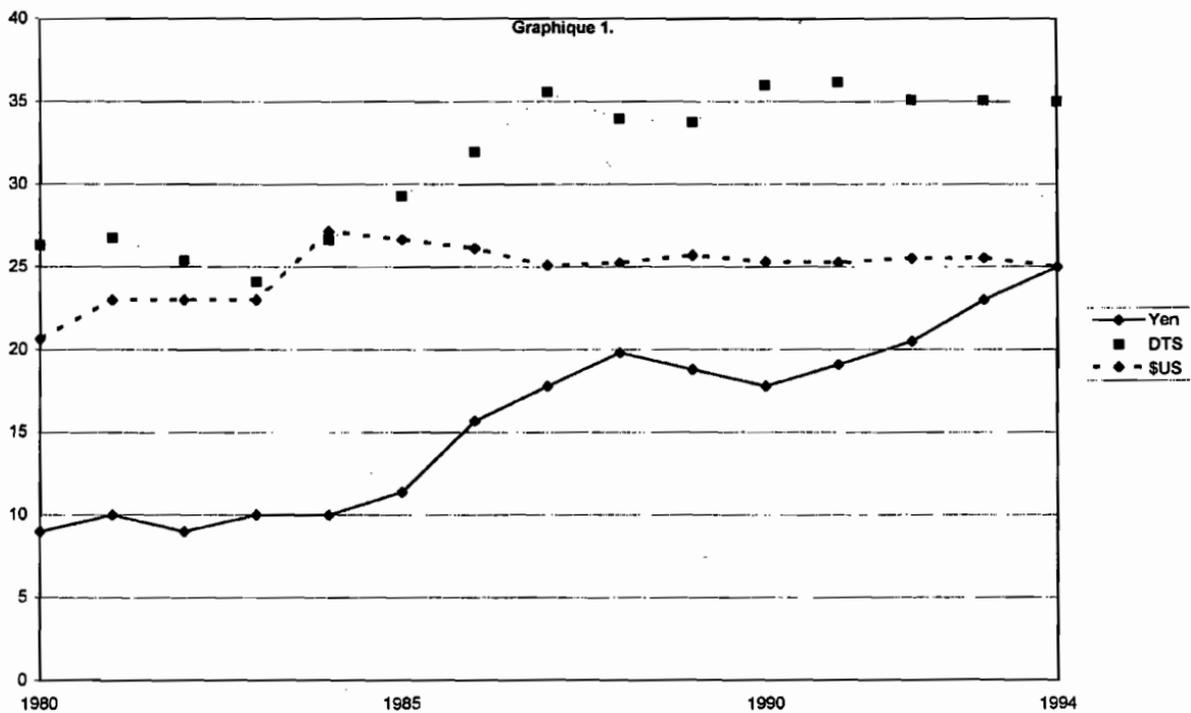
| % | 1976-1980 | 1981-1985 | 1986-1990 | 1990-1992 |
|-----------------|-----------|-------------|-------------|-------------|
| 1. Part PIB | | | | |
| Agriculture | 22,2 | 20,0 | 16,8 | 13,2 |
| Manufact. | 21,6 | 21,4 | 23,3 | 28,7 |
| Commerce | 16,8 | 16,5 | 17,2 | 17,2 |
| 2. Croiss. ann. | | | | |
| Agriculture | 2,8 | 3,8 | 2,9 | 3,0 |
| Manufact. | 6,7 | 3,4 | 11,6 | 7,4 |
| Finance | 8,0 | 7,1 | 23,0 | 9,6 |
| 3. Contrib. | | | | |
| Agriculture | 10,6 | 17,8 | 5,6 | 7,7 |
| Industrie | 23,8 | 16,4 | 30,8 | 40,6 |
| Commerce | 16,9 | 12,0 | 20,5 | 13,1 |
| Finance | 3,5 | 4,5 | 10,2 | 10,7 |

Source : Comptes nationaux, NESDB. Base VAM constante, 1972, 1990-1992, prix 1988, reflétant les changements structurels.

Section 1, part moyenne des premiers secteurs, par période.

Section 2, croissance moyenne, par période.

Section 3, part relative du secteur dans la croissance.

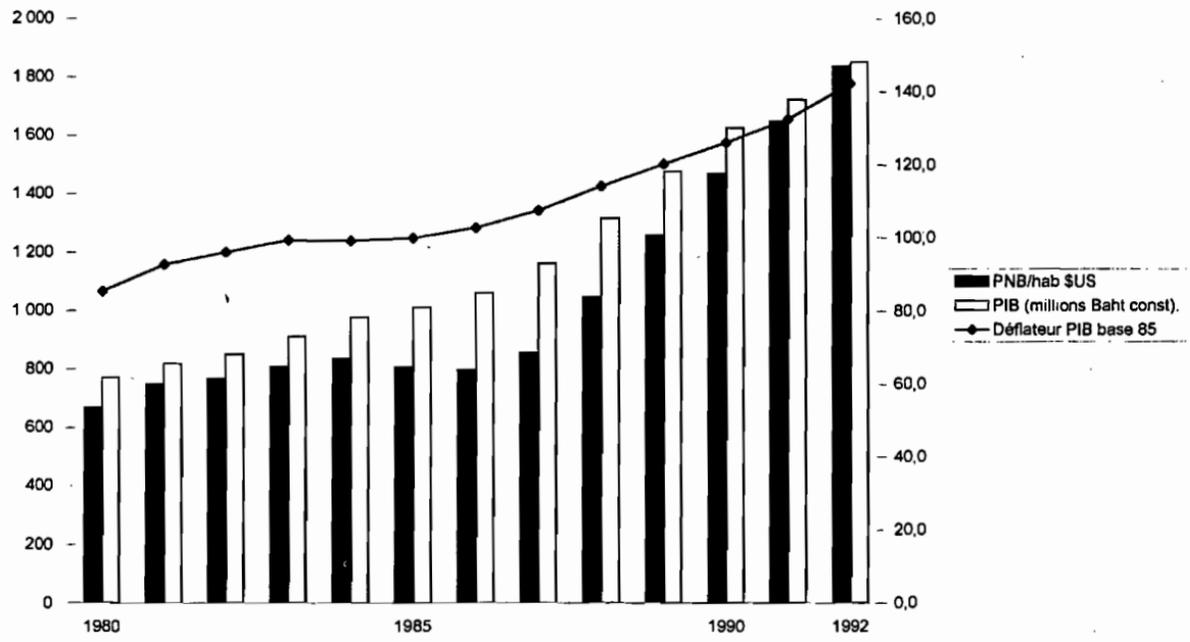


La mise en place de nouvelles activités manufacturières exportatrices, largement soutenues par les investissements étrangers, provoqua en quelques années une diversification spectaculaire des types de produits exportés plutôt que des destinations des exportations. Cependant il faut noter qu'une étude suggère que l'essentiel (un coefficient de 57%) de l'accroissement des exportations entre 1984 et 1987 était dû au redémarrage de l'économie mondiale, et que l'effet de variation de change ne comptait que pour 20% seulement (Akrasanee, 1991, p. 19). A la fin des années quatre-vingt l'expansion fut donc particulièrement forte sans cependant tomber dans un processus inflationniste (graphique 2).

L'ajustement budgétaire de l'Etat profita pleinement de cette conjoncture : la politique de rigueur, accentuée de 1984 à 1986 n'aurait probablement pu être maintenue longtemps et le gouvernement fut sauvé par le retour de la prospérité. En effet le pays connut en 1986 une crise de prix agricoles et des demandes exacerbées pour une intervention publique et des subventions accrues. Le déficit budgétaire fut donc enrayé en 1988 par la reprise économique qui vint fournir des ressources substantielles à l'Etat. Les grands ministères (intérieur, agriculture, commerce et communication, défense) se trouvèrent à nouveau en situation d'abondance, dotés de rentes confortables. De ce fait il fut possible de repousser plusieurs réformes fondamentales, politiquement difficiles, telles que la modification de la fiscalité : ainsi l'instauration de la taxe sur la valeur ajoutée fut reportée à plusieurs reprises et ne sera effective qu'au début des années quatre-vingt-dix. Il en fut de même pour le projet de réforme de la fiscalité directe, et pour le système des droits de douane, qui faisaient aussi partie des mesures préconisées en 1982 par la Banque mondiale.

Dans le même ordre d'idées, la réforme promise des entreprises publiques ne fut guère poussée, alors qu'elle constituait un bloc important du programme d'ajustement : les délais de formulation d'une politique et de sa mise en œuvre (pour des raisons politiques naturellement) conduisirent à ce que la restructuration du secteur public se fasse de manière ponctuelle dans une conjoncture transformée. Dans de nombreux cas, les entreprises furent sauvées de la privatisation radicale annoncée antérieurement grâce à la reprise économique : elles purent réajuster leurs tarifs et se mettre en situation d'autonomie financière et différer la nécessité d'une privatisation (cas de la production d'électricité). L'augmentation de l'activité entraîna également une libéralisation ouvrant la voie à de nouveaux partenaires. Ainsi les concessions de service public et les investissements mixtes se multiplièrent, satisfaisant les exigences des groupes d'affaires et les fiefs politiques installés dans les conseils d'administration des entreprises de télécommunications, de gestion portuaire, de transports urbains

Graphique 2



et aériens. Présentée initialement comme une panacée pour décharger l'Etat d'un fardeau, fournir des services de manière compétitive, et aiguïser la concurrence, la privatisation thaïlandaise, comme dans de nombreux PVD, conduisit en fait à promouvoir de nouveaux oligopoles privés et à déconsidérer l'idée de service public.

On ne peut donc conclure pour cette période à une détermination totale de l'Etat, ou à une capacité exceptionnelle à mener un ajustement rigoureux. Ces éléments invitent à nuancer l'appréciation de la qualité de l'intervention étatique en Thaïlande, alors que les travaux portant sur l'Asie de l'Est soulignent cet élément comme un facteur majeur de pilotage à travers les crises.

2.2. Au-delà de l'ajustement : nouvelle position internationale et nouvelle politique économique

Le responsable du Bureau du plan déclarait en 1986 que le pays avait réussi son ajustement, et que tous les acteurs économiques pouvaient en tirer des leçons sur la nécessité des efforts de diversification des productions, d'amélioration de l'efficacité des activités publiques et privées, ainsi que sur l'importance de la stabilité monétaire et de la prudence financière (Unakul, 1988, p. 100 et sv.). L'Etat thaïlandais avait une tradition bien établie de gestion administrative tatillonne, excellent à tenir les cordons de la bourse et médiocre pour programmer et planifier les choix stratégiques (Chaponnière et Simon 1988)⁸; La dernière décennie n'a pas démenti ce constat. Cependant la vague de croissance lui a donnée des ailes pour accompagner le mouvement, et jouer un rôle de promoteur pour multiplier les occasions de création de richesse.

L'ambition d'un nouveau rang international a conduit l'Etat à réformer le système financier et maintenir la stabilité du domaine monétaire : on retrouve le rôle central de la Bank of Thailand, tant dans la définition des mesures prioritaires que dans le travail de concertation des élites économiques pour faire accepter des transformations réglementaires. Ainsi la réforme des législations bancaires et financières (1992-1994) a finalement abouti à autoriser l'établissement de nouvelles banques étrangères, ainsi que des filiales en province, et à rendre moins contraignantes les procédures de contrôle des changes, d'établissements financiers et d'investissements étrangers dans la bourse (Stock Exchange of Thailand).

⁸ Il se différencie en cela de l'Etat-programmateur et prospecteur des Nouveaux Pays Industriels d'Asie de l'Est. Cf. Sautter, 1988, « Un Etat "pro" du développement : le Japon », *Cahier IREPD*, n° 13, Grenoble.

Un des résultats escomptés de ces mesures est d'accroître la concurrence dans le secteur bancaire, et d'augmenter les capacités de financement des activités nationales. Le projet affiché par le gouvernement est également de faire de Bangkok une place internationale (Bangkok International Banking Facilities) qui compte au niveau de la région.

Le contexte de la fin des années quatre-vingt consacre également la résorption du conflit privé/public : la croissance permet une affirmation du rôle des producteurs et industriels nationaux, pour impulser une forte dynamique de diversification des productions primaires et secondaires et une substitution des exportations, souvent en investissement conjoint avec des partenaires asiatiques ou occidentaux. Les nouvelles opportunités économiques furent bien identifiées, conjointement par les élites privées et publiques, dans un contexte régional de concurrence et d'émulation : il s'agissait de s'ériger en chef de file des économies nouvellement industrialisées d'Asie du Sud-Est.

TABLEAU 3
La diversification des exportations

| | 1980 | 1992 |
|----------------------------|------|------|
| Part produits manufacturés | 31% | 61% |
| Part dix premiers postes | 60% | 46% |
| Part ventes aux pays OCDE | 57% | 62% |

Source : Bank of Thailand.

| 1980 | | 1992 | |
|-----------------|-----|----------------|-----|
| Riz | 15% | Textile | 11% |
| Tapioca | 11% | Ordinat. | 7% |
| Caoutch. | 9% | Bijoux | 4% |
| Etain | 9% | Riz | 4% |
| Maïs | 5% | Crevettes | 4% |
| Confection | 4% | Tapioca | 4% |
| P. préc. | 2% | Caoutch. | 4% |
| Sucre | 2% | Circuits inst. | 3% |
| Crevettes | 1% | Chaussures | 3% |
| Fruits conserve | 1% | Sucre | 2% |

Source : Thai Customs.

Les entrepreneurs bénéficièrent de l'appui des pouvoirs publics, et de la médiation d'institutions-relais nouvellement mises en place. Alors que la coopération entre secteurs privés et publics se proclamait sur le mode incantatoire depuis une décennie, les opportunités de profit, les spéculations encouragèrent une sainte alliance pour la promotion des affaires (Pongsapich, 1993). La transformation des mécanismes institutionnels, en gestation depuis la fin des années 70 porta ses fruits : les conseils des ministres restreints ou décentralisés en province, les comités paritaires où se rencontraient hauts fonctionnaires et membres des milieux d'affaires furent les lieux de mises au point du nouveau consensus, les commissions ministérielles spécialisées se multiplièrent également pour mieux encadrer les réformes économiques, et l'administrations des priorités.

Malgré un rôle croissant de l'industrie dans l'activité économique, la politique publique resta indirecte, et peu ciblée : le 6^e plan (1986-1991) ne visait aucun choix industriel sectoriel. Mais des interventions horizontales furent mise en place pour favoriser les progrès technique, les investissements de productivité. Le Conseil des Investissements s'efforça également de favoriser les liaisons intersectorielles, et les projets porteurs de technologies avancées. De manière frappante il entreprit aussi d'encourager les projets industriels thaïlandais dans les pays voisins. L'Etat se mit également au service des exportateurs, en inaugurant ou renforçant de nouveaux dispositifs d'appui aux exportations (Department of External Promotion, Bank of External Trade, Council for External Trade), sans toujours réussir à gommer certaines législations contraignantes.

Cette stratégie nationale, que l'on aurait pu qualifier de fuite en avant, buta sur l'ajustement et la construction d'un nouvel avantage compétitif qui suppose qu'une économie progresse continuellement et que la qualité de l'intervention de l'Etat soit également améliorée (Porter, 1989). Elle permit également de faire accepter les réductions de certaines rentes et protections sectorielles, et un ajustement par bonds aux transformations de l'économie-monde; les récentes négociations douanières du GATT et de l'Asean en furent la dernière illustration.

Finalement, la Thaïlande a également dû son succès et sa position de tête dans le peloton, qui lui a valu le qualificatif de «cinquième tigre» (Muscat, 1994), au fait que l'évolution favorable du contexte économique s'est produite parallèlement à la déglaciation politique de l'Asie du Sud-Est continentale. La réduction des menaces de rébellion interne, l'atténuation des conflits frontaliers, et le démantèlement des fronts stratégiques Est-Ouest ont permis l'émergence de nouvelles relations de voisinage, et «la transformation de la zone de guerre en place commerciale» selon l'expression du premier ministre thaïlandais en 1988.

CONCLUSION

Partant de l'analyse d'un phénomène de dévaluation, associé à un ensemble de mesures d'ajustement économique, il apparaît en définitive que la décennie écoulée révèle à la fois le succès de la mise en œuvre de mesures de politique économique dans une période difficile, et les limites de ce succès, car sans le choc de l'ouverture, et de «l'ajustement par le haut» (Chaponnière, 1991), le positionnement économique de la Thaïlande n'aurait certainement pas été aussi favorable à la fin des années quatre-vingt-dix. En fait les autres mesures institutionnelles, de stabilisation de l'économie mais aussi de promotion des activités nouvelles, étaient aussi importantes que la dévaluation elle-même.

Les dévaluations de 1981-1984 sont révélatrices de la force de l'institution étatique en Thaïlande : non pas Etat mou (au sens de Myrdal) ni Etat autoritaire et interventionniste des économies d'Asie de l'Est, l'Etat de la monarchie constitutionnelle thaïlandaise (souvent qualifiée de «semi-démocratie⁹») peut se prévaloir d'une administration bien établie et il faut reconnaître que le début des années quatre-vingt a constitué une période unique au cours de laquelle les technocrates publics ont pu fixer les règles du jeu économique.

Il faut encore une fois souligner le fait que le contexte de l'économie mondiale et les restructurations de l'économie thaïlandaise depuis 1986 ont contribué à faire de la dévaluation en Thaïlande un événement et non la manifestation d'une manipulation de l'outil monétaire : alors qu'il a été question en 1992 d'une nouvelle dévaluation du baht, puis récemment (janvier 1995) d'une réévaluation du fait de la crise du dollar, les autorités monétaires et le gouvernement ont réaffirmé que la stabilité de la monnaie était une priorité politique – toujours éviter l'inflation et les risques de dérapage – et aussi le signe et la condition du maintien de la prospérité nationale.

Finalement, les événements politiques qui ont marqué le début des années quatre-vingt-dix¹⁰ ont révélé deux faits majeurs pour l'histoire économique de la Thaïlande : d'une part, la diversification de l'économie est un facteur de sécurité pour amortir les crises sectorielles; d'autre part, le rôle de l'Etat s'affirme comme arbitre et comme un promoteur

⁹ Selon l'expression du politologue Likit Diravegin, («Demi-Democracy», 1992, *Times Academic Press*, Singapour), pour désigner des gouvernements de coalition d'oligarchies, s'appuyant sur les technocrates, mais exposés au pouvoir militaire, et aussi à un débat vif reflété dans les médias, comme dans les institutions.

¹⁰ L'année 1991 vit se produire un coup d'Etat militaire, et la mise en place d'un gouvernement s'appuyant largement sur des technocrates publics ainsi que sur une partie des milieux d'affaires – puis en 1992, après une crise nationale majeure, le rétablissement d'un gouvernement véritablement civil, poursuivant la politique de réformes libérales.

du développement à travers la mise en place progressive d'outils et de réglementations garantissant plus de transparence, de régularité et d'équité.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AKRASANEE N. *et alii.*, *Thailand's Export Led Growth : Retrospect and Prospects*, Thailand Development Research Institute, Policy Study, n° 3, 1991.
- Banque mondiale, *Thailand; An analysis of Structural and Non-Structural Adjustment*, 1982.
- Banque mondiale, *Thailand. Perspectives for Financial Reform*, 1983.
- Banque mondiale, *Thailand. Managing Public resources for Structural adjustment*, 1984.
- CHAPONNIÈRE J.-R., SIMON J.-C., «Devenir un NPI; les difficultés du cas thaïlandais», *Revue Tiers Monde*, T. XXIX, n° 115, 1988.
- CHAPONNIÈRE J.-R., GARIN M., «Thaïlande, l'ajustement par le haut», *Nouveaux Dynamismes Industriels*, éd. Olizane, Genève, 1993.
- CORDEN W.M., *Exchange Rate Policies in Developing Countries*, WPS 412, World Bank, 1990.
- DAPICE D., FLATTERS F., *Thailand Prospects and perils in the Global Economy*, Thailand Development Research Institute, Year End Conference Background Paper n° 1, 1989.
- GARNAUT R., «Exchange Rate Regimes in the Asian Pacific Region», *Asian Pacific Economic Literature*, vol. 5, n° 1, ANU Canberra, 1991.
- GATT, *Examen des politiques commerciales* – vol. 1, Thaïlande, Genève, 1991.
- JAYASURYA K., MACINTYRE A., *The Dynamics of Economic Policy Reform in South-East Asia and the South West Pacific*, Oxford University Press, Singapore, 1992.
- LEEATHAM P., *From Crisis to Double Digit Growth*, Dokyia Publ Bangkok, 1991.
- MUSCAT R.J., *The Fifth Tiger, A Study of Thai Development Policy*, United Nations University Press, 1994.
- PONGSAPICH A. *et alii.* eds, *Entrepreneurship and Socio-economic Transformation in Thailand and Southeast Asia*, CUSRI-ORSTOM, Chulalongkorn University Printing House, Bangkok, 1994.
- PORTER M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Mc Millan, 1989.
- RAMANGKURA V., AMRANAND P., *Long Term Prospect for Economic Development*, NESDB, Bangkok, 1981.
- Thailand Development Research Institute, *Economic Policy Management in Thailand, Response to Changes in the World Economy*, 1987.
- TODARO M.P., *Economic Development*, Longman, London, 5^e ed., 1994.
- UNAKUL S., *Thailand's Development Strategy*, NESDB, Bangkok, 1988.

CONTENTS

| | | |
|--|--|-----|
| J. COUSSY, B. LOOTVOET, H. REY | Introduction | 5 |
| I. – PLURALISM OF CURRENCIES AND STRATEGIES OF ECONOMIC AGENTS | | |
| H. BOISMERY | Monetary Substitution and Dollarisation: Socio-Economic Aspect | 13 |
| J.-M. GASTELLU | Stagflation and Expansion in a Non- Market Sphere | 41 |
| P. LABAZEE | The Determination of the Rate of Ex- change in a Parallel market between Niger and Nigeria | 53 |
| H. REY | Informal Modes of Behaviour and Mon- etary Policy | 69 |
| J.-M. SERVET | Monetary Memory of Africa... and Else- where | 87 |
| II. – FORMATION AND DISORDERS OF THE MONETARY SYSTEME | | |
| P. IZZO, J.-D. NAUDET | Economic Stabilization and the Mone- tary System | 107 |
| B. LOOTVOET | The Guinean Franc: a Strong Curren- cy ? | 129 |
| H. CLEMENT- PITIOT | The Non Monetary Anohoring of the Monetary Disorders in the Federation of Russia | 153 |
| III. – RATE OF EXCHANGE AND DEVALUATION | | |
| D. COGNEAU, J. HERRERA, F. ROUBAUD | The Devaluation of the FCFA in Came- roon | 169 |
| J.-L. DUBOIS | Observatories to follow up the Impact of the Devaluation of the Franc CFA | 205 |
| M. RAZAFIN- DRAKOTO | The Impact of Exchange Rate Policy on Foreign trade: a Comparison between Madagascar and Mauritius | 221 |
| J.-C. SIMON | From Monetary Devaluation to a New Economic Positioning: Thailand 1984- 1994 | 247 |

Achevé d'imprimer
avec les films fournis,
en mars 1996
IMPRIMERIE LIENHART
à Aubenas d'Ardèche

par



Dépôt légal mars 1996

N° d'imprimeur : 8318

Printed in France

La revue mensuelle *Économies et Sociétés* (Cahiers de l'ISMÉA) publie 16 séries (voir liste ci-après), dont chacune couvre un champ économique spécifique.

Ces séries répondent aux exigences suivantes :

- défricher les champs nouveaux de la connaissance dès qu'ils apparaissent comme réalité à interpréter ;
- développer des méthodes propres et rigoureuses, adaptées à leur objet ;
- insérer l'économie politique dans l'ensemble des sciences sociales afin qu'elle exerce sa fonction spécifique dans le dialogue pluridisciplinaire nécessaire.

Chaque numéro est publié sous la responsabilité du Directeur de la série. Celui-ci assume toute la partie scientifique de la préparation du Cahier, et en particulier la désignation des référés. La même procédure s'applique aux textes présentés à des colloques.

La Direction de l'ISMÉA peut, si le calendrier des diverses séries s'y prête, et si l'occasion le rend utile, publier un cahier Hors Série. La décision concernant cette publication est prise par un groupe de quatre membres du Comité de Direction choisis en fonction du secteur de leur compétence. Ce groupe assume alors les tâches et la responsabilité d'un Directeur de série.

Liste des séries

Économie du travail (AB), Histoire quantitative de l'économie française (AF), Développement agro-alimentaire (AG), Débats (D), Économie mathématique et économétrie (EM), Économie de l'énergie (EN), Développement, croissance et progrès (F), Économie planifiée (G) (série arrêtée au numéro 44 - 4-5/1992), Hors Série (HS), Philosophie et sciences de l'homme (M), Économie monétaire (MO), Monnaie et production (MP), Relations économiques internationales (P), Histoire de la pensée économique (PE), Théories de la régulation (R), Études de marxologie (S), Sciences de gestion (SG), Dynamique technologique et organisation (W).

SOMMAIRE

| | | |
|---|---|-----|
| J. COUSSY, B. LOOTVOET, H. REY | Introduction | 5 |
| I. – PLURALITÉ DES MONNAIES ET STRATÉGIES D'ACTEURS | | |
| H. BOISMERY | Substitution monétaire et dollarisation : aspects socio-économiques | 13 |
| J.-M. GASTELLU | Stagflation et expansion de la sphère non marchande au Pérou (1987-1990) | 41 |
| P. LABAZÉE | La fixation du taux de change sur le marché parallèle de la monnaie entre le Niger et le Nigeria | 53 |
| H. REY | Pratiques informelles et politique monétaire | 69 |
| J.-M. SERVET | La mémoire monétaire de l'Afrique... et d'ailleurs .. | 87 |
| II. – FORMATION ET DÉRÈGLEMENTS DES SYSTÈMES MONÉTAIRES | | |
| P. IZZO | Spécialisation économique et système monétaire .. | 107 |
| J.-D. NAUDET | | |
| B. LOOTVOET | Le franc guinéen : une monnaie forte ? | 129 |
| H. CLÉMENT-PITOT | L'ancrage non monétaire des dérèglements monétaires dans la Fédération de Russie | 153 |
| III. – CHANGE ET DÉVALUATION | | |
| D. COGNEAU, J. HERRERA, F. ROUBAUD | La dévaluation du franc CFA au Cameroun : bilan et perspectives | 169 |
| J.-L. DUBOIS | Des observatoires pour suivre les effets de la dévaluation du franc CFA | 205 |
| M. RAZAFINDRAKOTO | L'impact de la politique de change sur le commerce extérieur. Une comparaison entre Madagascar et l'île Maurice | 221 |
| J.-C. SIMON | De la dévaluation monétaire à un nouveau positionnement économique : la Thaïlande. 1984-1994 | 247 |

ÉCONOMIES ET SOCIÉTÉS - CAHIERS DE L'ISMÉA

Tome XXX, n° 1, janvier 1996, Série « *Relations économiques internationales* », P, n° 33.

Directeurs de la série : Jean Weiller, Bernard Ducros et Jean Coussy.
Numéro coordonné par : Jean Coussy, Benoît Lootvoet et Hélène Rey.