

# ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE ET FONCTION COMMERCIALE

Philippe COUTY

*Économiste O.R.S.T.O.M.*

*24, rue Bayard 75008 Paris*

## RÉSUMÉ

*L'article débute par le rappel de quelques schémas globaux d'évolution économique, et par une réflexion sur le rôle de la fonction commerciale dans cette évolution. Vient ensuite une confrontation de ces schémas théoriques avec quelques expériences historiques: Suède, États-Unis, Afrique. On examine ensuite les points de vue adoptés par la recherche sur la fonction commerciale, et les techniques de collecte et d'analyse utilisées dans les enquêtes africaines.*

## ABSTRACT

### ECONOMIC DEVELOPMENT AND COMMERCE

*The paper begins with a discussion of development models, focussing on the part played by interregional and distributive trades. These models are compared with historical data from Sweden, U.S.A. and Africa. Then comes a survey of the approaches and techniques of analysis used in field research concerning distribution and trade in Africa.*

On soumet fréquemment aux économistes qui travaillent dans les pays pauvres des problèmes relatifs au fonctionnement des échanges commerciaux intérieurs. Les réflexions rassemblées dans cet article portent :

- sur la place occupée par la fonction commerciale dans l'évolution de ces économies;
- sur les points de vue adoptés et les techniques utilisées par la recherche concrète.

En d'autres termes, je souhaiterais éclairer deux problèmes. Tout d'abord, dans les pays que l'absence de progrès technique autonome semble installer dans une dépendance économique plus ou moins accentuée, les recherches sur la fonction commerciale peuvent-elles avoir la même signification que dans les pays non dominés? En second lieu, peut-on espérer aller très loin si l'on se limite, dans l'étude de la fonction commerciale, à des schémas de raisonnement et à des techniques de collecte relevant exclusivement de la science économique courante?

Ces deux problèmes sont liés. Le premier fait intervenir les phénomènes de pouvoir, et s'il y a

pouvoir, une indétermination gênante s'introduit dans la logique rassurante des équilibres économiques. D'un autre côté, la recherche pratique doit bien accepter de limiter ses ambitions si elle prétend être écoutée. Entre le double écueil de la consultation technique et de la réflexion politique ou philosophique, la progression n'est pas facile. Au moins convient-il de répertorier les questions, et les moyens d'y répondre.

## 1. La fonction commerciale et l'économie globale

Deux étapes dans cette première partie : d'abord un bref rappel théorique, ensuite une tentative de confrontation avec des situations historiques jugées pertinentes.

### 1.1. LES ÉCHANGES ET LA PRODUCTION : RAPPEL THÉORIQUE

« Le but de tout commerce, écrit RICARDO, est d'accroître la production » (1). On peut développer cette proposition de trois manières :

---

(1) RICARDO (1965), p. 181 : « The end of all commerce is to increase production, and by increasing production, though you may occasion partial loss, you increase general happiness ».

— Les échanges sont le signe d'une spécialisation qui engendre une productivité accrue.

— Les services commerciaux accroissent la somme des ressources.

— Les commerçants peuvent détourner une partie du surplus pour l'investir.

### 1.1.1. *Les échanges et la spécialisation*

L'existence d'échanges internes témoigne d'une certaine division du travail, et toute division du travail, en bonne théorie, va de pair avec un accroissement de la production par tête. Le commerce est ainsi à la fois signe et condition d'une production plus grande, toutes choses égales par ailleurs, que celle dont on disposerait s'il n'y avait pas commerce ou si une réglementation quelconque restreignait les échanges.

La vérification empirique de ce schéma, qui se relie à la théorie des avantages comparatifs, donne matière à de nombreux travaux économétriques. Mentionnons par exemple ceux que poursuit l'IGRISAT en Inde (1). Les premiers résultats concluent à l'existence d'une relation significative entre l'intensité des échanges et la productivité globale, sans toutefois pouvoir indiquer dans quel sens s'oriente la chaîne des causes et des effets. L'existence de marchés semble accroître la productivité céréalière dans les états de Maharashtra et d'Andhra Pradesh, mais il se peut tout aussi bien que ce soit l'accroissement de productivité qui suscite le développement des marchés.

### 1.1.2. *Les services commerciaux grossissent la somme des valeurs ajoutées*

La division du travail requiert tôt ou tard que les échanges entre agents qui consomment ce qu'ils n'ont pas produit et agents qui produisent ce qu'ils ne consommeront pas soient pris en charge par une série de spécialistes. Dans les systèmes économiques caractérisés par l'emploi de la monnaie — catégorie pourtant bien hétérogène —, une convergence irrésistible tend à instituer des grossistes et des détaillants, des courtiers et des transporteurs, des changeurs et des prêteurs d'argent. Ces intermédiaires fournissent d'incontestables services qui, dans le décompte final des valeurs ajoutées, viennent grossir la somme totale des ressources disponibles. En ce sens encore, le commerce a pour but et pour résultat d'accroître la production.

Avant d'aller plus loin, il convient de s'interroger sur la nature du changement attesté par le développement des échanges. Par déduction, on repère certains cheminements qui semblent inévitables. Si l'on part d'une économie peu ou pas monétarisée essentiellement agricole (2), on est sûr qu'un certain nombre d'agents devront quitter le secteur agricole. Ce mouvement, destiné si tout va bien à fournir de la main-d'œuvre à un secteur industriel naissant, ne pourra se manifester que si le secteur agricole continue à produire une quantité au moins inchangée de denrées alimentaires. Cette masse de denrées se divise alors en deux parts : l'une est consommée par les agriculteurs eux-mêmes, et fait l'objet d'échanges restreints; l'autre est acheminée vers les capitales, les zones industrielles, les chantiers de grands travaux. Il est clair qu'une activité de collecte, de transport et de distribution, devra, dans le second cas, s'insérer entre producteurs et consommateurs. Il est également clair que ce point de passage obligé constituera un élément essentiel du processus. Notons dès maintenant que ce courant commercial se dédouble nécessairement en flux inverses : flux des produits alimentaires acheminés vers la ville, mais aussi flux de biens manufacturés (tissus, engrais...) vendus par les villes aux campagnes, en échanges des revenus qui permettront d'acheter les produits alimentaires.

Nous avons raisonné en économie fermée, et c'est une hypothèse peu réaliste. En économie ouverte, le surplus alimentaire peut être importé, auquel cas il faudra disposer de devises étrangères, elles-mêmes obtenues grâce aux exportations de produits agricoles ou miniers. L'appareil commercial aura alors pour tâche non seulement de distribuer les denrées alimentaires importées, mais aussi de collecter les produits exportés. Tel est le cas du Sénégal, importateur de riz et exportateur d'arachides.

Aux yeux de certains, la référence à NURKSE et à LEWIS paraîtra démodée, voire provocante. Ces auteurs donnent à penser, en effet, que les pays pauvres souffrent d'un retard sur les pays riches, mais que rien ne s'oppose en principe à ce que certains changements dans la structure économique interne des pays pauvres leur permettent de combler ce retard. Beaucoup jugent aujourd'hui que les rapports de force entre pays nantis et pays dénués forment une structure globale stable, qui interdit précisément aux pauvres d'améliorer leur situation. Avec G. FRANK, S. AMIN et bien d'autres, on préconise une modification radicale de ces rapports de force, de manière à mettre en route des évolutions autonomes et originales.

(1) VON OPPEN (1976). ICRISAT signifie International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics (Hyderabad, Inde).

(2) NURKSE (1953) et LEWIS (1954).

Pour S. AMIN (1), toute économie nationale comporte quatre secteurs : exportation, consommation de masse, consommation de luxe et biens d'équipement. On peut considérer comme « auto-centrés » les systèmes où une articulation déterminante relie les secteurs 2 et 4 (consommation de masse et biens d'équipement). Cette articulation significative définit le mode de production capitaliste. Si la production de biens d'équipement se développe, c'est pour permettre le développement de la production des biens consommés par les masses. Les productions de luxe satisfont une demande dont la solvabilité est fondée sur la perception de profits; la consommation de masse, au contraire, est payée par les salariés, et s'élargit au fur et à mesure que la croissance s'accélère : au début, elle porte sur des produits essentiels (alimentation) et favorise la révolution agricole en offrant un débouché intérieur aux produits locaux; plus tard, apparaissent les biens de consommation durables.

Dans les systèmes périphériques, et notamment en Afrique, l'articulation maîtresse est celle qui réunit les secteurs 1 (exportations) et 2 (consommation de luxe). Pour obtenir une rémunération intéressante, le capital des pays industriels émigre et s'investit à la périphérie (2). Cette dernière exporte alors des produits qui, à productivité égale, sont jugés attrayants par les pays industriels parce que la rémunération du travail est plus faible à la périphérie. Le développement du secteur d'exportation suscite un marché intérieur limité, orienté surtout vers la consommation de produits de luxe, puisque la faible rémunération du travail n'autorise qu'une faible consommation de masse et que par ailleurs une partie du capital est locale et perçoit les profits.

La fonction commerciale reste rudimentaire puisqu'il n'y a pas de liaisons entre secteurs de base (agriculture et consommation de masse, ou industrie et consommation de masse). Le commerce est surtout un commerce extérieur, il ne fait que prolonger le système économique des pays industriels.

Pour intéressantes qu'elles soient, ces nouvelles perspectives théoriques ne semblent pas constituer un des changements de paradigme dans lesquels KUHN voit le signe du progrès scientifique en astro-

nomie, en physique et en chimie (3). Si G. FRANK, S. AMIN et leurs disciples, à la suite d'ailleurs de travaux déjà anciens (4), analysent de façon convaincante la domination internationale actuelle, s'ils rappellent abondamment les antécédents coloniaux de cette domination, ils demeurent très discrets sur la politique que l'on pourrait et qu'il faudrait mettre en œuvre au cas où cette domination cesserait ou s'atténuerait. Tout se passe comme si ces auteurs ne faisaient qu'ajouter une précision, capitale il est vrai, aux modèles anciens, en définissant les conditions d'applicabilité de ces modèles, et en décrivant ce qui se passe lorsque les conditions d'applicabilité ne sont pas encore réunies.

Il est juste de dire que les changements virtuels de structure interne prévus par NURKSE et LEWIS sont bloqués par la situation internationale. Il ne s'ensuit nullement qu'une modification de cette situation, par exemple une rupture avec le marché mondial, dispenserait *ensuite* de passer par les changements de structure en question. Auquel cas, la fonction commerciale retrouverait son rôle et son importance. Les ouvrages de G. FRANK et de S. AMIN attirent à juste titre l'attention sur les causes du blocage actuel, mais paraissent ignorer les problèmes que posera la construction d'une économie développée lorsque ce blocage aura cessé. On pourrait leur appliquer la remarque de POPPER à propos des théories économiques de MARX :

« Marx ayant pratiquement interdit toute technologie sociale, qu'il jugeait utopique, ses disciples russes se trouvèrent au début dans un état de totale impréparation pour leurs grandes tâches... Lénine le comprit très vite : le marxisme n'était d'aucune aide en matière d'économie pratique (5) ».

### 1.1.3. *Le détournement commercial du surplus*

L'accroissement de production par tête exige un accroissement de la dotation en moyens de production. Qui financera cet investissement net? La réponse varie selon les époques et selon les systèmes, mais il n'est pas douteux que bien souvent, les intermédiaires commerciaux ont réussi à s'approprier

(1) S. AMIN (1971).

(2) Ces vues se rattachent évidemment aux concepts d'impérialisme et d'exploitation coloniale remontant à MARX, ENGELS et LÉNINE. On sait que, pour expliquer pourquoi la loi de paupérisation croissante ne se vérifiait pas dans les pays capitalistes, ces auteurs ont été amenés à ajouter une hypothèse auxiliaire à leur système. L'exploitation coloniale serait un moyen de faire supporter la paupérisation par le prolétariat des colonies, groupe politique et économique plus faible que le prolétariat industriel. Du même coup, ce prolétariat industriel, promu aristocratie ouvrière, passe dans le camp des bourgeois, des exploités et des capitalistes.

(3) HOPKINS et LATOUR (1974). Voir aussi KUHN (1970).

(4) O.N.U. (1950). Voir aussi BAER (1961-1962).

(5) POPPER (1966), vol. II, p. 83.

tout ou partie du surplus agricole (1) et à le réintroduire, à leur profit, dans les processus de production. Les mêmes commerçants peuvent d'ailleurs se trouver dans l'obligation d'abandonner à l'État, sous forme d'impôts, une partie du prélèvement opéré sur les paysans.

Ce type de processus est généralement considéré comme caractéristique d'une époque antérieure à ce qu'on appelle la Révolution Industrielle. On admet qu'à partir de cette Révolution, l'accumulation commerciale aurait cédé la place à une accumulation industrielle, seul moteur possible désormais de la croissance économique.

FURTADO a donné d'excellentes formulations de ce schéma (2). Un ou plusieurs groupes minoritaires réussissent à s'approprier un excédent de production dû, dans les sociétés primitives, à des conditions climatiques exceptionnelles ou à la découverte de meilleures terres; plus tard, cet excédent résulte des gains de productivité associés à la division du travail. Ces groupes élèvent donc leur niveau de vie. D'où une intensification des échanges et une augmentation générale de la productivité. La concentration de richesse permise par l'échange est suivie d'une incorporation aux processus productifs des ressources accumulées par les commerçants; ce qui intensifie encore les courants commerciaux, donc les possibilités de profit. Pour FURTADO, « la possibilité d'augmenter la productivité et l'appropriation du fruit de cette augmentation par des groupes minoritaires constituent les points stratégiques de ce processus ».

Pourquoi l'accumulation de ressources est-elle si facilement le fait des commerçants? Peut-être parce que, de par la nature même de leurs activités, les commerçants, et surtout les négociants en gros (3) se trouvent dans une situation qui leur permet, à tout moment, de disposer d'une information supérieure à celle que détiennent leurs partenaires économiques : producteurs, détaillants, consommateurs (4). Par définition, le commerçant est ou doit être renseigné à la fois sur l'état de l'offre et sur celui de la demande. Il n'effectue la mise en contact

que si la différence entre prix d'offre et prix de demande dépasse les frais qu'il sait devoir exposer. Les décisions à prendre sont facilitées par la détention de réserves liquides, ou par l'accès au crédit, c'est-à-dire par la possibilité d'amener producteurs et consommateurs à accepter des transactions peu avantageuses, mais immédiates. Au fond, le commerçant fait figure de prédateur dans l'univers économique, alors que consommateurs et producteurs mis en contact par ses soins sont toujours partiellement animés par des motivations extra-économiques : désir de survivre, respect de la tradition ou de la pression sociale, soucis ostentatoires, etc. Pour toutes ces raisons structurelles, c'est d'abord vers le commerçant que s'orientera l'accroissement de ressources.

Aujourd'hui, continue FURTADO, c'est l'entrepreneur industriel et non plus le commerçant qui stimule la croissance en réinvestissant ses profits. A vrai dire, cet entrepreneur n'a pas le choix : s'il ne réinvestissait pas, l'insuffisance de la demande bloquerait tout le système : « Si la valeur de tous les biens vendus, pendant une période de production, est égale à la rémunération de tous les facteurs de production, il est évident que si un entrepreneur vend un bien et retient entre ses mains, après la vente, une partie de la valeur sous forme liquide, en raison de cette rétention d'autres biens ne pourront être vendus » (5).

La fonction commerciale n'est plus foyer d'accumulation, mais elle est chargée de stimuler la demande ou plus précisément, comme l'a montré GALBRAITH, de faire accepter par les consommateurs les choix de production décidés par les grandes firmes. Il est indispensable en effet de conditionner le comportement des consommateurs (c'est là l'essentiel du *pouvoir économique*) de façon que les firmes puissent planifier leur production et l'organiser sur une grande échelle.

Ainsi apparaît dans le monde une structure dualiste. Un noyau industrialisé crée dans les aires d'économie pré-capitaliste un secteur spécifique lui

(1) Dans son acception la plus simple : « Écart positif entre le volume de la production alimentaire et la quantité de subsistances nécessaires à ceux qui la réalisent », BADOUIN (1971), p. 203. De cette acception simple, il y a naturellement lieu de passer à celle, plus complexe, de surplus financier prélevé sur le secteur agricole. Cf. BADOUIN (1971), chap. IX.

(2) FURTADO (1970), p. 102-104. Voir également HICKS (1969).

(3) LEWIS (1945) avait déjà attiré l'attention sur le rôle stratégique du commerce de gros et la possibilité de ne nationaliser que ce seul secteur.

(4) Cette situation incite les commerçants à manipuler l'information pour accroître encore leurs avantages. D'où les nombreux reproches qui leur sont souvent adressés. VAUVENARGUES : « Le commerce est l'école de la tromperie » (maxime 310). LA BRUYÈRE : « L'on ouvre et l'on étale tous les matins pour tromper son monde ; et l'on ferme le soir après avoir trompé tout le jour » (Les Caractères, Des biens de fortune, 42). MARX : « L'intérêt du marchand est toujours d'agrandir le marché et de restreindre la concurrence des vendeurs... C'est là une classe de gens dont l'intérêt ne saurait être exactement le même que l'intérêt de la société ; ils ont en général intérêt à tromper le public... » (citation d'Adam SMITH, in Première Critique de l'Économie Politique, 10/18, 1972, p. 110).

(5) FURTADO (1970), p. 117.

procurant soit de la main-d'œuvre, soit des matières premières, soit les deux à la fois. Ce secteur rapporté et extraverti engendre une situation inédite : le sous-développement. FURTADO reconnaît que le sous-développement n'exclut pas l'apparition d'un secteur industriel lié au marché interne, mais étant donné la domination du marché par les industries étrangères d'une part, l'obligation d'importer des technologies étrangères d'autre part, la croissance de ce secteur industriel ne provoque pas de modifications de structures assimilables à un véritable développement.

Au moins peut-on compter dans les pays pauvres sur une accumulation commerciale analogue à celle qui s'est produite en Europe avant la Révolution Industrielle? Apparemment non : le commerce extérieur est contrôlé par des firmes étrangères, elles-mêmes filiales d'entreprises industrielles; et le commerce intérieur ne fait que prolonger le commerce extérieur, ou bien se situe dans un monde pré-capitaliste qui ne secrète que d'infimes surplus, souvent détournés d'ailleurs vers des emplois non productifs. « Ainsi, conclut FURTADO, les économies sous-développées peuvent connaître des phases prolongées de croissance de leur produit global et *per capita* sans pour autant voir diminuer leur degré de dépendance par rapport à l'étranger et leur dualisme interne » (1).

## 1.2. ÉTUDES DE CAS

Cette tentative de confrontation des déductions précédentes avec la réalité historique se réduira à l'étude de deux exemples. On cherchera d'abord à montrer que les thèses de FURTADO sur le rôle moteur du secteur commercial, puis du secteur industriel, se trouvent assez bien vérifiées dans le cas d'un pays aujourd'hui très développé : la Suède, moins bien dans d'autres pays. On abordera ensuite les situations africaines, afin de préciser l'intérêt que présente actuellement l'étude de la fonction commerciale dans ce continent.

### 1.2.1. Pays industrialisés

Peut-on repérer, dans l'histoire de pays aujourd'hui industrialisés, l'époque où l'on passe d'une croissance fondée sur le secteur commercial à une croissance reposant sur l'accumulation industrielle?

En Suède (2), le rôle des grandes maisons commerciales demeura primordial dans l'évolution économique pendant toute la première moitié du XIX<sup>e</sup>

siècle. Une firme comme Tottie et Arfwedson contrôlait, entre autres, la plus grande partie des exportations de fer passant par Stockholm. La firme Michaelson et Benedick (une des rares entreprises dirigées par des Juifs suédois) se fit remarquer lors des ventes de navires de guerre suédois aux colonies d'Amérique du Sud luttant pour leur indépendance. La construction du canal de Trollhätte, de 1838 à 1844, fut entièrement financée par la firme commerciale Schön de Stockholm. La domination exercée par ce type d'entreprises, à cette époque, était si forte que lorsque les banques se trouvaient en difficulté, c'est auprès des commerçants qu'elles cherchaient secours.

Au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, tout change. L'amélioration des communications, en diminuant les risques commerciaux, diminue aussi les possibilités de profit. Le commerce a tendance à confier à des transporteurs spécialisés le soin d'acheminer les marchandises, sous leur propre responsabilité. La fonction bancaire, exercée jusque-là par des commerçants, passe également à des maisons spécialisées. Enfin et surtout, la distribution des marchandises tend à être effectuée par les entreprises industrielles; à partir de 1860, le métallurgiste GÖRANSSON commence à commercialiser lui-même les produits de la firme Sandvik. Le grand développement qui s'ensuit incite ses concurrents à l'imiter.

Ainsi la période de rupture se trouve-t-elle située assez clairement. On assiste à une intégration de la fonction d'échange à l'intérieur des grandes entreprises de production, lesquelles deviennent *ipso facto* des foyers d'impulsion.

Ailleurs cependant, le secteur commercial semble n'avoir été à l'origine d'aucune accumulation significative et cela bien qu'il se soit trouvé doté d'un réel pouvoir économique. BOORSTIN a montré (3) par exemple comment l'Indépendance Américaine, après avoir coupé les liens des planteurs de tabac virginien avec leurs agents de Londres, favorisa l'apparition de *factors* établis à Richmond et à Baltimore. L'importance du rôle joué par ces *factors* s'accrut rapidement, mais en dépit d'une certaine expansion du système fondé sur la production de coton et l'emploi d'esclaves, le sud des États-Unis fit bientôt figure de région retardée par rapport à la Nouvelle-Angleterre et à New York. Les *factors* dominaient le commerce et l'argent s'accumulait dans les villes, mais le pouvoir politique était conservé par des planteurs fortement opposés à la glorification de l'esprit mercantile et à la recherche du profit.

(1) FURTADO (1970), p. 150.

(2) HECKSCHER (1960), p. 286 sq.

(3) BOORSTIN (1969), vol. II, p. 220 sq.

Autrement dit, l'accumulation commerciale peut rester sans effet si les commerçants n'exercent aucun pouvoir politique, si la culture locale dissocie prestige et richesse, si la production s'accroît par simple extension des surfaces cultivées, sans faire appel à l'innovation. L'exemple de la Suède paraît confirmer au contraire le passage d'une accumulation commerciale à une accumulation industrielle, mais on doit être prudent lorsqu'on fait coïncider le point de rupture avec ce qu'on appelle Révolution Industrielle. Les travaux de NEF (1) prouvent en effet que si cette expression désigne une modification rapide et importante des techniques et de l'organisation industrielle, alors des « révolutions » de ce type se sont produites plusieurs fois au cours de l'histoire européenne, et non pas seulement entre 1760 et 1830. L'entreprise industrielle employant des centaines d'ouvriers était apparue en Europe continentale, de façon nullement exceptionnelle, dès la Renaissance et même encore plus tôt. En Grande-Bretagne, des entreprises du même genre, contrôlées encore plus nettement que celles du Continent par des capitalistes privés, s'étaient constituées dans le secteur des mines et dans celui des manufactures bien avant le XVIII<sup>e</sup> siècle. En fait, l'importance qu'a pu revêtir l'emploi de la machine à vapeur et la constitution de grandes entreprises au début du XIX<sup>e</sup> siècle ont été fortement exagérées. Il est donc probablement simpliste de découper l'histoire économique en deux périodes, l'une où la croissance aurait eu une origine essentiellement commerciale, l'autre — postérieure en gros à 1830 — où le moteur de cette croissance aurait été la grande industrie.

### 1.2.2. La fonction commerciale en Afrique

S'intéresser à la fonction commerciale en Afrique, c'est retrouver le programme assigné par DALTON (2) aux enquêtes d'anthropologie économique : comment les petits groupes, les tribus, les villages deviennent-ils partie intégrante d'une économie régionale, nationale? C'est aussi arriver à la conclusion que jusqu'ici, l'intégration s'est faite davantage à l'économie internationale qu'à un véritable réseau d'échanges intérieurs.

Il n'est pas question d'oublier, bien entendu, que les sociétés précoloniales produisaient déjà pour acquérir, par voie d'échange, des biens rares produits en Afrique. De nombreuses monographies mettent l'accent sur les anciennes complémentarités écono-

miques intertribales, reposant par exemple, en Côte d'Ivoire, sur la circulation de pagnes, d'objets de cuivre, de fusils de traite et de cola, échangés contre du sel gemme ou du poisson séché (3). Mais un seuil irréversible est franchi lorsque la tribu, le *bloa* guéré par exemple, disparaît en tant qu'unité sociale et cadre d'une activité économique fonctionnelle, cependant que les relations de production à l'intérieur du groupe subissent un bouleversement définitif. Alors la production orientée vers l'échange tribal s'amenuise et l'exportation vers une métropole colonisatrice prend le relais. On connaît l'importance, dans ce processus, du tryptique argent-travail-impôt. Parce qu'ils ont besoin d'argent pour payer l'impôt, les paysans se trouvent incités à développer certaines cultures, ou à s'employer comme manœuvres dans les mines ou les plantations. Les revenus non absorbés par l'impôt sont échangés contre des biens manufacturés venus d'Europe. Une contrainte directe ou voilée tend à simplifier au maximum ces circuits qu'on ose à peine qualifier de commerciaux. La logique de la traite exigeait que fût réduit au maximum le délai pendant lequel le paysan détenait de l'argent liquide. D'où l'adoption de procédés équivalents à une espèce de troc autoritaire. Le texte à citer, en la matière, se trouve dans le *Voyage au bout de la Nuit*, de L.-F. CÉLINE :

« Il lui reprit l'argent d'autorité et à la place des pièces, lui chiffonna dans le creux de la main un grand mouchoir très vert qu'il avait été cueillir finement dans une cachette du comptoir... (4) ».

Pourtant, dans certaines régions d'Afrique, et même à l'époque coloniale, activités de production et de commercialisation orientées vers le marché local ont pu connaître une certaine prospérité. Lorsque BOHANNAN et DALTON classent les sociétés africaines d'après la place qu'y occupe le marché, ils repèrent des sociétés sans marché, des sociétés à marché périphérique, mais aussi des sociétés où domine une économie relativement autocentrée (5). Cette mise au point a le mérite de bousculer les dichotomies dualistes habituelles, qui remontent à Boeke, et dont le schématisme est inacceptable.

Encore faut-il bien comprendre que l'économie de marché recouvre au moins deux domaines fort différents. Le premier est celui des échanges avec la métropole coloniale, l'autre celui des transactions portant sur des produits locaux (surtout vivriers). Vers 1960 par exemple, dans le nord du Cameroun,

(1) NEF (1964).

(2) DALTON (1969).

(3) SCHWARTZ (1970).

(4) CÉLINE (1952), p. 140-141.

(5) BOHANNAN et DALTON (1962).

on observe d'une part des marchés où s'effectue selon des règles imposées et à prix fixe, l'achat du coton monopolisé par une société d'intervention qui dispose de l'appui de l'État; s'y rattache la vente, par des colporteurs foubé, des produits importés par quelques grandes firmes; mais il existe aussi des marchés, différents des précédents, où se pratique le commerce du bétail, du poisson, des céréales, de la cola et de certains produits d'artisanat.

Ce commerce autochtone est intéressant, ne serait-ce parce qu'il constitue l'un des seuls domaines où se forment et s'exercent des entrepreneurs dynamiques, peu contrôlés par les statistiques douanières ou fiscales, et sachant utiliser les moyens les plus modernes (camion, télégraphe, services bancaires). L'admiration qu'on peut éprouver pour ces commerçants bornouans, ibo, bamiléké et autres, ne doit cependant pas faire perdre le sens des proportions, et certaines réussites éclatantes ne font pas oublier qu'en général, dans ces économies à faible productivité, décentralisées par la domination étrangère, les échanges intérieurs ne peuvent que stagner.

Il y a même des exemples de parfait blocage. Au Sénégal, S. AMIN a décrit l'ascension des commerçants saint-louisians, les obstacles opposés à cette ascension par l'administration coloniale et par les maisons étrangères, et finalement le relatif déclin des échanges intérieurs (1). C'est notamment la décision de pratiquer la péréquation des prix, prise par les comptoirs français, qui aurait mis la bourgeoisie saint-louisienne en position d'infériorité. La difficulté d'accès au crédit bancaire aurait également porté un coup décisif à l'essor du commerce autochtone. Il est intéressant de constater qu'en Côte d'Ivoire, la création d'un commerce succursaliste implanté sur tout le territoire et pratiquant des prix uniformes est considérée comme ayant provoqué le déclin du commerce local à Bouaké; même cause, mêmes effets (2).

Toujours au Sénégal, VAN HAEVERBEKE a montré (3) que les rémunérations des producteurs d'arachide s'étant établies à un niveau très bas, il n'y a pas eu développement du marché et de la production intérieurs. L'accent est moins mis ici sur l'étouffement des commerçants locaux que sur la faiblesse du pouvoir d'achat et de la demande. Pourquoi donc ces basses rémunérations du travail au Sénégal? Pour VAN HAEVERBEKE, et bien que le commerce de traite ait évidemment prélevé des profits élevés, il ne semble pas que l'influence des

structures commerciales ait été décisive. Bien sûr, des ententes permettaient parfois d'abaisser les prix payés aux producteurs, mais on sait que ceux-ci n'hésitaient pas à faire grève, et qu'en outre des intermédiaires syro-libanais faisaient une vive concurrence aux maisons de commerce françaises. Après l'indépendance, le monopole accordé au commerce d'état et aux coopératives n'a pas diminué les coûts de la commercialisation et la rémunération des paysans n'a pas été améliorée. Au contraire : les circuits d'approvisionnement en articles de traite ayant été désorganisés, l'action entreprise semble avoir été moins efficace que celle des Marketing Boards de Nigeria — qui se sont contentés de superposer une organisation de contrôle à un réseau commercial privé.

En définitive, la faible rémunération des producteurs sénégalais semble avoir été due à l'absence de pouvoir de négociation pendant les périodes où l'arachide était fortement demandée, à l'intensification de la concurrence internationale, et à l'absence de progrès technique. Le résultat est connu : spécialisation dans une culture pauvre, commerce de traite inefficace, faible pouvoir d'achat, échanges intérieurs exsangues. Ce type de blocage va de pair avec une lente modification de la situation des grandes compagnies commerciales dans toute l'Afrique. Elles ont en général abandonné la traite, et même le commerce de détail. Dans certains cas — en raison par exemple du contrôle des changes institué en Nigeria pendant la guerre du Biafra — elles ont créé des filiales de droit local. Surtout dans les pays très pauvres, elles s'allient de manière à atténuer la concurrence. La tolérance dont les gouvernements locaux font preuve à leur égard s'explique peut-être par le fait qu'elles continuent à être des collecteurs d'impôts très efficaces. On note un souci croissant d'opérer ailleurs qu'en Afrique, et des cas de reconversion en France (4).

Il peut y avoir refus d'une situation pareillement bloquée. Certains pays d'Afrique ont tenté de rompre avec le marché mondial et avec la dépendance qu'il entraîne. Tel a été le cas de la Guinée, dont la tentative a été mise en échec par le manque de fonctionnaires compétents, et par ce que Claude RIVIÈRE a appelé une « tendance à l'embourgeoisement » (5). En fait, les inégalités sociales se sont accrues, le commerce s'est concentré en ville, la brousse est retournée à l'autosubsistance. Devenant de plus en plus anarchique, la distribution a compromis les

(1) S. AMIN (1969).

(2) CASTELLA et BAILLON (1970).

(3) VAN HAEVERBEKE (1970).

(4) ROIRE (1971).

(5) RIVIÈRE (1971).

plans de développement. Une planification raisonnable aurait sans doute dû contrôler le secteur privé, et non vouloir y substituer un secteur public déficient. De nombreuses expériences africaines, heureusement moins déplorables, confirment ce diagnostic : on court à l'échec en étatisant la collecte et la distribution des produits. Échec d'autant plus regrettable qu'en bien des pays, il existe des systèmes commerciaux autochtones relativement efficaces, dont il doit certainement être possible de tirer parti, et dont il faut en tout cas tenir compte.

Les deux types de situation qui viennent d'être décrits sont extrêmes. Entre les deux — blocage et refus inefficace du blocage — on trouve des cas intéressants de coexistence entre circuits commerciaux de haut niveau technologique et circuits commerciaux utilisant surtout le facteur travail, autrement dit entre circuits contrôlés par l'étranger et circuits autochtones. J'ai analysé quelques-uns de ces cas dans un article de 1973 concernant le secteur de la pêche (1). Il n'y a pas besoin d'y revenir, sinon peut-être pour souligner une fois de plus l'intérêt des assemblages complexes qui articulent, à l'intérieur d'un même circuit, un segment hautement capitalistique et un segment plus « traditionnel ». Dans un rapport consacré à la commercialisation du poisson congelé en Afrique de l'Ouest (2), KRONE a montré que pour atteindre les consommateurs finals, les firmes étaient *obligées* de recourir aux services des détaillantes dites « traditionnelles ». Il y a là un phénomène de dépendance inversée qui en dit long sur le dynamisme et l'efficacité des commerçants africains. De tels cas sont malheureusement exceptionnels.

On pourrait dire en conclusion que pour le moment, et sauf exception, le commerce intérieur africain ne semble guère avoir d'effets moteurs. Il s'adapte au mouvement démographique et à la quantité de monnaie injectée dans l'économie grâce aux exportations ; il reflète pour ainsi dire le mouvement d'une économie encore largement orientée vers l'extérieur. C'est ce qui ressort des recherches effectuées par l'O.R.S.T.O.M. dans la région de Bouaké, en Côte d'Ivoire (3). Il a été montré avec la plus grande clarté que transports et échanges intérieurs ne sont pas des facteurs essentiels de polarisation et de structuration d'un ensemble économique. On a introduit à ce propos une distinction entre zone d'influence commerciale et région polarisée, la première notion étant plus pauvre en contenu que la

seconde. Dans la région étudiée, les flux commerciaux restent relativement neutres au point de vue économique. Ils créent une valeur ajoutée faible, gonflée artificiellement par la multiplication des intermédiaires de distribution. Cette valeur ajoutée est en outre confisquée en majeure partie par les habitants de la ville. Les flux et effets qui naîtraient de rapports nouveaux de production, ou d'une véritable circulation du capital, seraient d'une autre nature et provoqueraient des transformations plus profondes.

Dans ces conditions, on a le choix entre deux attitudes :

— L'attitude radicale de ceux qui estiment que la seule action intéressante consiste à mettre en question les bases mêmes du retard économique africain, à savoir la dépendance à l'égard de l'extérieur et la désarticulation de l'économie. Mais alors c'est à l'échelle mondiale qu'il faut analyser et combattre le phénomène : spécialisation internationale du travail, cours des matières premières, consistance et effets de l'aide, organisation monétaire, etc. Surtout, il faut poser les vrais problèmes, entre autres celui du progrès technique, qui ne se manifeste pas partout, et qui ne manque jamais d'assurer un avantage à ceux qui l'inventent et qui le mettent en œuvre.

— L'attitude nuancée de ceux qui, sachant bien qu'il n'est guère possible aujourd'hui d'attaquer le fond du problème, cherchent au moins si certaines améliorations immédiates ne sont pas concevables et praticables. Ils font remarquer que les situations des pays africains sont variées et changeantes, que la dépendance à l'égard de l'étranger est plus ou moins forte, que les gouvernements locaux ne sont nullement dépourvus de moyens d'action. Ils savent que certains secteurs, celui de la production vivrière, par exemple, sont relativement préservés du contact avec l'extérieur et peuvent dans certains cas être rendus plus efficaces : gaspillages physiques évités, coûts de commercialisation contenus, etc. Tâche modeste, on le voit, mais d'où peuvent sortir de précieux enseignements sur la structure et le fonctionnement des économies concernées.

## 2. Points de vue et techniques de recherche

Pour HOLTON (4), le peu d'empressement des économistes à étudier les activités de distribution était dû à trois sortes de raisons.

(1) COUTY (1973).

(2) KRONE (1970).

(3) ANGEY *et al.* (1971), p. 9 et suiv.

(4) HOLTON (1953).



Des raisons techniques d'abord. La production de services est difficile à quantifier; celle de services commerciaux est particulièrement difficile à saisir, à cause du nombre d'agents concernés. Les innombrables petites firmes commerciales ne sont recensées ni par le fisc, ni par le Ministère du Travail, ni par aucune administration. Ces entreprises sont souvent temporaires. Très souvent enfin, la production de services commerciaux ne constitue qu'une activité à temps partiel.

La tradition scientifique a accru cet effet de dissuasion. Depuis toujours, les économistes se sont intéressés aux liaisons entre offre et demande, beaucoup moins à la série des transactions qui rapprochent l'offre de la demande; autrement dit, on trace sur un même graphique une courbe d'offre et une courbe de demande sans trop se préoccuper des mécanismes grâce auxquels offreurs et demandeurs communiquent *en fait* sur les marchés. Il y a bien des spécialistes de *marketing*, mais leur discipline, née dans les Business Schools américaines, a des buts purement pratiques : résoudre les problèmes de la firme individuelle ou de l'industrie.

D'autres raisons tiennent à des points de vue opportunistes sur la politique économique. On sait que bien des systèmes de distribution sont inefficaces, dans les pays riches comme dans les pays pauvres. La situation n'est pas trop grave si le dynamisme des entreprises et le jeu de la concentration se chargent de toute façon de transformer le problème — ce qui est une manière de le supprimer; la seule difficulté est alors d'assurer la reconversion des agents éliminés. Dans les pays pauvres, on a d'autres raisons de laisser faire, c'est-à-dire de remettre à plus tard enquêtes et décisions. Améliorer la distribution, en effet, peut entraîner un accroissement du chômage. La distribution inefficace et coûteuse perçoit sur les consommateurs une sorte d'impôt au profit d'agents qui, s'ils n'étaient pas commerçants, se trouveraient sans emploi. Politiquement, il peut être dangereux ou impossible de vouloir changer les choses. Économiquement, cela peut être malavisé si l'on ne dispose pas d'un système équivalent ou meilleur de redistribution des revenus, et d'une administration capable de gérer ce système (1).

Le manque d'intérêt pour les questions de distribution provient en troisième lieu de vues fausses en matière de science économique. L'erreur qui assimile l'élévation du niveau de vie exclusivement à une augmentation de la production *matérielle* est encore plus répandue qu'on ne croit. Que de projets ont

échoué parce qu'on avait cru que les problèmes de distribution ou de collecte se résoudraient d'eux-mêmes, ou même parce qu'on avait oublié d'y penser! Rien de plus tenace d'ailleurs que l'idée, qui remonte à COLIN CLARK, selon laquelle le tertiaire — et dans le tertiaire, la distribution — est un secteur caractéristique des économies avancées. BAUER et YAMEY avaient pourtant montré, dès 1951, qu'en matière de distribution, le progrès économique s'accompagne non pas tant d'un gonflement des activités que d'une spécialisation des personnes qui s'y adonnent (2). Dans les pays pauvres, le producteur distribue lui-même ce qu'il y a à distribuer, c'est-à-dire peu de chose; et bien entendu, l'activité de ce producteur est rangée dans le secteur primaire. L'évolution économique introduit un distributeur spécialisé, recensé dans le tertiaire : d'où un gonflement en partie artificiel de ce secteur. Ce qui revient à dire que, dans l'économie d'un pays pauvre, les activités commerciales ou assimilées peuvent occuper une place qui, toutes proportions gardées, n'est pas obligatoirement négligeable par rapport à celle qu'elles occupent dans un pays riche.

Encore aujourd'hui, on a tendance à laisser l'étude du commerce intérieur aux praticiens. Les difficultés techniques de cette étude restent considérables, mais une certaine expérience s'est accumulée dans ce domaine, et l'on y voit certainement plus clair qu'à l'époque où écrivait HOLTON. Restent les aspects politiques du problème; qu'il suffise de dire ici que les raisons d'agir, et d'agir rapidement, dans le domaine des échanges intérieurs, paraissent beaucoup plus pressantes que celles de ne rien faire. On prend enfin conscience de la nécessité de dégager sur place un surplus alimentaire, mais il est évident que pour constituer un véritable « approvisionnement » ce surplus doit s'étoffer de services commerciaux. En fait, il semble bien qu'on n'ait plus le choix : le problème est désormais moins de savoir si l'on doit étudier la fonction commerciale, que de savoir comment on peut le faire. C'est de ce sujet qu'il sera maintenant question.

## 2.1. LES POINTS DE VUE

Première difficulté : la pluralité des disciplines qui s'intéressent aux problèmes du commerce dans les pays pauvres. Examinons brièvement le cas de l'anthropologie, de la géographie et de la science économique.

(1) Il n'est pas nécessairement regrettable, au point de vue économique, qu'un système de distribution fonctionne en faisant appel presque exclusivement au travail. ALEXANDER a montré qu'au XIX<sup>e</sup> siècle, le développement de l'économie anglaise s'est trouvé accéléré de cette façon, à une époque où le capital était bien plus utile dans d'autres secteurs. Voir ALEXANDER (1970).

(2) BAUER et YAMEY (1951).

### 2.1.1. *Le point de vue anthropologique*

Les auteurs du célèbre « *Notes and Queries on Anthropology* » affirment sereinement, au chapitre VI de leur ouvrage, que « les idées générales de l'analyse économique ordinaire ont été trouvées susceptibles d'application même dans des sociétés très primitives ». De cette proposition, ils déduisent le plus logiquement du monde que « l'étude de l'économie des sociétés simples est à proprement parler l'affaire des économistes » — encore bien sûr qu'il soit malaisé d'employer dans de tels milieux les techniques d'analyse mises au point en Europe ou en Amérique du Nord. En réalité, on constate que « l'étude de l'économie des sociétés simples » a été effectuée le plus souvent par des anthropologues (on disait autrefois en France : des ethnologues ou des ethnographes). Quelle que soit l'évolution en cours, par conséquent, l'économiste qui s'intéresse aujourd'hui au commerce sera inévitablement amené à consulter des articles ou des livres d'ethnologie; et s'il travaille sur le terrain, il emploiera des techniques d'investigation ethnographiques, soit parce que les chiffres manquent et qu'il devra les recueillir lui-même à partir de catégories problématiques, soit parce qu'il prendra conscience du poids des facteurs socio-culturels dans l'activité étudiée.

On peut en fait repérer une *manière* anthropologique d'approcher les problèmes commerciaux :

— au plan de la collecte des données, large place accordée à la description des activités étudiées... au point que les auteurs de *Notes and Queries* éprouvent le besoin de rappeler que la simple description des techniques ne remplace pas l'analyse économique : pour étudier un système de distribution, il ne suffit pas de dessiner les vanneries qui servent à emballer les produits;

— insistance sur les interférences entre activité économique et structure sociale : système de parenté, hiérarchie politique et religieuse, etc.;

-- grande attention portée aux hétérogénéités ethniques qui font, par exemple, que tel groupe paraît monopoliser dans la « nation » tel ou tel type d'activité.

Sur un plan plus théorique, ce style de recherche met l'accent sur les phénomènes de domination par tel ou tel groupe social, sur la formalisation possible des liaisons entre sous-systèmes religieux, économique, politique, etc. à l'intérieur du système social. D'une façon plus hasardeuse — et en tous cas très contestée — l'attention peut se diriger vers la biographie

des individus, puis vers les problèmes psychologiques de la personnalité — lesquels retentissent évidemment sur l'activité économique. Il est difficile de résumer les divers aspects d'une tradition scientifique très complexe et très riche. Disons seulement que cette tradition paraît — au détriment peut-être d'une certaine rigueur — mettre l'accent sur la perception des activités humaines comme *totalité*. Le lecteur jugera sur pièces, en se reportant par exemple à l'*Aide-Mémoire d'ethnologie africaine* dû à Jacques MAQUET (1), et surtout aux pages 169 à 171 de *Notes and Queries* intitulées *Exchange* (2).

On trouvera dans ces ouvrages le souci de prendre en compte *tous* les aspects d'un phénomène social; le sentiment très vif des différences culturelles, de l'étrangeté des systèmes de valeur, des risques d'incompréhension entre cultures; enfin, face à ces difficultés et à cause d'elles, le privilège accordé à l'observation patiente et précautionneuse, à la description méticuleuse, à la collecte directe des matériaux sur le terrain. A la vérité, le contraste est frappant entre l'ambition anthropologique (fournir une explication *synthétique* du phénomène social global) et le côté terre-à-terre, minutieux, concret, du travail de recherche. Le danger c'est que le passage d'un plan à l'autre se fasse mal, soit que le chercheur ne décolle pas de la description ethnographique, soit qu'il la perde de vue pour donner libre cours à l'imagination philosophique.

Pour l'économiste, l'approche anthropologique représente avant tout une tentation. Tentation du concret, du vécu, enfin saisi directement au-delà des schémas micro et macro-économiques, toujours trop abstraits. Tentation du pittoresque, fortement ressentie en milieu exotique, et si rafraichissante après les impitoyables exercices de logique presque pure qui forment l'essentiel de la théorie économique. Tentation enfin, d'adhérer aux grands systèmes invérifiables qui paraissent fournir une explication de fonctionnement des sociétés. Dans la préface de la deuxième édition de ses *Leçons d'Économie Politique*, WICKSELL se disait « convaincu qu'un raisonnement rigoureux et logique, élaboré à partir d'hypothèses simples et schématiques, conduit à une connaissance plus sûre qu'une causerie brillante et superficielle sur tout et n'importe quoi : caractère national, particularités ethniques, politiques de puissance, intérêt de classe, etc. » (3). A la fin de sa vie pourtant, il regrettait d'avoir consacré trop peu d'efforts à l'histoire et conseillait à ses étudiants de l'étudier en priorité. La leçon est claire : il faudrait tout connaître et tout pratiquer, mais une question fon-

(1) MAQUET (1954).

(2) Committee of the Royal Anthropological Institute (1960), sixième édition de l'ouvrage.

(3) WICKSELL (1938), vol. I, p. XXVIII-XXIX.

damentale reste posée. Au-delà des schémas *partiels* d'analyse et d'explication que fournit la logique économique, y a-t-il des chances raisonnables d'accéder à un niveau supérieur, plus global, d'interprétation? Autrement dit, la science sociale existe-t-elle, ou bien retombe-t-on toujours dans l'histoire contingente? De la réponse à cette question dépend le degré de résignation qu'on ressentira en maniant les schémas purement économiques (1).

### 2.1.2. *Le point de vue géographique*

Les mouvements de biens auxquels s'emploient les commerçants se produisent d'abord dans l'espace. Toute étude portant sur la commercialisation d'un produit, ou sur les échanges dans une zone donnée, donnera donc lieu à des cartes. La comparaison entre ces cartes de flux et celles qui décrivent le milieu physique (orographie, dotations en ressources diverses) et le milieu humain (densité de population, implantation ethnique) permettra de proposer des explications.

Là encore, on accorde la primauté à la description, à l'enregistrement immédiat de faits concrets : distances, quantités, rapports numériques. Au lieu de positivisme, peut-être devrait-on parler de *pragmatisme*, au sens que LITTRÉ donne à ce terme (pragmatique : qui tire des faits étudiés en eux-mêmes leur esprit et leur liaison nécessaire). Pragmatisme qui rassure, mais pas pour longtemps. J. COPANS a montré que le « positivisme latent » de la géographie s'accommode assez bien de l'idéologie dominante (2). En affectant de s'en tenir au physique, au visible, au mesurable, la géographie s'ôte peut-être les moyens de critiquer une idéologie dont elle répugne à prendre conscience. Quand elle ne tourne pas court en s'enfermant dans la mise en image de l'immédiat, la plus physicienne des sciences humaines se tourne vers le quantitativisme sophistiqué et croit ainsi devenir théorique. Ainsi le livre de Brian BERRY (3) est tout entier consacré à défendre la thèse suivante : la distribution du commerce de détail et des services présente des régularités dans l'espace et dans le temps; la théorie des places centrales constitue une base déductive qui permet de comprendre ces régularités; la convergence des postulats théoriques et des régularités empiriques fournit la matière d'une géographie des marchés et de certains aspects de la planification urbaine ou régionale.

Or, l'ouvrage de BERRY, comme d'ailleurs celui de HAGGETT (4) inspirent un certain malaise. Tout se passe comme si des techniques délicates étaient employées pour *illustrer* des phénomènes apparemment superficiels (la diffusion spatiale de l'innovation, par exemple). On ne peut se défendre d'un certain scepticisme à l'égard de tentatives aussi manifestement tournées vers l'écorce des choses. En sens inverse, on souhaiterait que l'analyse économique s'appuyât sur des données recueillies avec le scrupule et l'ingéniosité des géographes. Il est courant, dans certains milieux, de marquer quelque condescendance envers les inventaires et les comptages. Les praticiens savent bien, cependant — que ne le crient-ils! — que la description intelligente exige plus d'efforts et ne présente plus d'utilité que certains exercices de théoriciens virtuoses.

### 2.1.3. *Le point de vue de la science économique*

L'ambition théorique des économistes est moins vaste que celle des anthropologues, puisqu'il n'est plus question d'englober dans une grande synthèse *lous* les facteurs pertinents du système social. L'économiste isole un ensemble d'activités qui ne coïncide ni en extension ni en compréhension avec la totalité de la vie sociale, à laquelle pourtant cet ensemble se rattache par des liens aussi forts, quoi qu'on en dise, dans les pays riches que dans les pays pauvres.

De quelles activités s'agit-il? De celles qui aboutissent ou équivalent, directement ou non, à des échanges. « Economics, écrit K. BOULDING, specializes in the study of that part of the total social system which is organized through exchange, and which deals with exchangeables » (5). Les régularités observables dans la structure et dans le fonctionnement de cet ensemble constituent un corps plus ou moins formalisé, inextricablement mêlé à des principes de logique abstraite, le tout formant ce qu'on appelle la science économique.

Comment caractériser, dans ces conditions, l'attitude économique face aux problèmes commerciaux? Il y a d'abord le souci de cerner et de mesurer des quantités significatives — notamment des marges commerciales; le souci aussi de repérer les lois qui gouvernent l'interaction de ces quantités. Le chercheur n'oublie jamais que le niveau auquel telle ou telle quantité paraît se stabiliser pour un temps résulte d'un compromis entre diverses tendances,

(1) COUTY (1975).

(2) COPANS (1971).

(3) BERRY (1971).

(4) HAGGETT (1973).

(5) BOULDING (1969).

elles-mêmes reflet de motivations qu'on se résigne à n'apprécier que par leur traduction imparfaite (mais mesurable) en termes de stocks, de flux, et surtout de prix.

L'économiste simplifie pour comprendre, sans dénaturer ni déformer. Pour cela, il construit des modèles provisoires dans lesquels on retrouve toujours trois types d'éléments : des contraintes physiques, des motivations, des informations. L'accent est mis sur l'interdépendance des variables, et aussi sur les ruptures entraînées par les changements de dimension : ce qui est vrai à l'échelle des agents isolés ou des petits groupes ne l'est plus à l'échelle de la nation ou du monde; et pourtant, il existe toujours un lien entre les deux ordres de vérités.

Ces quelques principes une fois rappelés, on peut passer à deux questions précises : y a-t-il une théorie économique spécifique concernant la distribution? Cette théorie est-elle applicable à l'étude de la fonction commerciale en pays pauvre?

La première de ces questions n'appelle pas une réponse bien longue. En gros, rien ne permet de croire que, pour s'appliquer à la fonction commerciale, la théorie économique courante doive être gravement remaniée. Il s'agit seulement de la compléter et de la nuancer. Trop souvent en effet, la théorie assume que la production se trouve en relation directe avec la consommation c'est-à-dire que le commerce, secteur transparent, se borne à acheminer les biens. Nous savons qu'il n'en est rien : le commerce exerce une influence sur les prix, et contribue au bien-être social.

Dans un article paru en 1954 (1), J. et H. KRIER appelaient la réflexion théorique à s'exercer sur deux principaux points :

— la théorie de la firme, appliquée à l'entreprise commerciale, devrait tenir compte de la structure des coûts (rapports entre coûts fixes et coûts variables) qui varie selon le stade du gros et du détail (2) et selon la taille des firmes; par ailleurs, la demande de services commerciaux présente des caractéristiques spécifiques que la théorie ne peut négliger (importance de la proximité).

— Dans une optique plus macro-économique, la théorie devrait faciliter la mesure de la contribution fournie par la fonction commerciale au bien-être social. Pour cela, il convient d'examiner les condi-

tions dans lesquelles la distribution raccorde la production et la consommation; il faut aussi apprécier l'influence du commerce sur la structure verticale des prix, c'est-à-dire sur la construction d'un prix-détail à partir d'un prix-producteur qu'augmente une succession de marges.

Diverses contributions théoriques, entre autres celle de P. AVRIL (3) ont commencé à combler certains vides. Il y aurait encore lieu de réfléchir davantage à deux caractéristiques essentielles de la fonction commerciale. En premier lieu, l'analyse doit intégrer trois plans : étude de l'entreprise, étude du circuit commercial (ou de la filière), étude de la fonction commerciale nationale. C'est là une indéniable complication par rapport à la dichotomie habituelle entre analyse micro et macro-économique. En deuxième lieu, il faut tenir compte du rôle que joue le facteur spatial dans les activités commerciales. Telle était d'ailleurs, la recommandation formulée implicitement par J. et H. KRIER quand ils suggéraient un programme d'études concrètes sur la densité commerciale dans divers pays; ainsi devait-on, selon eux, commencer à construire une théorie de l'optimum des points de vente (4).

On pourrait, à partir de là, s'acheminer vers des recherches plus globales sur l'intégration des espaces économiques et la réduction des disparités régionales. En Afrique Noire, par exemple, l'étude des relations commerciales entre savane et forêt, ou entre régions céréalières et régions à tubercules, ou entre zones intérieures à taux de croissance nul ou faible et zones côtières à taux de croissance élevé, mériterait d'être reprise systématiquement (5).

La deuxième question est plus épineuse. Valable pour l'étude de la fonction commerciale dans les pays industrialisés, la théorie économique courante sera-t-elle d'un quelconque secours lorsqu'il s'agira d'examiner l'activité de marchands dioula, ibo, bami-léké, haoussa, en Afrique de l'Ouest ou en Afrique Centrale, c'est-à-dire en milieu ethnographique?

L'ethnologie se définit par son objet — les sociétés ne connaissant pas l'écriture — et par les techniques de recherche qu'impose cet objet : observation des conduites, interrogatoires oraux, etc. (6). L'économiste appelé à travailler en milieu ethnographique emploie nécessairement, lui aussi, des techniques adaptées à ce milieu, c'est-à-dire à la pauvreté des statistiques. S'ensuit-il qu'il apparait fondé d'envisager différemment le concept de « fait économique » dans les

(1) KRIER (1954).

(2) WICKSELL (1938), vol. I, p. 102.

(3) AVRIL (1964).

(4) Pour une bibliographie et quelques exemples de travaux effectués dans cette voie, consulter TUCKER et YAMEY (1973).

(5) BUGNICOURT (1971) et WILLIAMSON (1965).

(6) MAQUET (1966), p. 12-13.

milieux dits ethnographiques et dans ceux qui ne le sont pas?

La thèse, qui partant d'une contestation de la valeur universelle des concepts de la théorie économique, exige de l'économiste une approche spécifique en milieu ethnographique, pourrait sauf erreur se résumer ainsi : l'activité économique n'est pas objectivée par les agents, elle n'est pas saisie en elle-même comme quelque chose que l'entendement humain puisse isoler de l'environnement social. Elle ne définit pas un champ de comportements à l'intérieur duquel des agents se sentiraient le droit ou l'obligation de juger en fonction de critères purement économiques. Il y a donc disparition du champ épistémologique correspondant, et absence de science économique en milieu ethnographique. L'abstraction économique, l'emploi de termes comme prix, offre, demande, capital, revenu, marge, sont illégitimes car ils déforment la réalité. Les techniques d'observation visant à isoler et à mesurer les quantités correspondant à ces concepts sont fallacieuses puisqu'elles cherchent à appréhender quelque chose qui n'existe pas. Dans les sociétés industrielles au contraire, une science économique devait apparaître et est apparue en fait puisque l'habitude d'objectiver les relations économiques découle naturellement de l'énorme importance revêtue par ces relations.

Cette thèse appelle plusieurs remarques :

— Même en milieu ethnographique, on a fréquemment l'occasion et le droit de dire que *tout se passe comme si* les gens effectuaient des calculs économiques rappelant ceux qui ont cours, ou paraissent avoir cours, dans des sociétés plus avancées; tel est en tout cas souvent le résultat d'une analyse approfondie, portant sur des données convenablement recueillies et critiquées. Ainsi se trouvent économiquement justifiés des comportements qu'une analyse hâtive avait jugés déconcertants.

— Tout porte à croire d'ailleurs que l'objectivation des rapports économiques n'est pas si étrangère aux agents qu'on a tendance à le penser. Cela est particulièrement vrai de tout un ensemble d'activités commerciales qu'on retrouve en zone de savane africaine (1). Ce « secteur intermédiaire » se sépare nettement du secteur de subsistance en ce que l'usage de la monnaie y est répandu depuis une époque parfois ancienne; il se sépare tout aussi nettement du secteur moderne, où les Africains jouent en général des rôles excluant toute initiative et toute responsabilité réelle.

A la vérité, la question n'est pas tellement de savoir si l'objectivation des relations économiques

est ou non pratiquée dans le milieu étudié. Le problème est plutôt de juger si cette opération mentale nous permet d'aboutir à des schémas qui nous aident à comprendre ce qui se passe. Même si les agents n'objectivent pas les relations économiques qu'ils entretiennent entre eux, rien n'interdit à l'observateur étranger de le faire à leur place, si tant est que sa compréhension personnelle des phénomènes s'en trouve améliorée. Assurément, les schémas construits par cet observateur ne seront valables qu'à l'intérieur de sa propre culture, mais une telle situation n'est-elle pas de toute façon inévitable? Accepter les limitations d'une analyse économique menée dans des termes acceptables pour nous, voilà peut-être l'ultime recours de ceux qui savent que leur ambition de participer à la vie des gens qu'ils étudient doit finalement être déçue.

Aussi bien, je ne crois pas que la planète puisse être partagée en deux zones : l'une où les concepts et les schémas de la théorie économique rendraient compte des faits de production, de consommation et d'échange, et l'autre où ces schémas devraient céder la place à d'autres. Il est légitime, au moins sur un plan abstrait, de concevoir la totalité des systèmes économiques comme appartenant à une sorte de continuum (2), légitime aussi de s'approcher de ce continuum avec un ensemble unitaire de concepts. Les formes variées que peut revêtir l'observation directe sont intéressantes au point de vue technique, mais n'ont probablement guère d'importance théorique.

## 2.2. LES TECHNIQUES

De tout ce qui précède, on peut retenir qu'au cours du changement économique, il y a coïncidence entre deux types de phénomènes :

— Une série de transformations liées à la diversification et à l'accroissement de la production.

— Une multiplication des transactions intérieures appréciée en volume et en valeur.

L'ensemble de ces transactions délimite ce que, dans une première approximation, on peut appeler *la fonction commerciale*. En fait, cette fonction doit être appréhendée sous deux aspects :

— Appareil commercial regroupant en circuits des agents et des entreprises spécifiques.

— Fonctionnement de cet appareil, manifesté par des flux physiques, des flux monétaires et des flux d'information.

(1) COUTY (1972).

(2) Cette expression est due, à HERSKOVITS, cité par MEILLASSOUX (1960).

Il convient maintenant de présenter un aperçu d'enquêtes portant sur cette fonction commerciale dans les pays pauvres, particulièrement en Afrique. On étudiera le contenu des enquêtes, le problème des marges, et enfin la question de l'analyse des structures économiques.

### 2.2.1. *Le contenu des enquêtes*

Quelques mots d'abord sur le domaine couvert par les enquêtes. Au moins au plan des définitions, il ne fait pas problème. Nous nous intéressons ici au *commerce intérieur*, et plus précisément à la distribution : « Stade qui suit celui de la production des biens, à partir du moment où ils sont commercialisés jusqu'à leur prise en possession par le consommateur ou l'utilisateur final. (La distribution) comprend les diverses activités et opérations qui assurent la mise à disposition des acheteurs, qu'ils soient transformateurs ou consommateurs, des marchandises et services, en leur facilitant le choix, l'acquisition et l'usage » (1).

*Le point de départ* du circuit commercial intérieur est donc :

— Pour les biens importés, le moment où le bien franchit le cordon douanier à l'entrée.

— Pour les biens produits localement, le moment où le bien est commercialisé, c'est-à-dire introduit dans le circuit par le producteur. La distribution commence chez le producteur qui consacre une partie de ses activités à la vente de ses produits. En fait, le point de départ exact peut être délicat à repérer : où ranger par exemple les activités de conditionnement des produits? Comment classer les grossistes enclavés, qui achètent à des entreprises de production des biens techniques (matières premières, etc.), qu'ils revendent ensuite à d'autres entreprises de production?

*Le point d'arrivée* du circuit commercial intérieur est :

— Pour les biens exportés, le moment où le bien franchit le cordon douanier à la sortie.

— Pour les biens consommés localement, le consommateur ou l'utilisateur final.

Dans la pratique, le manque d'informations sur la production et sur la consommation oblige souvent à compléter l'enquête portant sur le commerce *stricto sensu* par des recherches sur les quantités produites et les types de produits d'une part, par des recherches sur les préférences et les comporte-

ments des consommateurs d'autre part. Le processus productif est alors saisi dans son ensemble.

Les enquêtes comportent toujours une partie sociologique, ou anthropologique. Il s'agit de caractériser, grâce aux rapports qui les unissent, les agents les groupes et les systèmes. L'affrontement de ces agents et de ces groupes peut être réglé par des institutions, des constructions juridiques, des pratiques coutumières plus ou moins adaptées à la situation. L'intervention des autorités se manifeste sous des formes évidentes ou occultes, qu'il faut reconnaître et analyser.

Mais la fonction commerciale a aussi un aspect matériel. Elle a pour but d'acheminer des produits, dont il faut établir la typologie. Cette classification peut reposer sur des différences physiques réelles : natron blanc ou noir, poissons séchés contenant plus ou moins de lipides, etc.; à ces différences physiques, correspondent évidemment des différences de prix, de sorte que la description matérielle prépare l'analyse économique. Les différences physiques peuvent d'ailleurs n'être dues qu'au traitement subi par le produit : le même poisson peut être séché ou fumé, le choix s'effectuant en raison des goûts des consommateurs et en fonction des disponibilités en facteurs de production (durée de l'ensoleillement, présence de bois de chauffage...). Il faut rappeler ici que les produits africains vendus sur les marchés sont très nombreux et très divers. Les typologies n'auront jamais pour but de faire preuve d'érudition ethnographique, mais de repérer les catégories significatives pour l'analyse économique.

À la description matérielle des produits, s'ajoute le recensement de l'infrastructure commerciale : constructions, aires d'embarquement, voies de communication. Le rapprochement des données concernant les produits et de celles portant sur l'appareil commercial fournit les matériaux quantitatifs essentiels à toute enquête : quantités commercialisées, stockées, transportées, perdues, etc. Ces renseignements s'expriment bien sous forme cartographique, cartes de flux de produits par exemple (2).

L'aspect économique des enquêtes appelle un certain nombre de remarques. Et d'abord, quel est au juste l'objet de la recherche? Bien sûr, il s'agit toujours d'obtenir une collection de transactions datées, localisées, assorties de toutes indications utiles sur les agents concernés, mais quel cadre donner à ces transactions pour les rendre significatives du point de vue de l'analyse?

En général, ce n'est pas aux problèmes de la firme individuelle ni même à ceux d'un ensemble de firmes,

(1) NEPVEU-NIVELLE (1970), p. 21.

(2) On en trouvera un bon exemple dans l'enquête sur le trafic routier au Tchad réalisée par le BCEOM en 1962-1963.

TABLEAU I  
Côte d'Ivoire 1970

(en millions de francs CFA)

	Agricul- ture	Indus- tries agrico- les et ali- mentai- res (I.A.A.)	Autres indus- tries (A.I.)	Services	Total	Consom- mation finale	Forma- tion brute du capital	Expor- tations	Total emplois finals	Total des emplois
Agriculture.....	5.088	8.345	7.474	—	20.907	62.488	450	97.077	161.015	181.922
I.A.A.....	350	3.740	—	—	4.090	51.368	550	10.150	62.068	66.158
Autres industries.....	8.972	4.552	56.301	22.527	92.352	103.972	76.960	17.020	197.952	290.304
Services.....	7.009	1.092	7.974	25.865	41.940	33.667	—	5.910	39.577	81.517
Total consommations inter- médiaires.....	21.419	17.729	71.749	48.392	159.389	251.495	77.960	131.157	460.612	619.901
Total valeur ajoutée.....	104.753	11.191	77.991	160.294	354.239					
Total production.....	126.182	28.920	149.740	208.686	513.528					
Importations CAF.....	7.913	15.571	76.643	6.246	106.373					
Droits et taxes sur importa- tions.....	376	7.073	20.806	— 28.255	0					
Marges commerciales.....	47.451	14.594	43.115	— 105.160	0					
RESSOURCES TOTALES.....	181.922	66.158	290.304	81.517	619.901					

Source : GERDAT, Séminaire d'Économie Rurale ENSA Montpellier, 2 au 6/7 1973. Fascicule III. Le complexe Agro-Industriel dans l'économie globale, p. 5.

*N.B.* La marge commerciale est un service : ressource pour les services, emploi pour les autres branches. Aussi la valeur des marges commerciales comptée dans la colonne « Services » est-elle affectée d'un signe négatif. Cet artifice permet d'obtenir sur la ligne « Marges commerciales » une somme nulle, et de maintenir l'équilibre Ressources-Emplois.

qu'on s'intéresse. Il n'y aurait dans ce cas qu'à poser et à résoudre un problème de rentabilité, ou si l'on préfère, un problème micro-économique d'optimum. AVRIL (1) a tenté de formaliser les principes logiques et les lois de coût qui facilitent l'étude de tels problèmes. Abstraitement, ces principes logiques — tous fondés sur l'idée de l'adaptation des moyens aux fins, et sur la recherche du moindre effort — sont valables dans tout système économique et doivent être susceptibles d'application concrète en Afrique. Il est probable toutefois que ces indications abstraites, difficiles à assortir de mesures précises, ne rendront en fait que les services très généraux, très indirects, attendus habituellement de la théorie économique : donner de la consistance au bon sens, suggérer le sens des liaisons entre grandeurs pertinentes, éviter les schémas trop partiels ou trop

simplistes — berf, fonctionner plus comme un aide-mémoire que comme une recette précise.

L'optique de la fonction commerciale globale est celle de la Comptabilité Nationale. Elle aboutit à l'inscription, dans la dernière ligne du tableau d'échanges interindustriels, d'une grandeur (les marges commerciales) qui, ajoutée aux consommations intermédiaires, à la valeur ajoutée et aux importations, donne le total des ressources disponibles (voir tabl. I). Ce haut niveau d'abstraction convient à la réflexion macro-économique, à la projection et à la planification, mais ce n'est pas celui qui intéresse l'analyste de la fonction commerciale — sauf pour fournir un cadre général à ses travaux, sauf aussi dans les cas, rares, où le tableau d'échanges intersectoriels a pu être régionalisé (2).

En fait, l'optique la plus fructueuse pour l'analyse

(1) AVRIL (1964).

(2) BERNARD (1966).

économique se situe à mi-chemin entre le point de vue micro-économique et le point de vue global. Cette optique met en évidence une forme d'organisation spécifique des activités commerciales, le circuit, c'est-à-dire la succession d'intermédiaires par lesquels passent les marchandises du producteur jusqu'au consommateur. Ces intermédiaires sont habituellement classés en deux catégories : grossistes et détaillants. En début de circuit, les grossistes collectent le produit, en acquièrent la propriété, et le stockent. Il arrive également qu'ils stimulent la production en faisant des avances (matériel, denrées alimentaires) aux producteurs. Ils approvisionnent des détaillants qui sont en contact direct avec les consommateurs finals. Le circuit est une création collective et spontanée, dont l'origine est paradoxale. Comment est-il né, comment des partenaires quelquefois très éloignés les uns des autres ont-ils pu entrer en contact? Économiquement, on peut considérer le circuit comme une sorte de paroxysme d'intégration, assurant aux entreprises qui le composent les économies externes sans lesquelles l'activité commerciale serait impossible et n'aurait même pas de sens.

Soulignons ici la nécessité d'inclure l'information dans la série d'éléments que fait circuler le circuit : biens, services et monnaie. JEVONS avait déjà insisté sur ce point essentiel. Pour lui, comme pour COURNOT auquel il se réfère explicitement, le marché n'existe que s'il y a *community of knowledge* entre participants (1). Ce point de vue est repris par JOHNSTON, qui va jusqu'à écrire :

Improvement of the degree of integration of the (market) system and of the quality of the information it generates and disseminates is itself part of the process of development (2).

A la notion de circuit, on substitue parfois celle de filière. Au lieu de se limiter aux activités commerciales *stricto sensu*, on envisage alors la séquence complète, y compris la production et la consommation. La séquence est alors justiciable d'une analyse de système, à coloration cybernétique, portant sur un ensemble d'éléments en interrelation. On distingue dans ce but :

— la filière proprement dite, par exemple (3), la suite des éleveurs, des marchés, des abattoirs, des bouchers, des consommateurs;

— l'appareil de régulation : stocks des commerçants, régularisation par les ranchs et les centres

d'embouche, écoulement des excédents grâce à l'exportation;

— la structure de prix résultant de l'interaction entre le fonctionnement de la filière elle-même et l'influence des actions de régularisation.

Cet élargissement du domaine étudié est légitime, mais il faut se souvenir que plus on étend un champ d'investigation, plus on accroît la difficulté de la collecte et de l'interprétation. Mieux vaut parfois se contenter des résultats modestes mais presque immédiats qu'on peut obtenir en restreignant ses ambitions. L'expérience oblige à dire que les visées globales affichées par certains chercheurs condamnent leurs travaux à rester à l'état de projets. Notons toutefois que l'analyse de système engendre un état d'esprit très fécond, lorsqu'elle insiste sur le caractère progressif de toute analyse, sur l'importance des processus itératifs et des actions de feed-back.

Si le *circuit* semble bien être la référence essentielle en matière de recherches sur la fonction commerciale, il reste que cette référence n'est jamais évidente. Les circuits se découvrent difficilement, dans la mesure où certains agents ont intérêt à en dissimuler les segments clandestins. D'où les cadrages moins problématiques et plus immédiats : le commerce d'un certain produit, par exemple, ou bien le commerce dans une certaine zone (l'hinterland d'une ville). Jones (4) s'est expliqué sur le caractère essentiellement *pratique* de ces approches. A condition qu'on ne se limite pas à un seul produit, mais qu'on saisisse le groupe entier de produits substituables, des cadrages de ce genre sont parfaitement justifiés puisque les systèmes de commercialisation sont influencés *d'abord* par les caractéristiques du produit : rapport valeur/poids, degré de périssabilité, technique de traitement, habitudes de production et de consommation.

Pour conclure, rappelons que tout le circuit n'est pas également intéressant. L'attention doit se porter d'abord, AVRIL l'a montré (5), sur les points où s'accumulent ce qu'on appelle des *disponibles*. La position de ces points est le fait de structure essentiel. Les modalités de gestion de ces disponibles, leur évolution quantitative, apportent les éléments d'information nécessaires sur les différences de potentiel entre offre et demande, sur les délais et les coûts des modifications souhaitées, et enfin sur les détenteurs réels du pouvoir de décision.

(1) JEVONS (1970), p. 133-134.

(2) JOHNSTON (1970).

(3) Cf. l'étude de la filière de la viande bovine en amont d'Abidjan réalisée par H. SERRE (IEMVT), lors du Séminaire d'Économie Rurale organisé par le GERDAT à Montpellier, du 2 au 6 juillet 1973 (fascicule IV du rapport d'ensemble).

(4) JONES (1968).

(5) AVRIL (1964), p. 58.



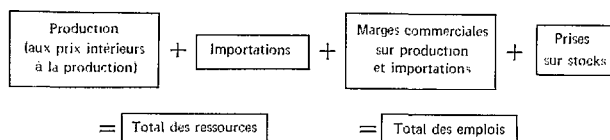
TABLEAU II

Aspects Objectifs	Physique	Sociologique/Institutionnel	Économique
Description	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quantités produites et commercialisées (contrôlées et non contrôlées (variation saisonnière (localisation des zones de production.</li> <li>Catégories et qualités, procédés de transformation, conditionnement, stockage, etc.</li> <li>Infrastructure de transport et commerciale.</li> <li>Poids et mesures.</li> <li>Cartographie des flux : distances parcourues, organisation des circuits (collecte, regroupement, stockage, points d'éclatement, points de vente détail).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agents de la collecte et de la distribution (ethnies, organisation sociale, etc.).</li> <li>Crédit personnalisé.</li> <li>Spécialisation et hiérarchie.</li> <li>Pratiques restrictives (monopoles etc.).</li> <li>Contrôle de l'État.</li> <li>Office de commercialisation, coopératives, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formation des prix à la production.</li> <li>Marges brutes et frais de distribution aux différents stades.</li> <li>Concentration et concurrence.</li> <li>Origine et coût du capital commercial.</li> <li>Destination des profits (investissement ?).</li> <li>Information commerciale et couverture des risques.</li> <li>Prélèvements de l'État (fiscalité).</li> </ul>
Évaluation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Constatation de non-communication entre zones de production et zones de consommation effectives ou potentielles.</li> <li>Insuffisance des installations (volume, aspect sanitaire...).</li> <li>Insuffisance du matériel de transport, d'emballage, etc.</li> <li>Défauts techniques de transformation, conditionnement, stockage (pertes par insectes, humidité, etc.).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adaptation ou inadaptation des institutions modernes et coutumières : <ul style="list-style-type: none"> <li>— aux réalités socio-politiques en évolution,</li> <li>— aux intérêts économiques en présence.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A court terme : le marché parvient-il à répartir facteurs de production et produits commercialisés dans le temps et dans l'espace (national et extérieur) en fonction de l'information disponible ? A quel coût cette fonction est-elle remplie ? Test : les <i>prix</i> réagissent-ils rapidement et correctement aux variations de l'offre et de la demande dans le temps et dans l'espace ?</li> <li>A long terme : les profits commerciaux éventuels sont-ils la base d'une accumulation productive ?</li> </ul>
Amélioration	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création d'infrastructures nouvelles (routes, etc.).</li> <li>Mesures techniques : désinsectisation, emballages plastiques, transformation améliorée... (au niveau de l'intervention localisée ou de la planification globale).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Création, modification de coopératives, organismes dotés de monopole.</li> <li>Interventions en matière de crédit.</li> <li>Changements d'ordre politique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intervention sur les cours des produits (stockage et régularisation), réglementation des prix.</li> <li>Incitations à la concurrence ou aux pratiques de monopole.</li> <li>Prêts sélectifs, africanisation.</li> <li>Mesures fiscales diverses.</li> <li>Actions dans le domaine de l'information (statistiques), etc.</li> </ul>

Si l'on parcourt un certain nombre de rapports d'enquête, on s'aperçoit vite que la plupart reflètent trois types de préoccupations : décrire les phénomènes et si possible les mesurer, analyser le fonctionnement du système étudié et évaluer son efficacité, proposer enfin des mesures pour améliorer ou remplacer ce système. Le tableau II croise ces trois types de préoccupations avec les trois aspects de la fonction commerciale (aspect physique, sociologique et économique) et fournit de la sorte la description schématique du contenu habituel des enquêtes.

### 2.2.2. L'étude des marges

Les marges commerciales sont la contrepartie comptable des services de distribution fournis par la branche « Commerces ». La marge associée à chaque emploi de chaque produit correspond donc à la valeur, calculée au prix du marché, des services grâce auxquels le produit se trouve *mis à la disposition* des utilisateurs. En fin de compte on écrit l'égalité :



S'ils ne disposent pas d'informations directes sur les marges, les comptables nationaux se contentent de les « retrouver » par différence; elles correspondent alors à l'intervalle entre les prix à la consommation (constatés sur les marchés) et les prix à la production plus ou moins reconstitués. Ces procédés font en réalité dépendre la signification du poste « marges commerciales » d'un certain nombre de conventions et notamment de la définition de la production (1). La valeur de cette production peut très bien englober certains coûts et services de distribution qui varient avec les exigences du premier client : transport effectué par des agriculteurs jusqu'au marché par exemple. Enfin, estimer la production « départ lieu de production » entraîne l'imputation des frais de transport à la branche « Commerces ».

L'étude directe des marges est donc de beaucoup préférable à ces exercices. Il s'agit alors de *mesurer* et *d'enregistrer* la rétribution des diverses unités composant le circuit commercial. Ces diverses unités se partagent entre elles la différence entre le prix payé au premier vendeur et le prix payé par le dernier acheteur (2). Autrement dit, cette différence équivaut à une somme de marges individuelles perçues par des intermédiaires qui :

- assument la propriété du produit et encourent de ce fait certains risques;
- exposent des frais pour fournir certains services;
- et revendent enfin le produit à un agent situé en aval dans le circuit.

Les marges sont en général exprimées en pourcentage du prix de détail, ce qui fait apparaître le coût relatif de la distribution et de la production à un moment donné; il ne faut pas perdre de vue cependant qu'un accroissement de ce pourcentage peut coïncider avec une diminution de la marge calculée en valeur absolue. Rappelons également la différence entre taux de marge et taux de marque. Le premier est le rapport entre la marge commerciale et le prix « ressources » (marge non comprise). Le taux de marque est le rapport entre la marge et la valeur du produit au prix d'utilisation (marge comprise).

RICARDO (3), commentant Jean-Baptiste SAY, distinguait schématiquement deux contreparties de

la valeur additionnelle donnée au produit par le commerce :

- les coûts d'acheminement (expenses of conveyance);
- le coût d'utilisation du capital engagé par le commerçant (profit on the advance of capital made by the merchant).

Mais il ajoutait immédiatement que si un bien acquérait davantage de valeur grâce au commerce, c'était simplement parce qu'un *supplément de travail* était consacré à sa production et à son acheminement. Le capital n'est en effet rien d'autre que du travail accumulé.

Paul AVRIL propose une énumération de quatre services rémunérés par les marges. Il s'agit :

— D'abord de certaines transformations matérielles : bien que n'étant pas à proprement parler l'apanage du distributeur, on rencontre fréquemment, dans un cycle de distribution, des opérations de conditionnement, voire de transformation légère. Ce sont les *fonctions de conditionnement*.

— Ensuite des transformations spatiales et temporelles; ce sont les *fonctions distributives* proprement dites. Elles modifient l'état de *lieu*, de *lot*, d'*assortiment* et d'*époque* du produit.

Les interventions des distributeurs peuvent alors être schématisés par un tableau du type suivant, conforme au modèle donné par AVRIL (4) :

	État distributif de production	État distributif de consommation
1. État de lieu.	Ile de papyrus, sud du lac Tchad.	Habitation de X., employé de commerce à Onitsha, Nigéria.
2. État de lot.	200 kg de <i>banda</i> (poisson fumé), valant 12.000 F CFA (60 F/kg).	1 tas de 200 g (50 F CFA, soit 250 F/kg).
3. État d'assortiment.	4 articles : <i>banda</i> de gymnarchus, <i>banda</i> courant (mélange) <i>banda</i> de tilapia et silures, capitaine séché.	Produits de consommation courante : ignames, <i>gari</i> , sel, huile de palme, etc.
4. État d'époque.	Décembre 1963.	Mai 1964.

(1) FAURE (1974), pp. 38-39.

(2) ABBOTT (1958), p. 41.

(3) RICARDO (1965), chap. XIX, note 1.

(4) Les données de fait sont empruntées à COUTY et DURAN (1968).

Aux transformations matérielles, spatiales et temporelles qui forment en quelque sorte le noyau dur de l'activité de distribution, s'ajoutent ce qu'AVRIL appelle des transformations psychologiques et structurelles, ayant pour but ou pour effet d'adapter l'article aux souhaits de la clientèle. Il s'agit de faire coïncider, à tout moment et en tout point du circuit, l'offre d'amont et la demande d'aval, et cela en jouant sur les caractéristiques et les volumes du produit — compte tenu de l'information disponible. L'ajustement sur les caractéristiques exige à la fois que le commerçant indique au producteur l'article qu'il convient d'offrir, et convainque le client d'accepter un article nouveau ou modifié. L'ajustement sur les volumes nécessite que le commerçant règle le flux de biens à la fois en s'approvisionnant par l'achat, et en écoulant par la vente.

Si nous laissons de côté la question de la marge nette, sur laquelle on reviendra plus loin, il s'agit d'imputer à chacune des transformations ci-dessus, pour un produit donné, une certaine fraction de la marge brute. Cet objectif idéal est rarement accessible en pratique, ne serait-ce que parce qu'il se produit des compensations entre produits écoulés par un même détaillant : les biens qui font l'objet d'une demande relativement inélastique peuvent supporter des marges plus élevées que les biens moins faciles à écouler; d'où une tendance à reporter sur les premiers une forte proportion, sinon la totalité des dépenses entraînées par l'activité commerciale prise dans son ensemble (loyers, salaires...) (1). Cela veut dire que les marges effectivement perçues sur tel ou tel produit — donc observées par l'enquêteur —, n'ont souvent rien à voir avec les frais réels de commercialisation afférents à ce produit (2). Les pratiques commerciales africaines confirment que l'activité souvent très complexe d'un détaillant villageois permet de rechercher et d'obtenir les compensations auxquelles on vient de faire allusion. Un exemple fourni par DORJAHN (3) énumère jusqu'à cinq sources de revenus différentes pour un commerçant — la moins importante n'étant pas l'activité de prêteur à gages.

Peu importe, à vrai dire : la variable-clé reste néanmoins la marge brute, puisque c'est cette grandeur qui mesure le moins inadéquatement la valeur ajoutée, que le service commercial fourni soit décomposable ou non en ses éléments premiers. On

peut admettre, après tout, que cette globalité même garantit que la marge brute reflétera le jeu de toutes les forces qui règlent l'activité distributive; toutes, y compris le pouvoir de monopole propre aux détaillants, dont WICKSELL avait déjà analysé les conséquences spatiales, et dont les exemples abondent en Afrique (4). Ce monopole tend à faire monter la marge au-dessus du niveau qui résulterait d'une concurrence moins imparfaite; néanmoins, les facilités d'entrée dans la profession jouent en sens contraire, et corrigent ce que l'effet du monopole spatial pourrait avoir d'excessif (5).

Ces dernières remarques mènent tout naturellement à poser la question de la marge nette. La marge brute se décompose en deux éléments : l'un censé correspondre aux coûts de la commercialisation, ou si l'on préfère, aux frais objectivement supportés par le commerçant; l'autre appelé marge nette, qui constitue un profit. Bien sûr, cette marge nette peut ne pas exister, ou même elle peut être négative — au moins pendant un certain temps. Elle rémunère l'activité du commerçant lui-même, et entre dans la catégorie très générale des revenus résiduels.

La formation des deux termes constituant la marge brute obéit à des lois différentes. Alors que les frais de commercialisation correspondent à des services rémunérés à leur coût de production, la marge nette peut incorporer l'effet de la spéculation, ou, comme nous venons de le voir, une rente de situation (monopole). On peut donc se demander s'il n'est pas gênant de l'inclure automatiquement dans la valeur ajoutée. Le problème du rapport entre marge brute et nette est en fait un problème de structure distributive. Pour le consommateur final, le prix de revient de la distribution est d'autant plus faible que les entreprises commerciales sont plus importantes, donc plus rares et moins concurrentielles; elles bénéficient en effet, dans ce cas, d'économies d'échelle qui leur permettent de produire des services commerciaux à moindre coût. Par contre, la marge nette est d'autant plus faible que les entreprises de distribution sont plus petites, plus nombreuses et plus concurrentielles. La structure optimum serait donc un compromis entre d'une part des entreprises assez importantes pour avoir un prix de revient faible, mais suffisamment nombreuses pour ne pas prélever des profits de monopole.

L'application de ces principes à l'analyse des

(1) WICKSELL (1938), vol. I, p. 102.

(2) Dans la pratique comptable, cela se traduit par des analyses de comptabilité fondées sur la méthode du *direct costing* : les frais fixes ne sont pas considérés comme un élément du prix de revient, celui-ci n'incluant que les frais variables. Cf. DEPALLENS (1965), p. 285 sq.

(3) DORJAHN, in BOHANNAN et DALTON (1962), p. 60-88.

(4) KRONE (1970), p. 18.

(5) ADELMAN (1957).

situations africaines n'est pas aisée. On a très souvent affaire en effet à des systèmes qui semblent engendrer un énorme gaspillage de temps et d'effort — au point qu'on peut se demander s'ils secrètent une marge nette. HODDER (1) a décrit par exemple l'affluence de détaillants Yoruba sur les marchés de la région d'Akinola, affluence qui ne s'explique, selon lui, que par un sous-emploi prononcé et par un goût très vif pour l'activité commerciale. On en revient, en somme, aux observations de HOLTON sur le commerce considéré comme un remède au chômage et comme un mode de redistribution du revenu (2). En général les chercheurs préfèrent ne pas approfondir ces difficiles questions de structure, et s'en tiennent à une analyse fonctionnelle quelquefois un peu superficielle. Pour JONES (3), la première fonction d'un système commercial, c'est l'allocation des ressources rares; autrement dit, des tests simples doivent permettre de repérer les défauts de fonctionnement du système étudié. Ces tests, CRUTCHFIELD (4) les avait déjà indiqués au seuil d'une enquête effectuée en Ouganda :

— Les consommateurs peuvent-ils satisfaire leurs préférences, en obtenant les produits qu'ils désirent, au moment, à l'endroit et sous la forme qui leur convient?

— Le produit est-il réparti parmi les différents marchés de telle façon qu'il soit impossible d'accroître les recettes totales en diminuant les ventes à un endroit et en les augmentant ailleurs?

— Les coûts de distribution sont-ils aussi bas que possible, compte tenu de la technique, des transports, des coûts du capital et du travail?

— Les mécanismes du marché fonctionnent-ils de façon assez flexible pour empêcher les variations extrêmes de prix à court terme, ou des engorgements locaux? Autrement dit, le produit peut-il passer rapidement des lieux où il est en excédent vers ceux où il est rare? Les variations saisonnières de l'offre et de la demande sont-elles anticipées de façon à éviter une instabilité exagérée des prix?

Des tests de ce genre ont souvent donné lieu à des tentatives de comparaison entre marges des distributeurs de type moderne et marges des distributeurs dits « traditionnels ». Contrairement à ce qu'on a tendance à penser, la comparaison n'a pas toujours été à l'avantage des systèmes de commercialisation modernes. Il ne faut pas oublier, à ce propos, que

les marges des commerçants « traditionnels » correspondent à des services plus nombreux ou plus coûteux que ceux fournis par les distributeurs modernes; elles reflètent par exemple, certaines difficultés d'accès au crédit, l'obligation de pratiquer l'auto-assurance contre certains risques, ou encore la nécessité de surveiller le produit pendant toute la durée du transport.

En fait, dans ce domaine, comme dans beaucoup d'autres, l'évaluation économique rigoureuse présente de telles difficultés que les auteurs préfèrent souvent s'en tenir à la simple description d'imperfections plus ou moins évidentes (5).

### 2.2.3. *L'analyse des structures économiques*

Tout se passe comme si l'objectif proprement dit des enquêtes — porter un jugement sur un système commercial et sur sa productivité — demeurerait parfois peu accessible, alors que les mêmes recherches permettent d'arriver à certaines conclusions, au moins qualitatives, sur l'état de l'économie globale.

Ces conclusions ne sont atteintes qu'au prix d'un certain recul, et elles demeurent toujours quelque peu conjecturales. Elles ont aussi un caractère négatif, dans la mesure où elles incitent à mettre en question les images à vrai dire de plus en plus contestées que fournissent les comptabilités nationales.

Alors par exemple que ces comptabilités ne connaissent que la distinction intérieur-extérieur, ou national-étranger, les recherches sur la fonction commerciale manquent rarement de mettre en évidence des espaces dont le poids économique diffère :

— soit de manière absolue, par exemple en termes de ressources naturelles et de productions;

— soit de manière relative, en termes de rapport population-ressources.

La mobilité des populations, des facteurs de production et des produits finis étant très imparfaite, et en tout cas très variable selon les itinéraires, on prend conscience du faible degré de fluidité de l'espace économique national. Les circuits commerciaux corrigent pour ainsi dire cette fluidité imparfaite. Leur étude mène logiquement à la construction de comptes régionaux plutôt qu'à celle — souvent prématurée — d'une comptabilité nationale. Encore

(1) HODDER, in BOHANNAN et DALTON (1962), p. 103-117.

(2) HOLTON (1953).

(3) JONES (1968).

(4) CRUTCHFIELD (1959).

(5) JONES (1972), p. 5-17.

fiut-il cependant que les enquêtes commerciales soient complétées par des recherches sur les circuits de financement et d'investissement.

Au-delà du cadre national, les enquêtes font apparaître des ensembles dont la cohésion, assurée par de nombreux échanges non contrôlés, donne à penser que le tracé des frontières politiques ne correspond pas toujours à la réalité économique. Comme l'écrivait VINAY (1), l'Afrique souterraine a déjà réalisé son marché commun.

Les enquêtes commerciales permettent aussi de mieux percevoir l'hétérogénéité des économies africaines. De cette hétérogénéité, les schémas un peu trop simples du dualisme ne rendent pas compte avec suffisamment de précision. Fondées sur eux, les comptabilités nationales distinguent un secteur moderne et un secteur traditionnel, ou encore un secteur organisé et un secteur non-organisé (2). Les enquêtes commerciales permettent de remonter des flux aux systèmes, et font apparaître au moins deux niveaux de différenciation :

A un premier niveau, on repère deux secteurs placés à un moment différent de l'évolution économique, ou plutôt évoluant selon une logique économique et sociale différente :

— Un commerce (et un secteur de production sous-jacent) autochtone, avec des agents peu spécialisés, portant surtout sur les produits vivriers, et se déployant dans un cadre purement africain. Exemple : céréales, ignames, poisson, cola, bétail, etc. L'importance économique de ce commerce est souvent sous-estimée.

— Un commerce contrôlé encore bien souvent par des expatriés, qui prolonge les flux d'importation, ou qui est le fait de firmes enclavées : tissus, émaillés, chaussures, sucre, bicyclettes, etc. A cela se rattache le commerce des produits agricoles exportés.

On pourrait presque dire que cette distinction recoupe celle qu'on pouvait faire, à une époque antérieure, entre les échanges intérieurs spontanés et les circuits de traite. D'un côté : spécialisation naissante, apparition de la division du travail; de l'autre : prélèvement asymétrique opéré par une économie étrangère dominante. Ces deux secteurs ont toujours été en contact. JONES (3) a décrit le raccordement original que la pratique du *Gold-coasting* opérait autrefois entre *big trade* et *small*

*trade* en Afrique. Les firmes étrangères qui contrôlaient l'exportation des produits africains consentaient des avances à des collecteurs autochtones qui partaient vers l'intérieur et revenaient quelque temps plus tard avec les produits demandés. Ces avances prirent d'abord la forme de marchandises destinées au troc, puis de sommes d'argent. Les commerçants locaux prirent vite l'habitude de considérer ces avances comme un crédit à court terme permettant d'effectuer quelques opérations de commerce intérieur aussi clandestines que profitables, en plus de la collecte des produits de traite. Avec un peu de chance, un bon trafiquant pouvait faire tourner son « capital » deux ou trois fois avant de reparaitre sur la côte (4).

Aujourd'hui on observe des raccords plus solides, tels ceux décrits par KRONE en matière de commercialisation du poisson de mer congelé. De toute façon, la différenciation ci-dessus s'estompe dans la mesure où apparaissent les industries nationales, des circuits économiques bouclés dans le cadre national, et finalement une économie de plus en plus autocentrée.

A un second niveau, et à l'intérieur des échanges abusivement qualifiés de traditionnels, on repère une différenciation qui traduit, dès l'époque coloniale ou même pré-coloniale, une évolution déjà complexe de l'économie locale. Aux échanges diffus et à courte distance qui se situent à la frange de l'agriculture de subsistance, se superposent des flux commerciaux à longue distance reflétant une division du travail et une spécialisation déjà prononcées. Le Tchad, le Cameroun du Nord, le Nigeria offrent de bons exemples de ce système économique à deux étages.

En combinant, notamment dans les régions de savane, les deux niveaux de différenciation qui viennent d'être résumés, on aboutit à une division tripartite plus réaliste que les schémas dualistes habituels : secteur d'autoconsommation et d'échanges résiduels, secteur intermédiaire irrigué par le commerce autochtone à longue distance et secteur « moderne » rapporté. Ces secteurs communiquent, mais se rattachent à des systèmes économiques différents (5). Les fondre dans le cadre d'une comptabilité nationale homogène risque de masquer des faits de structure et de relation essentiels.

On voit que les recherches sur la fonction commerciale n'ont pas simplement pour but d'apporter des

(1) VINAY (1968).

(2) Cette typologie fait référence à la présence ou à l'absence de documents comptables. Voir Méthode d'Établissement des Comptes Économiques en pays africains, mars 1974, Ministère des Affaires Étrangères, Direction de l'Aide au Développement.

(3) JONES (1972), p. 250.

(4) BAUER (1954), p. 17.

(5) GOUTY (1972). L'expression « secteur intermédiaire » a été reprise par STEELE (1975).

informations sur les problèmes commerciaux *stricto sensu*, si pressants et si intéressants que soient ces problèmes. Elles permettent aussi, et surtout, de construire une typologie des échanges intérieurs considérés comme révélateurs d'une structure. Dans cette construction, la mise en évidence des points de raccordement entre composantes de la structure

apparaît comme un problème-clé, puisque c'est en ces points que risquent d'apparaître les tensions les plus graves lorsque l'économie globale évoluera vers une plus grande homogénéité.

*Manuscrit reçu au Service des Publications de l'O.R.S.T.O.M. le 24 janvier 1977.*

## BIBLIOGRAPHIE

*Ouvrages généraux*

- ANCEY (G.) *et al.*, 1971. — Problèmes posés par le développement à base régionale en Côte d'Ivoire, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, *Sc. Humaines*, vol. IV, n° 2, *multi*gr.
- AMIN (S.), 1969. — Les Milieux d'Affaires Sénégalais, Paris, Éd. de Minuit.  
1970. — L'accumulation à l'échelle mondiale, Paris, Éd. Anthropos.  
1971. — L'Afrique sous-peuplée, Communication au Congrès Régional de la Population d'Accra, *multi*gr.
- BADOUIN (R.), 1971. — Économie Rurale, Paris, Armand Colin.  
1975. — Les Agricultures de subsistance et le développement économique, Paris, Pédone.
- BAER (W.), 1961, 1962. — The Economics of Prebisch and the ECLA, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 10, n° 2.
- BAUER (P. T.) et YAMEY (B. S.), 1951. — Economic Progress and Occupational Distribution, *Economic Journal*, dec. 1951 : 741-756.
- BOORSTIN (D.), 1969. — *The Americans*. Vol. 1 : The Colonial Experience, vol. 2 : The National Experience, Pelican Books.
- BOULDING (K.), 1969. — Economics as a moral science, *American Economic Review*, mars 1969.
- BUGNICOURT (J.), 1971. — Disparités régionales et aménagement du territoire en Afrique, Paris, Armand Colin.
- GASTELLA (P.) et BAILLON (J.), 1970. — Note de synthèse sur l'économie de la ville de Bouaké, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Côte d'Ivoire, *Sc. Humaines*, vol. II, n° 7, *multi*gr.
- CÉLINE (L. F.), 1952. — Voyage au bout de la nuit, Paris, Gallimard. Livre de Poche.
- COPANS (J.), 1971. — Pour une histoire et une sociologie des études africaines, *Cahiers d'Études Africaines*, vol. XI, 1971, 43, 3<sup>e</sup> cahier : 422-447.
- GOUTY (Ph.), 1972. — La structure des économies de savane africaine, Congrès International des Africanistes, 11-20 décembre 1967, Paris, *Présence Africaine* : 439-475.
1975. — Peut-on perfectionner les théories du développement ? *Cah. O.R.S.T.O.M., sér. Sc. Hum.*, vol. XII, n° 3 : 213-220.
- CRESSWELL (R.) et GODELIER (M.), 1976. — Outils d'enquête et d'analyses anthropologiques, Paris, Maspero.
- DALTON (G.), 1969. — Theoretical Issues in Economic Anthropology, *Current Anthropology*, vol. 10, n° 1 : 63-80.
- DEPALLENS (G.), 1965. — Gestion Financière de l'entreprise, Paris, Sirey.
- FAURE (S. et J. L.), 1974. — Comment s'élaborent les comptes de la Nation. Sources, Méthodes, Exercices. I. Textes et Données. Paris, Éditions CNIPE.
- FURTADO (C.), 1970. — Théorie du développement économique, Paris, P.U.F.
- Van HAEVERBEKE (A.), 1970. — Rémunération du travail et commerce extérieur, Louvain, Université de Louvain, Centre de Recherche des Pays en développement.
- HAGGETT (P.), 1973. — L'analyse spatiale en géographie humaine, Paris, Armand Colin (traduction de H. Fréchet).
- HECKSCHER (E. F.), 1960. — *Svenskt Arbete och Liv*, Stockholm, Bokförlaget Aldus-Bonniers.
- HICKS (J.), 1969. — A Theory of Economic History, Oxford University Press.
- HOPKINS (A. G.) et LATOUR (F.), 1974. — Développement et prévision : théorie et application, Analyse et Prévision, juillet-août 1974 (article repris dans *Problèmes Économiques*, n° 1402 du 25 décembre 1974).
- JEVONS (W. S.), 1970. — The theory of political economy, Pelican Classics.
- JOHNSTON (B. F.), 1970. — Agriculture and structural transformations in developing countries, *Journal of Economic Literature*, 8 (2), juin 1970.
- KUHN (T. S.), 1970. — The structure of scientific revolutions, Univ. of Chicago Press, 2<sup>e</sup> édition.

- LEWIS (W. A.), 1954. — Economic development with unlimited supplies of labour, Manchester School, mai 1954.
- MAQUET (J.), 1954. — Aide-mémoire d'ethnologie africaine, Institut Royal Colonial Belge, Bruxelles.  
1966. — Les civilisations noires, Verviers, Gérard, Marabout-Université.
- MARX (K.), 1972. — Critique de l'Économie Politique, Paris, U.G.E., 10/18 n° 667.
- MEILLASSOUX (Cl.), 1960. — Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'autosubsistance, *Cahiers d'Études Africaines*, n° 4, décembre 1960 : 38-67.
- MÉTHODE D'ÉTABLISSEMENT DES COMPTES ÉCONOMIQUES EN PAYS AFRICAINS, 1974. — Ministère des Affaires Étrangères, Direction de l'Aide au Développement, *multigr.*
- NEF (J.), 1964. — The conquest of the material world : Essays on the coming of industrialism, Cleveland et New York, World Publishing Company.
- NOTES AND QUERIES ON ANTHROPOLOGY, 1960. — Committee of the Royal Anthropological Institute, Londres, Routledge & Kegan Paul (6<sup>e</sup> édition).
- NURKSE (R.), 1953. — Problems of capital formation in underdeveloped countries, Oxford University Press.
- O.N.U. (1950). — The Economic Development of Latin America and its Principal Problems.
- POPPER (K.), 1966. — The Open Society and its enemies, Londres, Routledge and Kegan Paul, 5<sup>e</sup> édition.
- POUILLON (F.), 1976. — Anthropologie Économique, Paris, Maspéro, coll. « Dossiers Africains ».
- PREBISCH (R.), 1959. — Commercial policy in the underdeveloped countries, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, mai 1959.
- RICARDO (D.), 1965. — The Principles of Political Economy and Taxation, Everyman's Library, Londres.
- SCHWARTZ (A.), 1970. — L'économie villageoise Guéré hier et aujourd'hui, Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Côte d'Ivoire, *Sc. Humaines*, vol. III, n° 3, *multigr.*
- WICKSELL (K.), 1937 et 1938. — Föreläsningar i National-ekonomi, Lund, Gleerups förlag. (Voir la traduction anglaise de E. Classen, 1934, Londres, Routledge et Kegan Paul).
- WILLIAMSON (J. G.), 1965. — Regional inequality and the process of national development : a description of the patterns, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, 1965 : 3-45.
- Distribution, Circuits commerciaux*
- ABBOTT (J. G.), 1958. — Les Problèmes de la commercialisation et leurs solutions, Rome, FAO.  
1962. — La commercialisation, son rôle dans l'accroissement de la productivité, Rome, FAO.
- ADELMAN (M. A.), 1957. — The product and price in distribution, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, mai 1957 : 266-273.
- ALEXANDER (D.), 1970. — Retailing in England during the Industrial Revolution, Athlone Press.
- ARDITI (Cl.), 1975. — Analyse bibliographique. Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest, tome 1. Ministère de la Coopération, Paris, *Études et Documents* n° 22.
- ARDITI (Cl.), 1978. — Analyse bibliographique. Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest, tome 2. Ministère de la Coopération, Paris, *Études et Documents* n° 32.
- AVRIL (P.), 1962. — Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, Consommation, janvier-mars 1962, n° 1.  
1964. — Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, Paris, Gauthier-Villars.
- BAUER (P. T.), 1954. — West African Trade, Cambridge University Press.
- BERNARD (A.), 1966. — Essai d'établissement d'un tableau d'échanges inter-industriels à partir d'une enquête SEMA sur les entreprises industrielles à Madagascar (1962), Centre O.R.S.T.O.M. de Tananarive, septembre 1966, *multigr.*
- BERRY (J. L.), 1971. — Géographie des marchés et du commerce de détail, Paris, Armand Colin.
- BOHANNAN (P.) et DALTON (G.), 1962. — Markets in Africa, Evanston, Northwestern University, USA.
- COUTY (Ph.), 1964. — Le commerce du poisson dans le Nord-Cameroun, Paris, *Mém. O.R.S.T.O.M.*, n° 5.  
1965. — Notes sur la production et le commerce du mil dans le département du Diamaré (Nord-Cameroun), *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. II, n° 4 : 3-89.
- COUTY (Ph.), 1966. — Sur un secteur intermédiaire dans les économies de savane africaine : l'exemple du natron, Paris, O.R.S.T.O.M., *multigr.*
- COUTY (Ph.) et DURAN (Ph.), 1968. — Le commerce du poisson au Tchad, Paris, *Mém. O.R.S.T.O.M.*, n° 23.
- COUTY (Ph.), 1968. — Le poisson salé-séché du lac Tchad et du Bas-Chari : prix et débouchés, Rapport de mission FAO, O.R.S.T.O.M., Dakar, *multigr.*  
1969. — Pêche et commerce des produits de la mer à Madagascar, Rapport de mission FAO, O.R.S.T.O.M., Dakar, *multigr.*  
1973. — Différences de niveau technologique et circuits commerciaux africains, *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. X, n° 4 : 311-320.
- COUTY (Ph.), 1977. — Recent studies on traditional Agricultural Marketing in the Sudan and Sahel Zones of Africa. In Proceedings of an International Symposium on Rainfed Agriculture in Semi-Arid Regions, University of California, Oregon State University and Consortium for Arid Lands Institute, Riverside, California, April 17-22, 1977 : 628-654.

- CRUTCHFIELD (J. A.), 1959. — Report to the Government of Uganda on fish marketing in Uganda, Rome, FAO n° 998, *multigr.*
- FRÉCHOU (H.), 1965. — L'élevage et le commerce du bétail dans le Nord du Cameroun, *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. III, n° 2.
- HALLAIRE (A.), 1972. — Marchés et commerce au nord des Monts Mandara (Nord du Cameroun), *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. IX, n° 3 : 259-287.
- HODDER (B. W.), 1962. — The Yoruba rural market, in Bohannan et Dalton, 1962 : 103-117.
- HOLTON (R. M.), 1953. — Marketing structure and economic development, *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXVII, n° 3, août 1953 : 344-361.
- JONES (W. O.), 1968. — The structure of staple food marketing in Nigeria as revealed by price analysis, *Food Research Institute Studies*, 8 (2), Stanford.  
1972. — Marketing staple food crops in Tropical Africa, Ithaca et Londres, Cornell University Press.
- KRIER (J. et H.), 1954. — Éléments pour une théorie de la distribution, *Revue Économique*, n° 3, mai 1954 : 342-371.
- KRONE (W.), 1970. — Frozen fish marketing in West African countries, Rome, FAO Fisheries Report, n° 96, *multigr.*
- LAGOIN (Y.) et SALMON (G.), 1967. — Étude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Ouest Africain, Paris, SCET-Coopération.  
1970. — Étude technique et économique comparée de la distribution du poisson de mer dans les pays de l'Afrique Centrale Atlantique, Paris, SCET-Coopération.
- LE CHAU, 1966. — Le commerce dans la région de Bouaké (Côte d'Ivoire). Une étude économique du commerce régional et inter-régional dans l'Ouest Africain, *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. III, n° 2 : 1-104.
- LELE (U. J.), 1976. — Considerations related to optimum pricing and marketing strategies in rural development, *XVII<sup>th</sup> International Conference of Agricultural Economists*, Nairobi (Kenya) *multigr.*
- LEWIS (W. A.), 1945. — Competition in retail trade, *Economica*, vol. 12 : 202-234.
- MEILLASSOUX (Cl.), éd. 1971. — L'Évolution du commerce en Afrique de l'Ouest, Oxford University Press (X<sup>e</sup> Séminaire Africain de Freetown, décembre 1969).
- MICHOTTE (J.), 1970. — Les marchés du pays Baoulé de la zone dense, 2 vol., Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam, Côte d'Ivoire, *Sc. Hum.*, vol. III, n° 5 *multigr.*
- MINISTÈRE DE LA COOPÉRATION ET B.C.E.O.M., 1976 — Manuel sur les comptages routiers et les enquêtes de trafic Paris.
- MINISTÈRE DES TRAVAUX PUBLICS DE LA RÉPUBLIQUE DU TCHAD ET B.C.E.O.M — Étude du trafic routier, Enquête 1962-1963, *multigr.*
- NEPVEU-NIVELLE (F.), 1970. — La distribution des produits, Paris, Dunod-Économie.
- O.C.D.E. 1970 — Commercialisation des produits agricoles et croissance économique, Paris.
- VON OPPEN (M.), 1976. — The Impact of Agricultural Markets on spatial allocation of crops and aggregate productivity in a developing country. Some preliminary observations from India. ICRISAT, Hyderabad, India *multigr.*
- RIVIÈRE (Cl.), 1971 a. — Conséquences politiques de la réorganisation des circuits commerciaux en Guinée, *Revue Française d'Études Politiques Africaines*, n° 66, juin 1971 : 74-96.  
1971 b. — Les mécanismes de constitution d'une bourgeoisie commerçante en République de Guinée, *Cahiers d'Études Africaines*, n° 43, vol. XI, 3<sup>e</sup> Cahier : 378-399.
- ROIRE (Cl.), 1971. — Les Grandes Compagnies commerciales et le marché africain, *Le Mois en Afrique*, n° 64, avril 1971 : 66-78.
- SERRE (H.), 1973. — La filière viande bovine en amont d'Abidjan, GERDAT, Séminaire d'Économie Rurale, 2-6 juillet 1973, fascicule IV, *multigr.*
- TUCKER (K. A.) et YAMEY (B. S.), éd. 1973. — Economics of Retailing. Penguin Modern Economic Readings.
- STEELE (D.), 1975. — The theory of the dual economy and African entrepreneurship in Kenya, *Journal of Development Studies*, vol. 12, octobre 1975, n° 1 : 18-38.
- VERNIÈRE (M.), 1969. — Anyama, étude de la population et du commerce colatier, *Cah. O.R.S.T.O.M., Sér. Sc. Hum.*, vol. VI, 1 : 83-112.
- VINAY (B.), 1968. — L'Afrique commerce avec l'Afrique, Paris, P.U.F.