

Marchés et développement économique*

Hervé DEFALVARD**

INTRODUCTION

Un consensus s'est aujourd'hui établi pour considérer que le marché et ses mécanismes dessinent la seule voie d'accès possible au développement économique. De la politique d'ajustement imposée au Sud (HUGON, 1990) au passage, plus ou moins accéléré, des pays de l'Est à l'économie de marché (SACHS, 1991), un même vent souffle sur l'économie mondiale, celui du marché retrouvé. Ce nouvel universalisme du marché s'accompagne, cependant, d'une acception largement irréfléchie de la notion même de marché. Cette dernière est, en effet, devenue un lieu commun de notre langage qui, parce que son sens n'est jamais discuté, peut servir de point de départ dans une argumentation. L'objet de cet article est alors d'ouvrir un débat sur le sens à donner au marché dans son lien unanimement reconnu aujourd'hui avec le développement économique.

Nous poserons dans une première partie de notre travail les prémisses d'une micro-économie hétérodoxe du développement au sein de laquelle le marché est une construction sociale, dont les unités actives sont les firmes capitalistes en tant que groupes. Ces marchés capitalistes seront, dans une deuxième partie, éclairés à la lumière de leur opposition braudélienne aux marchés traditionnels. Enfin, dans une troisième partie, cette opposition sera reprise pour étudier les marchés subsahariens et leur mal-développement.

* Une version provisoire de ce texte a été présentée dans les séminaires de l'Atom (Paris-I) et du Caesar (Paris-X) où il a bénéficié de nombreuses remarques qui ont permis de l'améliorer. Que leurs participants trouvent ici l'expression de notre gratitude. Un remerciement s'adresse tout particulièrement à Ahmet Insel, qui a accepté de faire un rapport sur ce texte, et aux deux lecteurs des *Cahiers des Sciences humaines* dont les conseils nous furent précieux. Les insuffisances, dont la version définitive témoigne encore, restent selon la formule consacrée de notre seule responsabilité.

** Économiste, Centre d'anthropologie économique et sociale (Caesar), université Paris-X Nanterre — 200, avenue de la République, 92001 Nanterre cedex.

POUR UNE MICRO-ÉCONOMIE HÉTÉRODOXE DU DÉVELOPPEMENT

Afin d'éclairer le lien entre le marché et le développement économique, nous adoptons une approche micro-économique qui refuse cependant le réductionnisme individualiste (DEFALVARD, 1992). Notre hypothèse de travail pose, en effet, que le développement est supporté par les entreprises capitalistes en tant qu'elles répondent à une logique particulière de groupe. Les comportements des individus sont donc inscrits dans un horizon groupal et leur analyse relève d'une micro-économie hétérodoxe. Notre démarche, qui se caractérise par la reformulation des marchés afin de tenir compte des groupes qui les structurent, peut avantageusement être introduite par une référence au modèle de croissance endogène de LUCAS (1988) puisque ce dernier introduit également les groupes dans la dynamique néoclassique de la croissance. Les limites de ce modèle seront pour nous autant de leçons dont nous tirerons dans un deuxième temps des enseignements utiles.

Les leçons du modèle de Lucas

Notre référence à un modèle de croissance n'exprime pas ici une confusion larvée entre croissance et développement économique qui sont deux phénomènes distincts. Pour s'en convaincre, il suffit d'ailleurs de lister les indicateurs du développement retenus par STERN (1992) qui, au produit national brut par habitant utilisé classiquement comme indicateur de croissance, ajoute le niveau de la population ainsi que sa croissance, le taux de mortalité infantile, la ration alimentaire moyenne puis basse, l'analphabétisme des adultes et, enfin, les libertés politiques et civiles. Mais, si la croissance ne peut être confondue avec le développement, celle-ci demeure néanmoins l'une de ses conditions nécessaires.

Cette précision apportée, notre référence au modèle de Lucas n'a pas pour objet de présenter ce dernier, mais plus modestement d'en prélever deux traits majeurs dont les difficultés qu'ils posent fourniront le point de départ de notre propre analyse. Afin de situer très rapidement ce modèle, nous dirons qu'il appartient à la famille des modèles de croissance endogène, présentés notamment par AMABLE et GUELLEC (1992), dont l'objet revendiqué est de dépasser les limites du modèle néoclassique standard proposé il y a près de quarante ans par SOLOW (1956). Dans ce modèle, la limite principale vient de la contrainte des rendements d'échelle non croissants, qui impose de trouver un moteur exogène à la croissance. En prolongeant des travaux pionniers, ceux de ARROW (1962) en particulier, les modèles de croissance endogène tentent, dans une filiation néoclassique,

d'intégrer les rendements croissants — par le biais notamment des externalités marshalliennes — afin de faire reposer la croissance sur une dynamique interne.

Cette tentative dans le modèle de Lucas se traduit par la mobilisation du capital humain, comme support des externalités, qui est l'une des options possibles aux côtés de la technologie et du capital physique. Les fondements micro-économiques de cette croissance ainsi endogénéisée résident alors dans l'arbitrage que fait le consommateur entre une consommation présente diminuée en vertu du temps qu'il consacre à sa formation et non à la production, et une consommation future augmentée grâce à sa productivité qui sera plus élevée grâce à un travail plus qualifié. Pour obtenir une croissance à taux constant, dont le moteur endogène est l'accumulation privée de capital humain, il suffit que cette accumulation se réalise de manière linéaire. Lucas justifie une telle hypothèse, qui contredit l'observation puisque les individus consacrent davantage de temps à leur formation au début de leur vie qu'à la fin, par l'idée suivant laquelle l'accumulation privée du capital humain se réalise dans un horizon groupal, celui des « dynasties ». Dans ces conditions, les compétences individuelles se transmettent de génération en génération, et donnent ainsi lieu à une externalité intergénérationnelle que chacun intègre dans ses calculs.

Le deuxième trait du modèle de Lucas que nous voulons ici retenir concerne l'hypothèse qu'il émet pour expliquer les divergences nationales en matière de croissance. Cette hypothèse consiste à choisir une fonction de production à rendements croissants, fondée sur une externalité interindividuelle qui permet de faire apparaître une compétence collective, égale au niveau moyen de capital humain de l'ensemble des individus qui appartiennent à la communauté productive, dont Lucas cite les grandes métropoles en exemple. La conséquence de cette deuxième externalité, qui met elle aussi en jeu une entité collective, est de dissocier le taux de croissance d'équilibre du taux de croissance optimal, dans la mesure où le calcul du consommateur n'intègre pas l'effet positif de sa formation privée sur la compétence collective. L'intervention de l'État est alors justifiée puisqu'elle permet, sous forme de subventions en faveur de la formation privée, de redonner à la croissance sa grandeur optimale. Muni d'un tel modèle, Lucas peut enfin expliquer que deux pays qui ne se distinguent au départ que par une valeur différente de leur compétence collective vont connaître des taux de croissance distincts. Le pays le mieux doté en compétence collective aura le taux de croissance le plus élevé et augmentera donc en sa faveur l'écart initial.

Le modèle de Lucas fonde la croissance sur l'accumulation du capital humain dans une économie néoclassique de marché à laquelle il

ajoute toutefois la présence de groupes, en dehors desquels aucune dynamique interne ne serait possible. Aussi Lucas conclut-il que « l'accumulation du capital est une activité *sociale* impliquant des *groupes* » (souligné par LUCAS [1988]). Cette révolution dans l'analyse néoclassique de la croissance soulève toutefois un certain nombre de difficultés, qui en constituent autant de limites. Le dénominateur commun de ces difficultés réside dans le fait que l'intégration des groupes dans le modèle néoclassique ne s'accompagne d'aucune remise en cause de la rationalité individuelle qui demeure celle d'individus atomisés à la recherche de leur maximum d'utilité. Cette absence de remise en cause s'enracine dans deux points de méthode. Le premier concerne le type de modèle utilisé qui fonctionne sur la base d'un agent représentatif, dont l'usage interdit un approfondissement des fondements micro-économiques des entités collectives, telles les dynasties ou les communautés productives, qui demeurent des constructions imposées par le modélisateur sous la forme d'une contrainte supplémentaire. Le deuxième point de méthode est lié au postulat de l'individualisme méthodologique, qui empêche de reconnaître aux entités collectives un intérêt ou une logique propres. De ces deux traits méthodologiques, il découle que les agents néoclassiques, en dépit de leur inscription dans des cadres collectifs, reproduisent la rationalité qui était adaptée à des situations d'échange sur des marchés anonymes et impersonnels. Ils ne peuvent réaliser le saut épistémique qui, pour eux, consisterait à se mettre à la place (ou à la tête) des entités collectives pour faire valoir leur intérêt spécifique ou leur logique propre. Seul, ici, l'État dans son absolue extériorité peut parler au nom d'un intérêt collectif. C'est ce saut épistémique que nous tentons d'accomplir en proposant une micro-économie hétérodoxe du développement.

La firme capitaliste ou l'unité groupale du développement

Dans le modèle de Lucas, les groupes restent dans l'ombre des calculs individuels auxquels le modélisateur les impose sans même en penser les fondements. Leur nature est purement instrumentale. Les dynasties sont le moyen d'avoir une accumulation linéaire du capital humain privé, les communautés de travail sont le moyen de faire apparaître des rendements croissants et enfin l'État est là pour permettre à la croissance de retrouver le chemin de l'optimalité. Si le modèle garde sa cohérence formelle bien que rien ne soit dit sur la construction de ces différents groupes, ni sur leur articulation, il n'en va pas de même pour sa pertinence. En tenant compte de ces limites et en essayant d'en tirer les leçons, notre micro-économie hétérodoxe du développement choisit par hypothèse de placer, à la base du

développement, l'entreprise capitaliste en tant qu'elle constitue un groupe. Il s'agit alors de montrer, d'une part, comment ces firmes-groupes se construisent sur les marchés et à quelle logique elles répondent puis, d'autre part, d'analyser la relation entre ces groupes, ainsi que leur lien à l'État, sur un marché qui échappe à sa définition habituelle qui le présente comme une rencontre concurrentielle entre individus.

Notre démarche, qui considère la firme capitaliste en tant que groupe comme l'unité active du développement, en rejoint d'autres qui, plus généralement, analysent le développement en le référant aux organisations. Ainsi, l'analyse de STIGLITZ (1989), basée sur les défaillances informationnelles du marché encore plus marquées dans les pays en voie de développement (PVD) qu'ailleurs, recommande-t-elle en conclusion de conduire une micro-économie des organisations propres aux pays en voie de développement car ces dernières constituent la réponse adaptée aux échecs informationnels du marché en traçant une voie intermédiaire entre le marché et l'État. De même STERN (1992) insiste-t-il sur ce qu'il appelle la face cachée du développement et qui recouvre la gestion des structures organisationnelles. Enfin, HUGON (1992) mobilise la théorie des organisations pour tenter de comprendre le mal-développement des sociétés subsahariennes. Dans leur approche du développement, ces auteurs adoptent ainsi pour unité de base moins l'individu que l'organisation.

L'hypothèse première de notre micro-économie hétérodoxe place à la base du développement la firme capitaliste. Plus précisément c'est à travers sa logique de groupe que la firme capitaliste est l'unité élémentaire et collective du développement. Avant d'indiquer quelle est cette logique de groupe qui l'habite, montrons en quoi l'entreprise capitaliste forme un groupe. L'entreprise capitaliste se construit comme un groupe dans la mesure où elle mobilise un capital suffisamment important pour lui assurer une autonomie qui, elle-même, a deux dimensions. La première est celle de son organisation interne que la firme met en œuvre selon ses propres règles. La deuxième est celle de ses rapports à son environnement qui n'est plus subi mais construit. L'autonomie de la firme capitaliste se fonde donc sur la disposition d'un capital, qui est la véritable mesure de son pouvoir. En effet, en s'inscrivant en tant qu'unité autonome sur le marché, la firme capitaliste est le lieu d'un double pouvoir. Le pouvoir d'organiser selon des règles propres ses relations internes, qui unissent les membres du groupe, et le pouvoir de modeler les marchés sur lesquels elle se trouve engagée. Ces deux pouvoirs sont de nature très différente. Le premier peut être qualifié d'interne. Il repose sur une structure hiérarchique qui permet à certains membres de la firme (les apporteurs de capitaux) de commander aux autres qui en deviennent les subordonnés. Le deuxième est un pouvoir

externe ou de marché, grâce auquel la firme impose, plus ou moins, à ses interlocuteurs des conditions à son avantage. Ces deux pouvoirs sont une autre manière de marquer la frontière de la firme capitaliste qui, dans la réalité, demeure toujours plus floue. L'articulation entre les relations externes et les relations internes forme ce que JARNIOU (1981) appelle la rationalité globale de la firme. Pour conclure ce premier point sur la construction de la firme capitaliste comme groupe, nous proposons la conjecture suivante : plus le capital de la firme est élevé, plus celui-ci supportera des relations internes denses, et plus la firme sera alors en mesure de contrôler les marchés qui constituent son environnement.

La firme capitaliste est un groupe pour autant qu'elle s'appuie sur un capital suffisamment important pour lui octroyer une autonomie sur le marché. Montrons maintenant pourquoi la logique de la firme ainsi considérée la conduit à être l'unité active du développement économique. Comme n'importe quel groupe, la firme a pour premier et unique but de se reproduire dans le temps au sein d'un environnement qui n'est plus ici subi, mais reconstruit. Une telle reproduction passe pour la firme capitaliste par la valorisation de son capital à travers le jeu des marchés. Ainsi, pour se maintenir sur les marchés comme unité autonome, elle devra non pas simplement conserver son pouvoir de marché mais toujours chercher à le renouveler, à l'accroître pour éviter de disparaître sous le jeu concurrentiel qui, même organisé, contrôlé, reste le substrat organique de la valorisation de son capital. Cette optique, qui se base sur la firme considérée en tant que groupe, amène à concevoir la logique de la firme sous l'angle d'une dynamique créatrice qui se fonde moins sur une allocation de ressources que sur une création de ressources (GAFFARD, 1990). La firme capitaliste s'impose à travers sa dynamique créatrice comme l'unité active du développement, qui nécessairement en ouvre la voie. Toutefois, il serait illusoire de croire que la firme capitaliste, orientée par la valorisation de son capital, réussisse toute seule le pari du développement. Ce serait pour le moins confondre condition nécessaire et condition suffisante. Pour aller plus loin et éviter ce risque, il nous faut indiquer brièvement comment l'environnement de l'entreprise capitaliste favorise ou non son développement. Cela nous conduit à revenir sur les marchés capitalistes, au cœur de notre étude.

Sur les marchés capitalistes, la firme fait deux rencontres. La première la confronte aux autres firmes concurrentes et la seconde est l'occasion d'une liaison avec l'État. Considérons, dans un premier temps, les marchés capitalistes sous l'angle de la concurrence entre firmes. Sans entrer ici dans une étude approfondie de la notion de concurrence (GLAIS, 1992), nous avons déjà suggéré que dès lors que la firme dispose d'une autonomie, son rapport à son environnement était construit (WHITE, 1988). Les marchés ne présentent pas dans cette

construction de frontière particulière, si ce n'est celle de la demande solvable. Sur le chemin de cette demande solvable qui n'est pas une donnée, la firme rencontre les autres firmes dans un rapport de coopération concurrentielle, qui se noue dans un accord plus ou moins tacite dont l'objet est sans aucun doute le partage du gâteau. La concurrence porte donc principalement sur la part de marché et se conjugue, le plus souvent, avec un effort commun pour faire grossir le marché lui-même, qui passe principalement par une coopération en matière de recherche-développement. Sur les marchés capitalistes, les relations entre firmes supportent en elles-mêmes une dynamique du développement, à travers laquelle chacune trouve son compte.

Sur les marchés capitalistes, la firme fait une seconde rencontre, dans la mesure où l'État y est toujours présent, d'une manière ou d'une autre. Cette présence de l'État revêt de multiples formes et va jusqu'à faire naître la question de la construction par l'État de ces marchés capitalistes. Sans nous y arrêter pour le moment, il nous suffit de dire que la condition première pour que l'État devienne un rouage du développement est qu'il doit, au préalable, s'identifier au capitalisme, accepter d'en devenir en quelque sorte la méga-entreprise. Sans cette évolution, l'État sera nécessairement un barrage au développement économique. Cette conversion nécessaire, dont la prise de conscience remonte sans doute aux écrits mercantilistes, se traduit pour les marchés capitalistes par leur coloration ou leur orientation nationale. Sous l'État, les marchés capitalistes ont une dimension nationale, à laquelle ils n'échapperont plus. L'État devient le soutien des firmes pour autant, en effet, que les marchés capitalistes prennent le chemin d'un développement national auquel l'État attache sa grandeur. Il s'agit bien ici d'un accord mutuel entre les firmes capitalistes et l'État, qui participent donc, chacun à sa place, à la construction des marchés capitalistes et à leur logique de développement (DELMAS, 1992). Ce soutien de l'État aux firmes implantées en son sein se traduit aujourd'hui par exemple par la mise en place des systèmes nationaux d'innovation (NELSON, 1988). Le rôle actif que tient l'État dans la construction des marchés nationaux s'observe partout, y compris aux États-Unis d'Amérique (KEMPF, 1989), et admet des variations locales selon la nature politique du lien social.

C'est dans ce décor d'unités collectives, composé des firmes capitalistes et des États principalement, que notre micro-économie hétérodoxe du développement entend rendre compte de la rationalité des comportements individuels sur les marchés. Dans la seconde partie de notre étude, nous allons analyser ce lien entre acteurs et marchés en mobilisant à notre façon la distinction, reprise de Braudel, entre marchés capitalistes et marchés traditionnels.

MARCHÉS ET ACTEURS DANS LA DYNAMIQUE DU CAPITALISME

L'hypothèse de base de notre micro-économie hétérodoxe du développement, qui adopte pour unités actives de ce dernier les entreprises capitalistes, s'amarre à une lecture historique, moins d'ailleurs du développement lui-même que de la dynamique du capitalisme qui a marqué les sociétés occidentales depuis le xv^e et le xvi^e siècles. Cette lecture historique est empruntée à BRAUDEL (1979, 1986) dans la mesure où celui-ci propose un regard sur la dynamique du capitalisme qui accorde une grande place aux marchés et à leurs acteurs (BRAUDEL, 1979, vol. II) et qui surtout a pris ses distances avec le modèle dominant du marché comme système autorégulateur du social. À l'inverse, un auteur comme POLANYI (1983), à travers sa critique même du marché autorégulateur, est resté prisonnier de ce dernier dans l'analyse de ce qu'il appelle « La grande transformation » (REDDY, 1984).

Si Braudel échappe à cette vision si répandue qui associe le développement des sociétés occidentales au déploiement du marché en tant que système social autorégulateur, c'est simplement parce qu'il s'appuie sur une autre vision des marchés. Les marchés n'appartiennent plus à cette construction de l'esprit que constitue le marché général, mais ils renvoient à une distinction fondamentale qui les sépare avec les marchés traditionnels, d'un côté, et les marchés capitalistes, de l'autre. Cette séparation est au cœur de l'édifice braudélien, même si elle n'est pas toujours pleinement assurée, tenue ou encore homogène. En dépit de ses insuffisances, elle ouvre — quitte à en modifier certains traits — sur une intelligence renouvelée des prémisses ou (et) des fondations du développement. Pour notre part, et conformément à notre démarche, nous nous attarderons sur les différences qui distinguent les acteurs sur ces deux types de marchés et qui d'ailleurs constituent leur ligne majeure de démarcation.

Les acteurs sur les marchés traditionnels

Les marchés traditionnels sont des marchés contrôlés, administrés par des autorités publiques et leurs acteurs dispersés y sont sans pouvoir. BRAUDEL (1979) les appelle ainsi le plus souvent des « marchés collectifs ». Toutefois, si leurs acteurs sont privés du pouvoir de fixer à leur avantage les prix et les quantités, c'est également parce que les transactions sur ces marchés sont infléchies par le jeu concurrentiel de l'offre et de la demande. Nous avons donc côte à côte une double détermination des transactions qui offrent des prix à la fois administrés et concurrentiels. Le paradoxe né d'une telle juxtaposition est évité si l'on veut bien considérer que ces acteurs sans pouvoir ne sont pas

identiques aux acteurs du marché de concurrence pure et parfaite. Pour ces derniers, l'absence de pouvoir s'explique par sa dissolution dans la loi anonyme du marché néoclassique, qui raconte le mythe d'une société sans hiérarchie. À l'inverse, l'absence de pouvoir des acteurs des marchés traditionnels s'explique par le contrôle de ces marchés par des groupes ou communautés dont le pouvoir ne s'enracine pas dans des relations de marché. Ce dernier s'appuie alors sur des rapports de parenté, religieux, ethniques ou politiques, qui fondent ces communautés dont les marchés traditionnels assurent la reproduction économique et non le sens. En cela, ces groupes sont extérieurs ou, mieux, transversaux aux marchés et intègrent leurs acteurs dans leur propre logique. Ce contrôle des groupes, qui interdit l'enrichissement personnel par l'échange, se réalise alors par l'organisation concurrentielle des marchés, qui ne laisse à chacun que de menus profits, connus de tous, dont la réalisation donne à chacun la possibilité de retourner au marché dans les mêmes conditions. Cette organisation concurrentielle des marchés, encadrés dans des groupes sociaux qui leur donnent leur caractère collectif, est dans la pratique soit décentralisée par la coutume, soit centralisée par l'autorité publique. Les scolastiques tardifs, dans leur analyse du juste prix, ont parfaitement explicité ces deux dimensions du prix sur les marchés collectifs, avec les notions de prix naturel et prix légal (DEFALVARD, 1990).

Les marchés traditionnels, dont BRAUDEL (1979) distingue une limite basse (les marchés d'un bourg) et une limite haute (les foires ou bourses des grandes villes), nous révèlent des acteurs qui n'inscrivent pas leurs conduites dans une logique de pouvoir. Si, localement, ils peuvent chercher à tirer toujours plus de profit des transactions réalisées, des règles sociales (coutumières ou plus politiques) les ordonnent sur le registre de la reproduction économique de groupes sociaux transcendant les marchés. Les acteurs des marchés traditionnels n'appartiennent pas aux sphères du pouvoir des sociétés dans lesquelles ils s'inscrivent. Leur horizon est borné en quelque sorte par la valeur d'usage et concerne majoritairement les biens usuels. Celui-ci est toutefois changeant selon les hiérarchies sociales qui le construisent. Entre l'État bureaucratique en Chine, le féodalisme européen et le féodalisme ottoman en pays d'islam ou encore les castes en Inde, nous aurons un décor différent pour le jeu des acteurs des marchés traditionnels. Mais, toujours, ces derniers obéiront, à travers des stratégies individuelles distinctes, à la réalisation de profits qui assurent le retour au marché des acteurs, d'une part, et qui ne remettent pas en cause les hiérarchies sociales environnantes, d'autre part.

Les acteurs des marchés traditionnels traversent des ordres sociaux multiples, des époques différentes et s'inscrivent dans des espaces hétérogènes. Encastrés dans des hiérarchies sociales pour lesquelles les marchés ne forment pas des lieux de pouvoir, ces acteurs ne sont pas porteurs d'une logique de développement économique, mais plutôt d'une logique de reproduction économique de hiérarchies sociales étrangères ou indifférentes aux marchés.

Les acteurs des marchés capitalistes

Aux marchés traditionnels ou collectifs, BRAUDEL (1979) oppose à la suite de EVERITT (1967) les marchés privés ou capitalistes qui, à l'inverse des premiers, apparaissent émancipés des collectifs qui les contrôlaient jusque-là. Dans sa version la plus réduite, qui tient en une phrase et escamote quelque peu sa portée, cette opposition sépare la transparence des marchés traditionnels, d'un côté, et la spéculation des marchés capitalistes, de l'autre. Facile à conserver en mémoire et souvent reprise par Braudel lui-même, cette ligne de séparation ôte néanmoins une grande partie de sa richesse, au moins potentielle, à la distinction braudélienne. Pour en tirer un meilleur profit, nous allons continuer de suivre le sillon des acteurs. Que sont ces derniers devenus sur les marchés capitalistes ?

Pour répondre à cette question, il peut être utile de se situer au niveau de ce que BRAUDEL (1979) appelle le microcapitalisme, qui est le capitalisme pratiqué à l'étage du bas de l'économie, celui des marchés traditionnels. Car, en effet, les marchés traditionnels ne sont pas à l'abri d'être détournés de leur rôle pour peu que s'y introduisent des acteurs qui échappent à leurs règles en leur substituant une autre logique. ARISTOTE (1979), dans le *Politique*, nous donne, quatre siècles avant Jésus-Christ, un exemple de ce microcapitalisme. Il s'agit d'un particulier qui, fort d'un capital important, acheta toute la production de fer des mines de Sicile ; grâce à ce monopole, il put revendre aux grossistes cette production à un prix si élevé qu'il multiplia sa mise initiale par trois. Denys l'Ancien, qui régnait sur la Sicile, ayant appris cela, lui ordonna d'emmener avec lui sa nouvelle richesse et de ne plus revenir à Syracuse. Aristote conclut qu'une telle pratique qui permet par la position d'un monopole de s'enrichir est à réserver aux autorités politiques en cas de besoins financiers.

Le microcapitalisme introduit un flou sur la démarcation entre marchés traditionnels et marchés capitalistes. D'ailleurs, et comme le rappelle Braudel, la distinction entre ces deux types de marchés n'a pas vocation à découper la réalité en deux catégories parfaitement étanches et séparées. Le microcapitalisme, en raison même de sa dualité qui fait qu'il est et n'est pas le marché capitaliste, permet de

mieux approcher celui-ci. Il tient des marchés capitalistes dans la mesure où il est modelé par des acteurs dont la possession d'un capital important les autorise à réaliser des transactions à leur avantage et dans le but d'une valorisation la plus grande possible du capital engagé. Mais tant que ces acteurs interviennent dans le maillage des marchés traditionnels, ils ne peuvent espérer contourner les hiérarchies sociales à l'intérieur desquelles ils s'insèrent. Tôt ou tard, leur richesse est détournée vers l'étage du haut de la société, elle leur échappe et alimente d'autres pouvoirs. Ainsi une étude de RAYMOND (1973), citée par BRAUDEL (1986), montre parfaitement que les grands marchands du Caire ne réussissent guère à se maintenir au-delà d'une seule génération, parce que la société politique musulmane dévore ses capitalistes dans leur jeune âge. Différemment en Inde, la caste des marchands demeure en marge des pouvoirs du sommet et ne peut investir de sa logique l'ensemble de la société.

Les marchés capitalistes diffèrent du microcapitalisme, d'une part parce que leurs acteurs construisent leurs réseaux en dehors des marchés traditionnels, dans des espaces autonomes ; d'autre part parce que, forts de cette autonomie, ils peuvent constituer durablement des lignées de pouvoir, qui, pour triompher, devront historiquement s'identifier aux États existants. Cette construction des réseaux marchands autonomes, en surplomb des marchés traditionnels, s'est longtemps confondue avec les marchés au loin qui ont vu naître l'entreprise capitaliste, sous forme d'abord commerciale, avec, dès le xv^e siècle, la grande compagnie, laquelle n'est pas toutefois complètement séparée de la production et de ses manufactures. Nous retrouvons ici le lien étroit entre l'organisation hiérarchique de l'entreprise capitaliste, l'importance de ses coopérations internes, et son pouvoir de construction des marchés capitalistes.

En accord avec les historiens allemands du Fernhändler ou avec DOBB (1950), BRAUDEL (1979) réaffirme après eux le rôle important du commerce au loin qui offre les conditions aux stratégies capitalistes d'accumulation du capital de se développer. Ses conditions d'accès, qui supposent déjà un capital élevé, sont un filtre étroit pour ses acteurs qui créent d'ailleurs des groupes de Fernhändler qui interviennent non seulement dans le commerce des biens de luxe mais également dans celui des matières premières. Ainsi, dès la fin du xvii^e siècle, les merciers de Paris expliquent, dans une requête au roi contre les drapiers, comment leur commerce au loin de laine, de soie et de coton a suscité la création des manufactures de mercerie (draps et soieries) et comment il les entretient dans le royaume. Mais c'est également le commerce au loin qui entraîna la première coopération entre le capital et le travail, avec la création d'abord de la *societas maris* qui est une association binaire entre un associé qui reste sur place et un associé qui s'embarque sur le navire en partance,

puis avec la *compagnia* qui deviendra à son tour la société à nom collectif. Enfin, avec les sociétés par actions, dont la première connue est la Moscovy Company (1553) où le capital forme une seule masse, comme soudée à la société et dégagée des personnes. L'un des traits communs à ces différentes générations de sociétés, jusqu'au XVIII^e siècle en tout cas, réside dans leur volume relativement faible. Ces « entreprises » (le terme est chez FÉNELON, 1699) ou unités marchandes ne comptent au plus qu'une trentaine d'employés. Le grossissement significatif intervient lorsque l'entreprise capitaliste rencontre l'État, qui est peut-être, nous dit BRAUDEL (1979) [à la suite de Weber], la plus colossale des entreprises modernes. Le commerce au loin c'est donc aussi le lieu de l'alliance entre capital et État, qui ouvre la porte à l'entreprise capitaliste de grande taille, sous la forme des compagnies à privilèges et des manufactures. Mais, ici, la rencontre (ou la synergie) n'est possible que pour autant que l'État adopte pour lui-même un fondement capitaliste. Les modalités de l'accord entre État et capital épousent alors forcément la géographie politique locale. Ici, l'État peut être le parrain ou le fossoyeur des capitalistes, car il est un passage obligé dans leur interconnection des marchés nationaux (TILLY, 1992).

La spécificité de l'entreprise capitaliste réside dans son pouvoir de construire ses propres stratégies et également dans le pouvoir d'en changer. Car, si l'émergence des firmes capitalistes les a vues se confondre avec les compagnies des grands marchands, elles se sont déplacées en raison même de leur autonomie pour investir et pour créer d'autres espaces de valorisation du capital. Si à l'aune de l'histoire, tout grand marchand est un capitaliste, la réciproque n'est pas forcément vraie. Un capitaliste peut être un bailleur de fonds, un manufacturier, un financier, un banquier, un fermier, un régisseur de fonds publics... selon l'énumération ouverte de BRAUDEL (1979). Ce déplacement des capitalistes est porté par un mouvement collectif dans lequel s'inscrivent les destins individuels comme des maillons d'une chaîne de très longue durée qui les transcende de beaucoup. Ce mouvement collectif se confond parfois avec celui d'unités familiales (depuis 1981, l'association Les Hénokiens regroupe les entreprises qui ont plus de deux cents ans d'âge et qui sont toutes familiales). Mais, le plus souvent, il dépasse ces unités familiales pour devenir un mouvement de société.

Pour nous résumer, les marchés capitalistes et leurs acteurs dessinent les contreforts du développement en offrant la possibilité d'une dynamique longue d'accumulation et de valorisation du capital. Ces marchés capitalistes sont cependant hétérogènes. Ils connaissent une première copie à l'étage des marchés traditionnels, mais c'est seulement lorsqu'ils se construisent en surplomb de ceux-ci qu'ils révèlent leur spécificité. Ils se subdivisent alors au moins en deux strates selon

que leurs acteurs les modèlent sur la base d'organisations hiérarchiques modestes ou plus volumineuses. Si les marchés capitalistes se développent en surplomb des marchés traditionnels, ils sont à la fois conditionnés par ces derniers et amenés à les réorganiser. Dans la dynamique du capitalisme, ces deux marchés, rappelle BRAUDEL (1979), grandissent de concert et s'épaulent l'un l'autre. Ainsi, l'histoire brosse un décor où l'entreprise devient une réalité très hétérogène, redécouverte aujourd'hui (BIENAYMÉ, 1988) et qui, de l'entreprise artisanale des marchés traditionnels au grand groupe international des marchés capitalistes, supporte le développement. Enfin, dans l'instauration des marchés capitalistes, l'État tient un rôle essentiel, et cela d'autant plus qu'il s'agit d'entreprises au pouvoir important. Son rôle est tout à la fois d'accompagner, de faciliter, de contrôler et de profiter de l'accumulation du capital et de sa valorisation.

Notre micro-économie hétérodoxe du développement trace, dans son inscription historique, un schéma où les acteurs du développement sont à situer sur les marchés capitalistes dont la constitution engage non seulement l'État, mais aussi un mouvement de la société tout entière dont la temporalité est pour le moins celle de la longue durée. À sa lumière, nous allons maintenant éclairer les raisons premières du « mal-développement » des sociétés au sud du Sahara.

LES MARCHÉS SUBSAHARIENS ET LEUR « MAL-DÉVELOPPEMENT »

Nos vues sur les marchés subsahariens sont exploratoires en un double sens. D'une part, elles s'appuient sur une grille théorique en construction, notre micro-économie hétérodoxe du développement. D'autre part, elles sont le fruit d'une première rencontre avec les économies subsahariennes. Sous la catégorie des marchés subsahariens, notre étude tente de ramasser leurs points communs sans pour cela prétendre que toutes les économies, au sud du Sahara, se déploient à l'identique, selon un même modèle. Son point de départ décline la distinction braudélienne, qui oppose ici les marchés traditionnels et domestiques aux marchés politiques et extérieurs. Nous avons là deux strates qui séparent les marchés subsahariens de manière assez étanche et, surtout, depuis longtemps.

Les marchés traditionnels et domestiques

Pour situer ces marchés, nous pouvons nous aider, au départ, de la classification retenue par BOHANNAN et DALTON (1961), qui oriente les nombreuses monographies de leur ouvrage. Elle repose sur une

évolution ternaire qui distingue l'économie multcentrée, les marchés locaux et l'économie de marché, et au cours de laquelle le marché des économistes est progressivement introduit. Dans l'économie multcentrée, les échanges nous renvoient à différentes sphères où circulent des biens typés. Le vivrier circule dans les unités domestiques et infra-lignagères, les biens cérémoniels sont, eux, échangés entre lignages. Chaque sphère a sa monnaie dont l'usage est ainsi limité. Les échanges répondent à des spécifications anthropologiques d'obligations sociales et de valeurs culturelles. À l'autre pôle, l'économie de marché figure un marché général qui, parce que l'ordre de ses prix régule toute l'économie, le travail comme la terre, unifie la circulation des biens et des agents. Entre ces deux pôles, les marchés locaux dessinent un univers intermédiaire où l'économie, bien que toujours enchâssée dans le social, offre ses premiers lieux de cristallisation au marché général.

Cette première grille de lecture permet de pointer les fondations des marchés traditionnels et domestiques qui, à la suite de BRAUDEL (1979), sont ces marchés sans surprise qui assurent à leurs acteurs de menus profits, d'une part, et aux ordres sociaux qui les enserrant de se reproduire, d'autre part. Leur origine se trouve dans la sphère de l'économie multcentrée qui organise les échanges des biens usuels pour répondre aux besoins quotidiens des individus. Toutefois, cette classification est insatisfaisante pour suivre l'évolution de cette sphère car elle la fait tendre, avec l'aide d'un ou deux relais, vers la fiction du marché général, ce système prétendu autorégulateur du social. Plus intéressants se révèlent les travaux qui ont montré l'évolution des économies multcentrées, sous la mise en place de l'économie politique contemporaine de la rente. Nous pensons, principalement, aux travaux de MEILLASSOUX (1964) sur les Gouros de Côte-d'Ivoire et à l'étude de ROBINEAU (1971) sur les Djems de Souanké, au Congo septentrional. Ces études nous amènent indirectement à distinguer les marchés restés à l'écart des nouveaux espaces de pouvoir, d'une part, et les marchés que l'étage du haut des sociétés africaines s'est approprié, d'autre part. Dans ce paragraphe, seuls les premiers nous intéressent.

Ces marchés qui ne participent pas à l'économie politique de la rente sont domestiques, puisque les marchés extérieurs sont un lieu privilégié de prélèvement de la rente. Ils sont traditionnels dans la mesure où leurs acteurs, sans pouvoir, y reçoivent de menus profits, souvent de survie, et parce qu'ils autorisent la reproduction de base des ordres sociaux qui les encadrent. Ces marchés traditionnels et domestiques sont aujourd'hui de deux sortes que nous ne faisons que mentionner sans mener, pour chacune, une étude séparée. Il s'agit des marchés ruraux et agricoles internes à l'Afrique subsaharienne et des marchés *informels*. Ces deux zones ne supportent pas, selon BAYART (1989),

la stratification des sociétés au sud du Sahara. Précisons sans tarder que les marchés informels ci-dessous visés sont ceux où interviennent les micro-entreprises distinguées des petites entreprises par un rapport de l'Usaid cité par VALLÉE (1992), qui, elles, appartiennent à l'étage du haut à travers les pratiques de chevauchement. De même, il ne s'agit pas non plus des marchés informels dits supérieurs (FIELDS, 1991) ou illégaux (HUGON, 1992) comme les marchés informels de devises aux profits très élevés.

Notre objectif est maintenant de montrer que, sur les marchés traditionnels et domestiques, le jeu des acteurs s'inscrit à l'intérieur de groupes étrangers aux marchés, dont la reproduction ne mobilise pas une logique de développement. Pour cela, nous distinguerons l'inscription sociale des acteurs sur les marchés et leur coordination.

L'inscription sociale des acteurs comme demandeur ou offreur sur les marchés traditionnels laisse apparaître leur appartenance à de multiples groupes qui tissent une architecture complexe, qui vient supporter leurs décisions. Ainsi, dans le Delta central du Niger, selon l'exemple rapporté par REY (1992), le prix de vente d'une pirogue reflète les exigences de survie du groupe familial, appelé « la marmite » (HERRY, 1992) et, parfois, la proximité d'une fête rituelle au village. En suivant l'activité, aux alentours de Korhogo au Nord ivoirien, des offreuses de riz étuvé ou *malo woussou*, LABAZÉE (1992) liste, après calculs, les déterminants de leur marge. Ces derniers, qui ne se réduisent pas aux gains procurés par la technique du décorticage, font intervenir de multiples hiérarchies à l'intérieur desquelles s'orientent les offreuses de riz étuvé. Outre les rapports de parenté, sur lesquels s'appuient leurs échanges économiques (les offreuses de riz étuvé se font ainsi avancer le riz fluvial récolté par leurs époux ou encore elles emploient les filles et les nièces de la famille), LABAZÉE (1992) observe des solidarités villageoises jouer, des ciments ethniques intervenir. Cette inscription sociale dans les divers groupes familiaux, territoriaux, religieux ou ethniques, qui enserrent les marchés traditionnels, se produit le plus souvent à travers une double relation, d'investissement puis de conversion (GRÉGOIRE et LABAZÉE, 1992). Du côté de la demande, les décisions individuelles portent également la trace de leur encastrement dans des communautés dont les entrecroisements brouillent les cartes d'une raison linéaire, uniforme. La décision d'acheter une pirogue, toujours dans le Delta du Niger, tient moins compte du prix de la pirogue que de son importance dans le budget global de la marmite (REY, 1992).

La coordination sur les marchés traditionnels et domestiques a pour ingrédient principal la confiance, qui n'est pas le produit de relations inter-individuelles, comme le suppose la théorie de l'agence (CHARREAUX, 1990), mais s'appréhende comme la production des groupes

structurant ces marchés (REY, 1992). Et nous nous refusons à opposer confiance et concurrence car, comme nous l'enseigne l'histoire, les marchés sans surprise où règne par conséquent la confiance voient leurs prix infléchis par les rapports de l'offre et de la demande. Cette opposition souvent revendiquée est le fruit d'un point de vue individualiste sur la coordination qui la réfléchit alors entre deux pôles. Celui des relations anonymes de la concurrence, d'une part, et celui des relations personnelles de la confiance, d'autre part. L'opposition devient un balancement entre les deux dans l'étude de LOOTVOET (1992), qui hésite à voir dans les palabres autour de quelques sardines un marché gouverné par la concurrence. La réconciliation de la confiance avec la concurrence demande simplement de redonner aux marchés traditionnels leur cadre groupal. Ainsi, pour reprendre l'exemple de LOOTVOET (1992) du marché entre mareyeuses-fumeuses et artisans pêcheurs à Conakry, nous observons que les transactions sont supportées par le groupe villageois des mareyeuses, d'un côté, par le groupe ethnique des pêcheurs sierra-léonais, de l'autre, par des groupes constitués d'une mareyeuse et du pêcheur qui loge chez elle, enfin. La confiance produite par les groupes, de même que la concurrence organisée par ces derniers, module alors la coordination et détermine les transactions entre individus.

Aux deux niveaux distingués, celui de l'inscription sociale des individus et celui de leur coordination, les comportements se trouvent infléchis par leur appartenance croisée à divers groupes qui nervent le tissu social. Mais il ne faut pas se méprendre sur le sens de notre analyse ; d'une part, les groupes recensés ne sont pas munis de comportements ou de conduites ; ils orientent ou déterminent, par des règles propres qui construisent leur logique, les comportements individuels ; d'autre part, ces derniers ont une rationalité, dont le sens est à chercher dans leur relation à ces différents groupes. Aujourd'hui, de nombreux travaux (BAYART, 1989 ; HENRY, 1989 ; MAHIEU, 1989) revendiquent, pour les conduites économiques en Afrique subsaharienne, une rationalité propre longtemps masquée par une coloration exotique. En Afrique comme ailleurs, les marchés traditionnels ont toujours été le champ de rationalités individuelles marquées par leur jeu à l'intérieur de groupes communautaires. Enfin, ces communautés qui encadrent les marchés traditionnels n'ont constitué ni un obstacle ni un adjuvant dans le cours du mal-développement des sociétés sud-sahariennes. Elles se sont adaptées à la modernité de l'Afrique, en épousant sa logique et en se la réappropriant. Car ce n'est pas au niveau de ces marchés traditionnels et domestiques et des groupes qui les orientent que la fermeture au développement s'enracine. Pour trouver les origines de celle-ci, il nous faut nous hisser vers les étages du haut des sociétés subsahariennes.

État rhizome et entreprises hétéronomes

À la différence des marchés traditionnels et domestiques, les marchés politiques et extérieurs sont des lieux investis par des logiques de pouvoir qui, au sud du Sahara, tendent vers la capture de rentes ou de quasi-rentes. Les premières peuvent se lire comme le fruit des dons gracieux de la nature et les secondes, comme le produit net, en valeur, d'un investissement. Mais, au-delà de cette différence marshallienne, ces deux catégories de revenu ont en commun, au sud du Sahara, de se réaliser par le biais des marchés extérieurs. Par l'exportation des matières premières pour la première, par l'écart entre un prix des facteurs qui est local et un prix de vente qui est mondial pour la seconde. Et ces marchés extérieurs, qui nourrissent l'Afrique par les rentes procurées, sont politiques en ce sens que l'État les contrôle, le plus souvent directement ou encore indirectement, afin d'en cueillir les fruits. La nature de l'État en Afrique doit être rapidement indiquée afin de comprendre pourquoi les marchés, bien qu'ils se trouvent informés par une logique de pouvoir, ne sont pas porteurs d'une logique de développement.

En reprenant les thèses de BAYART (1989) sur l'État, qui ont voulu rompre avec ce que l'auteur appelle le « paradigme du joug et son catéchisme », nous retiendrons trois traits. Les stratégies d'extraversion des groupes dominants et de leurs acteurs, qui mobilisent le rapport à leur environnement pour fonder leur pouvoir. Dans le temps long restitué, nous observons une prétention ancestrale des aînés de lignage à monopoliser les échanges commerciaux (TERRAY, 1982 ; LOVEJOY, 1986). Les marchés extérieurs ont toujours été des lieux de production du pouvoir en place, et l'ère coloniale — aussi bien que les indépendances — n'ont apporté qu'un changement d'échelle à une structure dont la fondation est millénaire. Le deuxième trait après les stratégies d'extraversion concerne le réseau du pouvoir en Afrique auquel l'État donne sa surface mais non sa profondeur. Ce réseau, dans sa coupe verticale, est constitué de multiples lignes de pouvoir dont l'assise première reste en Afrique la parenté et ses lignages. Ces réseaux, qui abritent un « État rhizome », ont à leurs têtes ou à leurs nœuds des entrepreneurs politiques qui en reconstruisent l'écheveau par une redistribution des rentes qui se réalise par le haut, mais aussi par le bas. La logique interne de ces réseaux est celle du clan, de la faction, qui fait écrire à BAYART (1989) qu'en Afrique se trouve, « derrière l'arbre institutionnel, la forêt factionnel ». Enfin, en Afrique, les pratiques de chevauchement rendent dérisoire l'opposition entre capital public et capital privé. Ce troisième trait, qui touche l'inscription des entreprises dans le réseau de l'État rhizome, nous offre un point de passage pour aborder la question de l'hétéronomie des entreprises.

Évidente pour les (grandes) entreprises publiques, et un peu moins pour les petites et moyennes entreprises, la thèse que nous soutenons ici est celle de l'hétéronomie des entreprises africaines. Encore convient-il de préciser le sens accordé à cette hétéronomie des entreprises. Pour FAVEREAU (1992), l'hétéronomie des entreprises du secteur capitaliste tient à la prégnance de la cité domestique sur les entreprises, dans la mesure où les groupes imprégnés par les règles domestiques ne sont pas internes à l'entreprise, ce qui en interdit la clôture. Cette thèse, par ailleurs intéressante, manque, parce qu'elle situe les entreprises dans un monde de cités clos sur lui-même, un trait essentiel des sociétés subsahariennes, qui est celui des stratégies d'extraversion sur lesquelles elles assoient leur pouvoir. Quand ces stratégies sont réintroduites, l'hétéronomie des entreprises s'éclaire davantage comme leur sujétion au pouvoir politique qui en a le monopole, et non plus comme le résultat d'une dépendance séculaire par rapport aux communautés environnantes et, notamment, lignagères.

Nous ne pouvons ici rendre les différents canaux de la sujétion des entreprises, qui les attachent à l'État rhizome dont elles constituent autant de bulbes et de tubercules. Des « éléphants blancs » ou, plus généralement, des grandes entreprises publiques, dont VALLÉE (1992) chiffre l'importance majeure pour l'industrie, au Cameroun notamment, aux petites entreprises privées prises dans la toile d'araignée des contrôles réglementaires, pénalisées par l'absence d'infrastructure et plongées dans des réseaux d'épargne collective, les raisons de l'hétéronomie sont variées et nombreuses. On en trouvera un échantillon représentatif dans des travaux récents qui, cas après cas, les ont inventoriées (DE MIRAS, 1981 ; ENS Cachan, 1986 ; NELLIS, 1988 ; KRUEGER, 1990 ; MPSSA MOULONGO, 1992), et dont on retiendra ici le dénominateur commun. Celui-ci réside dans les stratégies de chevauchement entre privé et public si spécifiques à l'Afrique, comme le souligne VALLÉE (1992) dans un passage à citer in extenso :

« Les scandales politico-financiers japonais nous ont, certes, habitués à des affaires où les partis au pouvoir sont largement impliqués. Ce n'est toutefois pas cette culture qui se trouve à l'origine du succès économique asiatique. Ce sont bien davantage les performances d'un système financier et industriel qu'ils ont contribué à développer, qui autorisent les politiques japonais à prélever des prébendes à la différence du modèle africain d'économie politique de la rente qui lie l'accumulation du capital à la conquête d'une position dans l'appareil formel ou informel du pouvoir, chevauchement qui forme à la fois un entrepreneur politique et un politicien rentier. »

Nous devons toutefois ajouter que le chevauchement n'est pas à sens unique et qu'il se trouve aussi pratiqué par des entrepreneurs privés,

qui tentent — à travers des pratiques souvent illégales — de récupérer une partie de la rente que l'État s'est octroyée par son monopole sur les exportations.

L'hétéronomie des entreprises leur interdit d'insuffler aux économies subsahariennes la dynamique du développement. Bien que des exemples puissent être mentionnés d'entreprises émancipées ou déliées des réseaux de l'État rhizome et qualifiées sans délai de « pionniers du développement » (MARSDEN, 1991), l'entreprise hétéronome est la règle. Plus riche d'enseignements que ces pionniers isolés comme Hasit Shah au Kenya ou Detoh Kouassi en Côte-d'Ivoire, dont les réussites se fondent encore et toujours sur la culture de la rente, est ce qu'on appelle « la mafia de Kaduna » qui, au Nigeria, traduit une forte liaison organique entre hauts fonctionnaires, hommes d'affaires et universitaires qui, dans des associations informelles, pensent un capitalisme en gestation qui serait national. C'est là, peut-être, l'ébauche pour l'Afrique subsaharienne d'une voie propre qui déconstruit les logiques de l'extraversion en orientant leurs réseaux vers d'autres finalités. Car, comme le dit souvent VALLÉE (1992), ce n'est pas la raison privée qui fait défaut au sud du Sahara mais son inscription dans un cadre politique qui lui rappelle l'intérêt général. Le recul historique nous manque pour porter un jugement plus définitif sur l'avenir du mal-développement des marchés subsahariens lorsque l'on sait combien le développement requiert un temps long. Il sera cependant possible en conclusion de se prononcer sur les politiques actuelles d'ajustement structurel à l'aune de notre étude.

CONCLUSION

Le projet d'ouvrir une discussion sur le sens à accorder au marché dans son lien au développement nous a conduit à esquisser les contours d'une micro-économie hétérodoxe du développement dans laquelle les entreprises capitalistes en tant que groupes forment les unités actives du développement. L'espace du développement se confond alors avec les marchés capitalistes dont la construction s'adosse aux marchés traditionnels, d'une part, et s'appuie sur l'État, d'autre part. Dans ce cadre, si nous reconnaissons la pertinence du diagnostic des politiques d'ajustement structurel imposées à l'Afrique subsaharienne, qui souligne le noyautage de l'économie par l'État — à la condition, toutefois, de ne pas se méprendre sur la nature de l'État —, nous refusons d'admettre la validité de la thérapie proposée qui repose sur les deux principes suivants : le premier pose que le marché mondial fonctionne à l'image du marché néoclassique auquel il convient alors de s'ajuster ; le second pose que l'unité à la base

du développement est l'entrepreneur schumpétérien qu'il convient de faire naître au sud du Sahara (BANQUE MONDIALE, 1991). Ces deux principes sont deux illusions. L'adaptation aux marchés capitalistes mondiaux suppose la construction de firmes capitalistes autour d'une logique groupale de développement, d'un côté, et le soutien d'États aussi puissants que les États d'en face, de l'autre. Ces deux conditions exigent l'institution d'un espace d'autonomie pour les entreprises qui requiert la mise à distance des pouvoirs en place. La révolution que cela suppose ne peut, à son tour, que s'appuyer sur de nouveaux pouvoirs étatiques, dont les acteurs seraient convertis à l'aventure capitaliste.

BIBLIOGRAPHIE

- AMABLE (B.) et GUELLEC (D.), 1992. — Les théories de la croissance endogène, *Revue d'Économie Politique*, n° 3, mai-juin : 313-377.
- ARISTOTE, 1979. — *Le Politique*, Paris, Vrin, 595 p.
- ARROW (K.), 1962. — The Economic Implications of Learning by Doing, *Review of Economic Studies*, 29 : 155-173.
- BANQUE MONDIALE, 1991. — *Rapport : le défi du développement*, Washington, 313 p.
- BAYART (J.-F.), 1989. — *l'État en Afrique, La politique du ventre*, Paris, Fayard, 439 p.
- BIENAYMÉ (A.), 1988. — Technologie et nature de la firme, *Revue d'Économie Politique*, n° 6 : 823-849.
- BOHANNAN (P.) et DALTON (G.) [éd.], 1961. — *Markets in Africa*, Evanston, Northwestern University Press, 372 p.
- BRAUDEL (F.), 1979. — *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, 3 vol., vol. I, *Les structures du quotidien*, 544 p., vol. II, *Les jeux de l'échange*, 600 p., vol. III, *Le temps du monde*, 607 p., Paris, Armand Colin.
- BRAUDEL (F.), 1986. — *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 121 p.
- CHARREAUX (G.), 1990. — La théorie des transactions informelles. *Économie et sociétés, sér. Sciences de gestion*, n° 15 : 115-136.
- DE MIRAS (C.), 1982. — « L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son état » in FAURE (1982) : 181-229.
- DEFALVARD (H.), 1990. — *Contribution à l'histoire intellectuelle du marché*, Paris-X, Nanterre, 768 p. (th. doct.).
- DEFALVARD (H.), 1992. — Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions, *Revue Économique*, vol. XLIII, n° 1, janv. : 127-143.
- DELMAS (P.), 1992. — *Le maître des horloges, modernité de l'action publique*, Paris, Odile Jacob, 352 p.
- DOBB (M.), 1950. — *Studies in the development of capitalism*, 4^e éd, Londres, Routledge & Kagan Paul, 402 p.
- DOSI (G.), FREEMAN (D.), NELSON (R.), SILVERBERG (G.) et SOETE (L.), 1988. — *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter, 588 p.

- ENS Cachan (École nationale supérieure), 1986. — *Diagnostic de la PME en Afrique sub-saharienne*, Paris, ministère de la Coopération, 257 p.
- EVERITT (A.), 1967. — The marketing of Agricultural Produce. *The Agrarian History of England and Wales*, vol. IV : 462-478.
- FAURE (Y., dir.), 1982. — *État et bourgeoisie en Côte-d'Ivoire*, Paris, Karthala, 435 p.
- FAVEREAU (O.), 1992. — Notes préliminaires sur la question du développement et l'économie des conventions, Paris, Larea, *multigr.*, 24 p.
- FÉNELON, 1962. — *Télémaque*, Paris, Hatier, 64 p.
- FIELDS (G.), 1991. — « La modernisation du marché du travail et le secteur informel urbain : le théorique et l'empirique », séminaire *The Informal Sector Revisited*, Paris, Centre de Développement de l'OCDE, 34 p.
- GAFFARD (J.-L.), 1990. — *Économie industrielle et de l'innovation*, Paris, Dalloz, 470 p.
- GLAIS (M.), 1992. — *Économie industrielle*, Paris, Litec/économie, 578 p.
- GRÉGOIRE (E.) et LABAZÉE (P.), 1992. — Introduction de *Réseaux marchands, accumulations, espaces économiques transfrontaliers*, Paris, ASP Orstom-CNRS, 328 p.
- HENRY (A.), 1989. — Les voies d'une gestion efficace en Afrique, *Marchés tropicaux*, 26 mai : 5-14.
- HERRY (C.), 1992. — *Les déplacements de pêcheurs*, Orstom, 15 p., *multigr.*
- HUGON (P.), 1990. — Ajustement dans les pays en développement, *Encyclopédie économique*, Economica, vol. II : 2015-2056.
- HUGON (P.), 1992. — *Portée et limites de la théorie économique des organisations dans les sociétés africaines*, Paris, Larea, 27 p., *multigr.*
- JARNIOU (P.), 1981. — *L'entreprise comme système politique*, Paris, Puf, 259 p.
- KEMPF (H.), LACORNE (D.) et TOINET (M.-F.), 1989. — *Le libéralisme à l'américaine, l'État et le marché*, Paris, Economica, 312 p.
- KRUEGER (A.), 1990. — Government Failures in Development, *Journal of Economic Perspectives*, IV (3) : 9-23.
- LABAZÉE (P.), 1994. — Producteurs, consommateurs et marchands du Nord ivoirien : Aspects de la construction sociale des relations d'échange, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n° 1-2 : 211-227.
- LOOTVOET (B.), 1994. — Des palabres autour de quelques sardines : en faire un marché ?, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n° 1-2 : 277-289.
- LOVEJOY (P.), 1986. — *Salt of the Desert Sun : A History of Salt Production and Trade in the Central Sudan*, Cambridge, Cambridge University Press, 456 p.
- LUCAS (R.), 1988. — On the mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22 : 3-42.
- MAHIEU (R.), 1989. — Principes économiques des sociétés africaines, *Tiers Mondes*, n° 120, oct.-déc : 132-149.
- MARSDEN (K.), 1991. — Entrepreneurs : pionners of development, *Discussion Paper*, Washington, SFI, n° 9, 66 p.
- MEILLASSOUX (C.), 1964. — *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Paris-La Haye, Mouton, 382 p.
- MPESSA MOULONGO (G.), 1992. — Chronique d'un pillage annoncé, *Jeune Afrique Économie*, janv. : 175-189.
- NELLIS (J.), 1988. — *Les entreprises publiques dans l'Afrique subsaharienne*, Washington, Banque mondiale, 43 p.

- NELSON (R.), 1988. — « Institutions supporting technical change in the U.S. », in DOSI *et al.* (1988).
- POLANYI (K.), 1983. — *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 419 p.
- RAYMOND (A.), 1973. — « Artisans et commerçants au Caire au XVIII^e siècle » in BRAUDEL (1979).
- REDDY (W.), 1984. — *The Rise of Market Culture : The Textile Trade and French Society, 1750-1900*, Cambridge, Cambridge U.P., 548 p.
- REY (H.), 1994. — Secteur informel et marché, *Cah. Sci. Hum.*, vol. XXX, n^{os} 1-2 : 289-301.
- ROBINEAU (C.), 1971. — *Évolution économique et sociale en Afrique centrale : L'exemple de Souanké*, Paris, Orstom, coll. Mémoire Orstom, n^o 45, 278 p.
- SACHS (J.), 1991. — Vers une économie de marché en Pologne. *Pour la science*, mai. Problèmes économiques, n^o 2.288 : 11-17.
- SOLOW (R.), 1956. — A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, February : 65-94.
- STERN (N.), 1992. — *Le rôle de l'État dans le développement économique*, Conférences Walras-Pareto, Lausanne, Payot, 158 p.
- STIGLITZ (J.), 1989. — Markets, Market Failures and Development, *AER Papers and Proceedings*, vol. LXXIX, n^o 2 : 197-203.
- TERRAY (E.), 1982. — L'économie politique du royaume abron du Gyaman, *Cahiers d'études africaines*, 87-88 (3-4) : 261-272.
- TILLY (C.), 1992. — *Contrainte et capital dans la formation de l'Europe 990-1990*, Paris, Aubier, 431 p.
- VALLÉE (O.), 1992. — *Les entrepreneurs africains (rente, secteur privé et gouvernance)*, Paris, Syros, Alternatives économiques, 259 p.
- WELLMAN (B.) et BERKOWITZ (S.) [éd.], 1988. — *Social Structure : A Network Approach*, Cambridge, MA, Harvard U.P., 578 p.
- WHITE (H. C.), 1988. — « Varieties of Markets » in WELLMAN et BERKOWITZ (1988) : 226-260.