

Où est le marché ?

Réflexions à partir d'un exercice
de modélisation comparée Afrique-Amérique latine

François ROUBAUD*

INTRODUCTION

Il ne fait aujourd'hui aucun doute que la bataille *pour le marché* a été gagnée (provisoirement peut-être), et ce dans trois domaines au moins : idéologique, théorique, et politique. L'économie *main-stream* (« dominante »), grâce à son extraordinaire pouvoir unificateur n'a jamais été aussi puissante qu'aujourd'hui, malgré les tentatives d'amendements marginaux du principe marginaliste. L'usage des modèles d'équilibre général calculable se généralise dans les pays en développement et, en Afrique tout particulièrement¹, comme si l'objectif à atteindre était d'ores et déjà réalisé. La parabole walraso-parétienne y perd alors son statut de fable théorique pour servir de descripteur opératoire des économies réelles.

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

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

* Économiste, Orstom, groupement d'intérêt scientifique-Développement des investigations sur l'ajustement à long terme (Gis-Dial) — 14, boulevard Saint-Martin, 75010 Paris.

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

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

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

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

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

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

UN EXERCICE DE MODÉLISATION

Dans un article récent, trois économistes de renom se sont employés à tenter d'estimer les conséquences des programmes d'ajustement sur la distribution des revenus dans les pays en développement (BOURGUIGNON *et al.*, 1991 : 339-366). L'objectif de l'étude est de montrer que l'on ne peut attendre de ces politiques génériques des effets uniformément bénéfiques, indépendamment du train de mesures mises en œuvre et, surtout, quelles que soient les caractéristiques des économies auxquelles on les applique.

En s'appuyant sur un modèle d'équilibre général calculable (MECG) particulièrement sophistiqué², les auteurs analysent l'impact de quatre types de politiques d'ajustement (*packages* en anglais) [stabilisation standard, ajustement avec rationnement, ajustement structurel, ajustement avec redistribution] suite aux chocs externes qui ont touché les pays en développement au cours des années quatre-vingt, sur deux économies archétypes : une économie de type africain et une économie de type latino-américain³. L'exercice consiste à réaliser des simulations de politiques économiques à partir d'un même modèle (même formes fonctionnelles des fonctions de production ou de consommation, catégories de facteurs, de secteurs ou de ménages identiques), mais où les deux économies auxquelles on applique le modèle ont des caractéristiques particulières.

Nous ne nous attarderons pas ici sur la logique de fonctionnement des modèles d'équilibre général calculable ni sur les objectifs propres de cette maquette⁴, pour nous attacher aux spécifications qui sont censées styliser les différences entre les deux économies archétypes. Ces différences sont de trois ordres. En premier lieu, ce qu'on pourrait appeler les « conditions initiales » ne sont pas identiques. Par exemple, le niveau de qualification de la main-d'œuvre, le poids du secteur manufacturier ou le montant de la dette sont plus faibles dans l'archétype africain que dans le cas latino-américain. En second lieu, les *paramètres structurels* de l'économie n'ont pas la même valeur dans les deux cas. De façon caractéristique, les élasticités-prix d'offre et de demande sont inférieures pour l'archétype africain. Enfin, et surtout, *les marchés ne fonctionnent pas sur le même mode dans les deux archétypes*. C'est ce dernier point que nous allons étudier de plus près.

Le tableau I résume les deux modes de bouclages macro-économiques du modèle.

Parmi ce corpus d'hypothèses, nous ne nous pencherons que sur celles qui concernent le mode de fonctionnement des deux types de marché centraux de la sphère réelle de l'économie : le *marché des biens* et le *marché du travail*. Dans les deux cas considérés, c'est

² Les auteurs préfèrent parler de « maquette » dans la mesure où le modèle peut simuler différents modes de bouclages macro-économiques qui s'éloignent sensiblement de l'équilibre de concurrence pure et parfaite sur tous les marchés (équilibres de sous-emploi, etc).

³ BOURGUIGNON *et al.* (1991 : *abstract*) vont jusqu'à parler de « *an average Latin American economy and an average African economy* ».

⁴ On précisera simplement qu'ils sont particulièrement ambitieux dans la mesure où cette maquette prétend saisir les effets de court, moyen et de long terme des politiques de stabilisation et d'ajustement structurel sur la distribution des revenus.

TABLEAU I
Les hypothèses du modèle sur les modes de bouclages macro-économiques

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

l'archétype africain qui présente le plus haut degré de flexibilité *macro-économique* des prix⁵. Cette flexibilité traduit, pour les modélisateurs, la présence des mécanismes traditionnels de concurrence, où les marchés sont apurés par les prix plutôt que par les quantités (ce qui impliquerait l'existence de phénomènes de rationnement).

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

Les auteurs admettent l'imperfection des mécanismes concurrentiels sur les deux continents. Localement, dans certains secteurs, il existe

⁵ Dans la suite du texte, lorsque nous emploierons le terme de flexibilité, sans mention spécifique, nous nous référerons à la seule flexibilité *macro-économique* des prix et des salaires (cf. modèles à prix flexibles). Cependant, la littérature économique fait bien d'autres usages du terme de flexibilité (flexibilité des structures productives, flexibilité des effectifs employés, etc.). Lorsque nous serons amenés à utiliser le terme de flexibilité pour décrire d'autres formes que la flexibilité-prix, nous en préciserons le sens exact.

des rationnements qui conduisent à la non-utilisation de tous les facteurs de production (chômage, taux d'utilisation des capacités de production inférieur à l'unité). Ces limites (entraves) aux marchés différencient les deux archétypes.

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

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

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

- une politique de dépréciation du taux de change réel ;
- la Banque centrale maintient le taux de change réel (politique de *crawling peg* [« parité à crémaillère »]) tandis les devises nécessaires pour faire face au choc sont dégagées par instauration de restrictions quantitatives sur les importations (politique qualifiée d'*absence d'ajustement*) ;
- application des réformes douanières et fiscales préconisées par les bailleurs de fonds (suppression des taxes à l'exportation, uniformisation des droits d'importations et des taux d'imposition — politique qualifiée d'*ajustement structurel*) ;
- politique d'ajustement structurel définie précédemment, plus un volet « dimension sociale de l'ajustement » à travers un programme

de travaux public et la mise en place de subventions alimentaires (politique qualifiée d'*ajustement redistributif*).

Dans le cas d'espèce, la faculté d'adaptation supposée des marchés africains est un facteur positif tellement puissant que pour la plupart des quatre politiques retenues, le redressement de l'archétype africain est, *in fine*, bien meilleur que dans le cas latino-américain, tant en termes de croissance que de redistribution des revenus. C'est-à-dire que, compte tenu des spécifications numériques retenues, l'efficacité relative des marchés en Afrique contrebalance les autres faiblesses structurelles des économies du continent et qui sont prises en compte dans le modèle (faibles élasticités, marché financier embryonnaire, etc.)⁶.

Évidemment ce résultat est plutôt contre-intuitif, à l'heure où personne ne parierait un sou sur la capacité de l'Afrique à redresser le bilan économique catastrophique qui est son lot depuis plus de dix ans. Cette étude semble conduire à énoncer le paradoxe suivant : plus les secteurs informels et agricoles sont importants et plus les économies sont flexibles, donc plus les mécanismes de marchés sont développés. Implicitement, une corrélation est établie entre la faible institutionnalisation des procédures qui régulent les activités économiques (salaire minimum, sécurité sociale, législation du travail, contrôle des prix, etc.) et la prééminence du marché⁷.

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

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

⁶ Seules les exportations croissent moins vite en Afrique, étant donné la faible élasticité-prix de la demande d'exportation des produits primaires dans lesquels ces économies sont spécialisées.

⁷ En fait, plus que de « faible institutionnalisation », il vaudrait mieux parler de faiblesse des institutions régulatrices, car dans de nombreux pays en développement, la normativité légale est souvent décalquée sur celle en vigueur dans les pays industrialisés. Mais elle n'est pas appliquée.

et pour l'Amérique latine sont-elles conformes à la réalité de ces pays ?

QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES FORMES DU MARCHÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

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

Le marché des biens

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

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

Du côté de l'agriculture, on voit mal comment on peut prétendre qu'elle fonctionne comme un marché concurrentiel. D'une part, les cultures de rente sont mises en coupe réglée par les caisses de stabilisation et autres *marketing boards* (« offices de commercialisation »)⁸, qui fixent les prix plus en fonction des besoins de financement du déficit public que de la rémunération au coût marginal. D'autre part, en ce qui concerne les cultures vivrières, la généralisation du marché y est encore plus sujette à caution. Comment pourraient-elles

⁸ Même si une des mesures des politiques d'ajustement structurel est justement de les démanteler, elles renaissent souvent de leurs cendres sous une forme nouvelle.

symboliser l'extension du marché alors qu'elles sont encore dans leur immense majorité autoconsommées ? Ainsi, la part de l'autoconsommation de produits vivriers est supérieure à 80 % de la production en Côte-d'Ivoire, l'un des pays les plus développés d'Afrique subsaharienne. On peut aussi citer le cas du Zaïre, où la part de l'économie non monétaire a été estimée à 24 % du produit intérieur brut réel total du pays en 1986 (COUR, 1989).

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

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

De l'autre, des auteurs comme LATOUCHE (1991, par exemple) avancent que le secteur informel, au contraire, est le lieu de l'espace économique où se construit une autre rationalité que la rationalité économique moderne (solidarité du groupe, dépenses festives). La raison sociale y primerait la raison marchande. Les dimensions techniques et économiques s'y trouveraient totalement absorbées par des réseaux de solidarité et de réciprocité. Pour cet auteur, l'informel est une autre société, une autre forme de vie sociale caractérisée par « le réenchâssement de l'économique dans le social », plus que par l'autonomisation de l'économique.

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

Rien n'assure que les jeux offre-demande s'équilibrent par les prix dans ce secteur. Dans certains pays même, le secteur informel a mieux résisté à l'érosion inflationniste en appliquant une marge sur les coûts alors que les autres secteurs voyaient leurs prix gelés. Tel

fut le cas lors de la phase d'hyper-inflation bolivienne, du « Fuji-choc » au Pérou, ou encore lors de la stabilisation hétérodoxe du plan Cruzado au Brésil (URANI et WINOGRAD, 1992).

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

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

Finalement, contrairement à une idée reçue et largement véhiculée par les études les plus sérieuses (voir, par exemple, CHIBBER, 1991), sur le marché des biens, les prix sont fortement contrôlés en Afrique, même francophone. Au Cameroun par exemple, et suite à la libéralisation des prix, les produits sur liste restreinte qui restent sous contrôle représentent encore près de 40 % du panier de consommation.

Le cloisonnement des marchés et les rigidités structurelles

Autre problème posé à la macro-économie qui opère sur une base nationale : celui de la multitude des espaces régionaux partiellement déconnectés. On sait qu'en Afrique notamment le niveau des prix varie sensiblement d'une région à l'autre, suite au faible développement des infrastructures locales (moyens de communication, capacités de stockage, etc.) et aux coûts élevés de l'information, qui limitent la mobilité des facteurs de production.

Il est donc peu plausible que les marchés, branche par branche, soient effectivement unifiés. Mais, même en acceptant la fiction de l'existence d'une multitude de marchés locaux où offres et demandes se rencontrent librement et se dénouent dans un prix local d'équilibre, on se trouve confronté à un redoutable problème d'agrégation, pour

TABLEAU II
Liste des produits camerounais toujours sous contrôle
après la libéralisation de 1991

	Exemples d'entreprises publiques	Participation publique*
BIENS		
1. Eau	Snec	100
2. Électricité	Sonel	100
3. Produits pétroliers	Sonara	93
4. Produits bitumeux	Sonara	93
5. Viandes fraîches, réfrigérées et congelées	Élevage de Muyuka	1
6. Poissons frais réfrigérés ou congelés		1
7. Gruaux et semoule de maïs (gritz)		20
8. Riz	Semry	20
9. Farine de blé et de maïs	SCM	20
10. Huiles végétales brutes ou raffinées	Socapalm, Sodécoton	62
11. Sucre brut ou raffiné	Sosucam, Nosuca	98
12. Pain	Boulangeries Cocotiers	62
13. Produits pharmaceutiques ou vétérinaires		0
14. Savons de ménage	Lanavet	75
15. Sacs de jute	SCS	86
16. Livres et manuels scolaires	Imprimerie nationale	49
SERVICES		
1. Transports collectifs de voyageurs (route, air, train)	Camair, Regifercam	
2. Transports de produits pétroliers et emballages	SCDC	
3. Service de l'Office national des ports du Cameroun	ONPC	
4. Services des auxiliaires maritimes à l'importation		
5. Hôtellerie et restauration	Socatour	
6. Formations sanitaires privées		
7. Formation, hébergement, et pension des établissements scolaires privés, laïcs ou confessionnels		

* En pourcentage du chiffre d'affaires.

Sources : Calcul à partir du recensement industriel 1983/1984.

lequel aucune solution n'a été proposée à ce jour. Cette juxtaposition de marchés locaux et de prix d'équilibre peut-elle être traduite en un seul grand marché national, caractérisé par un seul prix d'équilibre ?

Ce problème n'est pas spécifique au marché des biens. Ainsi, dans une étude qui analyse l'impact des changements institutionnels sur la formation des salaires sur longue période en France, BOYER (1979 : 99-118) montre qu'au moment de la révolution industrielle, les forces concurrentielles semblent jouer à un niveau local, et se rapprocher du modèle néo-classique de concurrence pure et parfaite. Cependant, la nature régionale de la plupart des marchés du travail ne permet pas d'obtenir les propriétés du modèle au niveau national, notamment d'assurer le plein-emploi et d'égaliser la rémunération du travail à qualification donnée.

Les études qui analysent les performances des économies africaines dans une perspective comparative⁹ convergent pour stigmatiser leurs rigidités structurelles. La déficience des infrastructures limite la circulation des facteurs, des marchandises et de l'information. Ce manque de connexions interrégionales et intersectorielles rend le tissu économique discontinu, freine la formation des marchés et en limite l'efficacité lorsqu'ils existent. D'où l'émergence d'une multiplicité de systèmes de prix et une segmentation marquée des marchés des biens et services, du capital et du travail.

Ce manque de flexibilité structurelle, hors prix, est un facteur qui explique grandement la faible compétitivité des pays africains, ainsi que le peu de réaction des producteurs aux incitations de prix (JACQUEMOT et ASSIDON, 1988). Ce dernier point nous amène à mettre en doute la modélisation retenue des marchés d'exportation, notamment agricoles.

En effet, si les mécanismes concurrentiels jouaient de manière efficace, donc si les signaux de prix orientaient correctement l'allocation des ressources, les élasticités-prix de l'offre devraient être significatives (c'est effectivement ce que l'on observe dans le modèle). Comme ces dernières se sont révélées insignifiantes dans la plupart des cas, on peut raisonnablement présumer que les ajustements offre-demande ne sont pas walrasiens en Afrique. C'est d'ailleurs pour cette raison que des modèles de déséquilibre ont été proposés récemment pour approcher la dynamique de l'offre agricole dans ces pays (BERTHELEMY et MORISSON, 1989).

Sous les régulations publiques, le marché ?

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

Malheureusement, la flexibilité (ou la flexibilisation) des prix ne suffit pas à créer le marché. Cette croyance procède d'une sorte de nouveau mythe du bon sauvage en fait d'histoire économique. À l'origine, il y avait le marché. Non pas les marchés physiques locaux, avec leurs règles propres, mais *le Marché* au sens de la théorie économique. Et puis progressivement se sont installés le secteur public, les monopoles,

⁹ En général, les études comparatives mettent en regard les économies d'Afrique subsaharienne et celles d'Asie du Sud-Est, dans la mesure où les conditions initiales (niveau de développement dans les années soixante et soixante-dix) y étaient plus proches que celles en vigueur en Amérique latine, globalement plus industrialisée (TROIGNON, 1992).

tous les éléphants blancs d'Afrique et d'ailleurs avec leurs cortèges d'entraves à la concurrence, de réglementations génératrices de distorsions et d'inefficiences.

Cette croyance naïve se conjugue très mal avec les travaux d'histoire économique sur la genèse des économies de marché dans les pays développés, dont ceux de BRAUDEL (1979) fournissent les meilleurs exemples.

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

Le marché du travail

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

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

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

Pour apprécier la validité empirique de ces formalisations, nous examinerons successivement les données disponibles sur le taux de chômage et sur les salaires dans les différents pays en question. En bonne théorie, si le marché du travail fonctionnait sur un mode concurrentiel (apurement par les prix), le chômage devrait être réduit au minimum et les salaires réels devraient s'ajuster aux conditions

prévalantes d'offre et de demande. Il faut toutefois noter que la persistance du chômage ne signifie pas nécessairement que les marchés du travail sont imparfaits, c'est-à-dire que les salaires sont rigides (voir HORTON *et al.*, 1991). Il existe au moins deux autres raisons possibles :

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

Des taux de chômage très élevés en Afrique

Si les statistiques sur l'activité des ménages et sur les revenus du travail sont nombreuses en Amérique latine¹⁰, tel n'est pas le cas de l'Afrique où les données sont particulièrement lacunaires. On connaît assez bien les caractéristiques du marché du travail urbain au cours de la dernière décennie (grâce notamment aux travaux du Programme régional pour l'emploi en Amérique latine et aux Caraïbes [Préalac], antenne régionale du Bureau international du travail [BIT]). En Afrique, les sources quantitatives sont extrêmement limitées (absence presque totale de séries temporelles), car les enquêtes sur l'emploi auprès des ménages sont rares. On peut toutefois tenter de réunir les séries disponibles dans différentes publications.

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

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

Premier constat, le taux de chômage urbain est systématiquement plus élevé en Afrique qu'en Amérique latine. Il y est de deux à trois fois plus fort, puisqu'il varie en moyenne entre 6 et 11 % en Amérique

¹⁰ La plupart des pays disposent d'enquêtes périodiques auprès des ménages sur l'emploi (urbain dans la majorité des cas).

TABLEAU III
Taux de chômage urbain en Afrique et en Amérique latine

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

Sources : *Amérique latine*, Prealc, 1985 ; Prealc, 1991.

Afrique, Pecta, 1991 ; IIES, 1992.

latine entre les trois dates considérées et qu'il atteint 20 % en Afrique¹¹. C'est le Nigeria qui enregistre le taux de chômage le plus faible (9,5 %), tandis qu'il touche près de 30 % de la population active au Cameroun (29,3 %) et au Botswana (31,2 %). Il est intéressant de noter que le niveau moyen du chômage au Maghreb est plus proche de celui que connaît l'Afrique subsaharienne que de celui enregistré en Amérique latine (23 % en Algérie, en 1989 ; 15,5 % au Maroc, en 1986 ; 16,2 % en Tunisie en 1989 ; sources : IIES, 1991).

Ce résultat mérite d'être affiné, dans la mesure où les taux de chômage sont sensibles à des chocs de court terme (récession) ou à des tendances structurelles (pression démographique et exode rural) très différents d'un continent à l'autre. Il est clair que la croissance excessivement rapide de la population urbaine, donc de l'offre de

¹¹ Il faut noter que ce résultat mérite d'être souligné, dans la mesure où d'autres travaux (comme celui de HORTON *et al.*, 1991) n'obtiennent pas de spécificité marquée pour les taux de chômage en Afrique, à partir de l'étude de cas de quatre pays africains (Côte-d'Ivoire, Égypte, Ghana, Kenya), par rapport à l'Amérique latine. Pour ces auteurs, c'est plutôt le comportement des salaires réels qui différencie les groupes de pays.

travail urbain en Afrique (conjonction d'une migration campagne-ville massive et d'un fort taux d'accroissement naturel) pèse d'un poids décisif sur la capacité d'absorption de l'emploi urbain. De plus, la récession des années quatre-vingt, et ses conséquences sur la demande de travail, n'ont pas touché de la même façon et avec la même intensité les deux continents.

Nous avons donc estimé une régression en coupe transversale du taux de chômage en fonction du taux de croissance de la population urbaine (effet d'offre de travail), du taux de croissance du produit

TABLEAU IV
Estimation du taux de chômage urbain

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

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

N = 26 ; R² ajusté = 0,56 ; t de Student entre parenthèses. avec :

TCHO = taux de chômage urbain (tableau II)

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

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

intérieur brut urbain (effet de demande de travail) et d'une variable indicatrice égale à *un* pour tous les pays d'Amérique latine et à *zéro* pour les pays d'Afrique.

L'équation donne des résultats satisfaisants avec un R² ajusté de 0,56 et les signes attendus des variables d'offre de travail et de demande de biens, même si le coefficient n'est pas significatif dans ce dernier cas. De plus, même en tenant compte de ces facteurs, le taux de chômage africain reste en moyenne et significativement supérieur de plus de six points par rapport à celui enregistré en Amérique latine.

Cela doit conduire à revoir une conception classique du fonctionnement du marché du travail. La comparaison des taux de chômage dans les pays industrialisés et en Amérique latine et le constat de leur supériorité dans les premiers amènent généralement à conclure que le chômage n'est pas un indicateur pertinent des tensions sur le marché du travail dans les pays en développement¹².

¹² Rappelons que la définition du chômage, au sens du Bureau international du travail, retenue dans les enquêtes auprès des ménages, est particulièrement restrictive, puisque est déclaré chômeur, toute personne en âge de travailler, qui n'a pas travaillé, *ne serait-ce qu'une heure au cours de la semaine de référence*, qui cherche activement un emploi et qui est disponible pour travailler.

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

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

En attendant de mieux comprendre le mode de formation du chômage urbain en Afrique, l'importance massive du phénomène nous induit à présumer l'existence de très fortes rigidités sur le marché du travail de ce continent. En particulier, les théories du chômage volontaire ou quasi volontaire (*job search*), déjà fortement contestées dans le cadre des économies développées eu égard à un niveau du chômage proche de 10 % (LINDBECK, 1992), sont, *a fortiori*, incompatibles avec des taux de chômage africains qui dépassent 20 %, alors même que le chômage n'y est pas indemnisé.

Au-delà du différentiel Afrique/Amérique latine, l'hypothèse du « chômage de luxe », mise en avant et popularisée par MYRDAL (1968)¹³ il y a près de vingt-cinq ans à propos de l'Inde, a fait long feu. Elle a d'ailleurs été sévèrement critiquée par une étude récente de l'Organisation de coopération et de développement économiques (TURNHAM et EROCAL, 1990). Cette remise en question, fondée sur les quelques données empiriques sur la montée et la structure du chômage dans les pays en développement au cours des dix dernières années, doit conduire à engager un travail de réflexion original sur les déterminants du chômage, que ne semblent pas pouvoir satisfaire les nouveaux développements de la théorie économique appliquée aux pays industrialisés (salaire d'efficience, modèles *insider-outsider* et contrats implicites, etc.).

Sans prétendre expliquer proprement les écarts de taux de chômage entre l'Afrique et l'Amérique latine, on peut avancer quelques éléments d'interprétation. En premier lieu, le taux de chômage n'est pas seulement fonction de la dynamique de la demande, mais aussi

¹³ Jusqu'au milieu des années quatre-vingt, l'acceptation de cette hypothèse a conduit les organismes internationaux chargés des politiques économiques aussi bien que les chercheurs à délaisser la thématique du chômage dans les pays en développement.

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

En second lieu, et au niveau micro-économique cette fois, il semble que les structures familiales africaines autorisent des taux de « pression communautaire » nettement supérieurs à ceux enregistrés en Amérique latine. La prédominance des familles élargies, l'importance des transferts entre ménages et les traditions culturelles spécifiques, étudiées en particulier par MAHIEU (1990), rendent socialement plus acceptables la situation de recherche d'emploi pour la population en âge de travailler, et sa prise en charge par des membres de la communauté qui bénéficient d'un revenu (donc dans la plupart des cas d'un emploi).

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

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

Des salaires réels plutôt flexibles en Amérique latine

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

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

statistiques sont beaucoup plus lacunaires (voire inexistantes) en Afrique.

Un regard rapide sur les données de salaires en Amérique latine montre que l'indexation des salaires nominaux aux prix est loin d'être unitaire (au moins à court et moyen terme), comme il est postulé dans le modèle. Ainsi, pour le sous-continent, les salaires réels du secteur moderne privé¹⁴ ont régressé de plus de 13 % entre 1980 et 1983. Ce recul du pouvoir d'achat des salaires est largement supérieur à la contraction du produit intérieur brut non agricole, qui atteint 4,1 % sur la période.

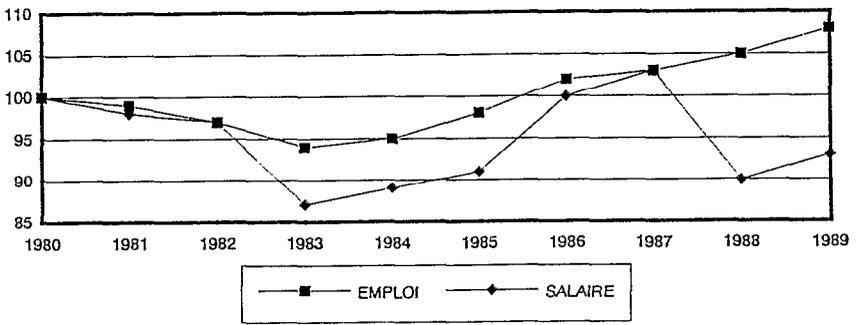


FIG. 1. — Dynamique de l'emploi et des salaires réels dans le secteur moderne privé en Amérique latine (1980-1983).

Sources : PREALC, 1991.

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

Ainsi, au Costa Rica, entre 1980 et 1982 les salaires réels ont perdu plus de 30 % alors que le produit intérieur brut ne chutait que de 9 %, dans un contexte institutionnel pourtant très loin du modèle concurrentiel (GINDLING et BERRY, 1992). Dans le cas du Mexique, entre 1981 et 1983, la compression salariale a été l'une des plus brutales d'Amérique latine. Au cours de ces deux années de récession,

¹⁴ Le secteur privé moderne est défini comme l'ensemble des entreprises de plus de 10 personnes ; voir PRÉALC (1991).

le produit intérieur brut diminue de 5 % (taux cumulé), mais le salaire moyen comme le salaire minimum réels s'effondrent (— 25 %), tandis que la part des salaires dans le produit intérieur brut régresse de 37,5 % à 29,5 %. Cette violence de l'ajustement salarial en Amérique latine est sans commune mesure avec ce qu'ont pu connaître les économies développées dans un contexte de crise.

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

Finalement, les travaux comparatifs menés sur l'ajustement du marché du travail (HORTON *et al.*, 1994) montrent clairement que le dispositif institutionnel du marché du travail a souvent été accusé à tort d'être à l'origine des problèmes. D'une part, certaines économies à fort contrôle législatif (Mexique, Costa Rica) ont montré une aptitude à la flexibilité comparable à d'autres pays où les relations de travail sont faiblement régulées (Bolivie, Chili). D'autre part, il apparaît que le démantèlement de l'appareil institutionnel n'est ni nécessaire

TABLEAU V
Variation des salaires réels en Amérique latine 1980-1989
(en pourcentage de variation sur toute la période)

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

Sources : Prealc *op. cit.*

(Costa Rica) ni suffisant (Bolivie) pour assurer le bon fonctionnement du marché du travail et, plus globalement, pour réussir l'ajustement.

En Afrique, la flexibilité des salaires réels dans le secteur moderne est elle aussi particulièrement forte, et ce depuis longtemps. Ainsi,

l'analyse temporelle des salaires moyens montre que ceux-ci ont été divisés par deux entre 1970 et 1985 (COCLOUGH, 1991) en termes réels, soit une chute plus marquée encore que dans les autres régions en développement. Globalement, la dynamique des salaires africains semble s'inscrire dans un cadre d'ajustement à la demande : croissance

TABLEAU VI
Dynamique des salaires réels non agricoles en Afrique 1971-1986
(pourcentage de variation annuelle)

	1971-1979	1979-1986
Burundi	-2,4	2,3
Ghana	-13,4	-18,6
Kenya	-1,9	-3,3
Malawi	-1,9	-7,5
Maurice	5,3	-3,6
Sierra Leone	-5,3	-14,3
Tanzanie	-3,4	-17,3
Zambie	-4,7	-4,6
Zimbabwe	1,5	0,2
Afrique	-2,9	-7,4
Amérique latine	-0,5	-0,3
Asie	0,2	1,5

Sources : Coclough *op. cit.*

salariale en période d'expansion de la demande (jusqu'au début des années soixante-dix), et mouvement inverse ensuite.

Cependant, ce résultat ne doit pas induire à conclure hâtivement que les « forces du marché » sont les seuls facteurs de la dynamique salariale en Afrique. En premier lieu, il ne faut pas oublier que, dans de nombreux pays, les salaires sont fixés de manière institutionnelle, même si les déréglementations récentes tentent de remettre en question ce principe. Ainsi, au Cameroun, la grille salariale en vigueur jusqu'au début 1993 fixait le salaire nominal de l'ensemble de la population active en fonction de la région, du grade (niveau scolaire) et de l'échelon (ancienneté)¹⁵. En second lieu, il faut souvent aller chercher en dehors du marché du travail les mouvements de salaires réels et, en particulier, à travers la gestion du taux de change (surévaluation dans un premier temps, puis dévaluations compétitives).

En fin de compte, la question que l'on doit se poser est : peut-il y avoir économie de marché sans classe entrepreneuriale conséquente,

¹⁵ Une des mesures centrales du nouveau code du travail dans ce pays est justement de faire dépendre le salaire de l'emploi effectivement occupé et pas seulement du niveau scolaire.

sans un certain niveau d'homogénéisation spatiale, sans généralisation de l'économie monétaire ?

CONCLUSION

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

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

Finalement, il faut souligner le risque d'exercices de modélisation appliqués à des pays dont on connaît mal la dynamique et, surtout, insister sur les conséquences qu'ils pourraient avoir sur la politique économique préconisée par les bailleurs de fonds. Nous ne prétendons pas que l'étude de modélisation comparée soit dépourvue d'intérêt¹⁶. Mais à naviguer entre la *tautologie* (dans le cadre du paradigme de l'équilibre général, toute forme de rigidités inhibe les mécanismes de marché et conduit à des solutions sous-optimales) et la *simplification extrême* que les données empiriques disponibles ne permettent pas de valider (les archétypes proposés peuvent n'avoir rien à voir avec les économies qu'ils sont censés styliser), il est possible de justifier des interventions concrètes dans un sens précis à partir de spécifications largement erronées.

L'aspect le plus stimulant de l'exercice de modélisation comparée est bien de mettre en lumière le formidable besoin de connaissances encore nécessaires pour comprendre le fonctionnement de l'économie

¹⁶ Tout en reconnaissant la grande diversité « intra-continentale », il est légitime de s'interroger en termes de blocs géographiques, même si un critère de partition plus discriminant eût été la plus ou moins bonne réaction aux politiques d'ajustement.

réelle des pays en développement, notamment en Afrique. Nous avons pu constater ces lacunes tant sur le marché du travail que sur le marché des biens, marchés pourtant les mieux documentés. Il serait sans doute intéressant d'étendre la réflexion aux marchés monétaires, et aux marchés des titres (nationaux et internationaux), sur lesquels nous sommes actuellement particulièrement démunis.

Cela nécessitera la réalisation de nombreuses opérations de terrain jusqu'alors négligées¹⁷. C'est aussi l'amorce d'un véritable défi pour les macro-économistes, qui devront être jugés sur leur capacité à intégrer et à modéliser les mécanismes effectifs mis à jour.

BIBLIOGRAPHIE

- BERNARD (Ch.), 1991. — « Le marché du travail urbain en Algérie », *Discussion Papers*, n° 34, IIES, Genève, 48 p.
- BERTHELEMY (J.-C.) et MORISSON (C.), 1989. — *Développement agricole en Afrique et offre de biens manufacturés*, Paris, OCDE, 100 p.
- BOURGUIGNON (F.), MELO (J. DE) et SUWA (A.), 1991. — Distributional Effects of Adjustment Policies : Simulations for Archetype Economies in Africa and Latin America. *The World Bank Economic Review*, vol. V, n° 2, Washington, 1991 : 339-366.
- BOYER (R.), 1979. — Wage formation in historical perspective : The French Experience, *Cambridge Journal of Economics*, vol. III : 99-118.
- 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.
- CHIBBER (A.), 1991. — Africa's Rising Inflation. Causes, Consequences and Cures, *PRE Working Paper*, n° 577, Washington, Banque mondiale, 30 p.
- COCLOUGH (G.), 1991. — « Wage flexibility in sub-Saharan Africa : Trends and explanations », in STANDING et TOKMAN (éd., 1991) : 211-232.
- COUR (J.-M.), 1989. — *L'économie réelle du Zaïre : Rapport provisoire*, Washington, Banque mondiale, 70 p.
- GINDLING (T. H.) et BERRY (A.), 1992. — The Performance of The Labor Market Recession and Structural Adjustment : Costa Rica in The 1980s, *World Development*, vol. XX, n° 11, Oxford : 1599-1616.
- HORTON (S.), KANBUR (R.) et MAZUMDAR (D.) [dir.], 1994. — *Labour markets in an era of adjustment* ». Washington, Banque mondiale, Institut du développement économique, 250 p.
- HORTON (S.), KANBUR (R.) et MAZUMDAR (D.), 1991. — Le marché du travail en période d'ajustement dans douze pays en développement, *Revue Internationale du travail*, vol. CXXX, n° 5-6, Genève : 595-623.

¹⁷ Soit que ces opérations n'aient jamais eu lieu, soit que les informations collectées n'aient jamais été exploitées.

- JACQUEMOT et ASSIDON (E.), 1988. — *Politiques de change et Ajustement en Afrique*, Paris, ministère de la Coopération et du Développement, 218 p.
- LACHAUD (J.-P.), 1991. — « Le marché du travail en Tunisie : structure, déséquilibre et ajustements », *Discussion Papers*, n° 35, IIES, Genève, 57 p.
- LATOUCHE (S.), 1991. — *La planète des naufragés. Essai sur l'après développement : Essais*, Paris, La Découverte.
- LINDBECK (A.), 1992. — Macroeconomic theory and the labor market, *European Economic Review*, n° 36, North Holland : 209-235.
- MAHIEU (F. R.), 1990. — *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris, L'Harmattan.
- MYRDAL (G.), 1968. — *Asian Drama. An Inquiry Into the Poverty of Nations*, New York, The 20th. Century Fund and pantheon Books, 302 p.
- PRÉALC, 1991. — *Empleo y equidad : el desafío de los 90*, Santiago, OIT, 98 p.
- SALAHINE (M.), 1991. — « Le marché du travail urbain au Maroc », *Discussion Papers*, n° 33, IIES, Genève, 34 p.
- STANDING (G.) et TOKMAN (V.) [éd.], 1991. — *Towards social adjustment. Labour market issues in structural adjustment*, Genève, ILO, 348 p.
- TROTIGNON (J.), 1993. — « Pourquoi les politiques d'ajustement ont-elles généralement mieux réussi en Asie du Sud-Est qu'en Afrique ? », *Économie et statistique*, Paris, Insee, n° 264 : 33-51.
- TURNHAM (D.) et EROCAL (D.), 1990. — *Unemployment in Developing Countries : New Light on an Old Problem*, Paris, OECD Development Centre. *Technical Papers*, n° 22.
- URANI (A.) et WINOGRAD (C. D.), 1992. — *Politique de stabilisation, marchés segmentés et distribution des revenus. L'expérience brésilienne : 1981-1988*, Journée de l'AFSE, *multigr.*