

25 OCT. 1976

LA FONCTION COMMERCIALE
DANS LES ECONOMIES A

FAIBLE ~~RENTS~~ PRODUCTIVITÉ

Ph. COUTY

ORSTOM, Paris, Juin 1975

ORSTOM Fonds Documentaire

N° : 28231

Cote : B



Avant-Propos

Parmi les problèmes pratiques que la science économique est appelée à traiter, on trouve le fonctionnement et l'organisation des échanges commerciaux intérieurs. Sujet ni plus ni moins important que beaucoup d'autres, mais qui offre peut-être l'avantage de ^{bien} ~~mieux~~ faire comprendre certains aspects du changement économique. C'est sur ce point que les quatre essais réunis dans ce recueil se proposent d'attirer l'attention. Ils résument une expérience de recherche directe complétée par des lectures et des réflexions ; ils ont également bénéficié de discussions avec des étudiants et des stagiaires d'origine et de formation diverses.

Paris, juin 1975

Ph. COUTY

I

Place de la fonction
commerciale dans une économie à faible
~~niveau~~ productivité

L'accroissement de la production par tête coïncide avec l'évolution du système social vers une complexité accrue, elle-même manifestée sur le plan économique par l'intensification des échanges. Autrement dit, comme l'affirmait Ricardo, "le but de tout commerce, c'est d'accroître la production" (1).

On peut préciser cette proposition à trois points de vue :

1/ Là où apparaissent les échanges, il y a division du travail. Le commerce permet la division du travail et la division du travail permet un accroissement de la production par tête. Le commerce est donc la condition, mais aussi le signe, d'une production par tête plus grande que celle qui serait obtenue, toutes choses égales par ailleurs, s'il n'y avait pas commerce. Cela est vrai quelles que soient les dimensions de l'ensemble économique étudié, étant entendu qu'au-dessous d'un certain seuil de dimension, les échanges ne se développeront pas.

2/ La division du travail requiert tôt ou tard que les échanges entre agents qui consomment ce qu'ils n'ont pas produit et agents qui produisent ce qu'ils ne consommeront pas, soient pris en charge par des spécialistes. C'est ce qu'on observe partout, la division du travail pouvant d'ailleurs se poursuivre au sein même de cette catégorie de spécialistes. Dans tous les systèmes économiques utilisant la monnaie, une convergence irrésistible institue des grossistes et des détaillants, des courtiers et des transporteurs, des changeurs et des prêteurs d'argent. Ces intermédiaires fournissent des services qui, dans le décompte final des valeurs ajoutées, s'ajoutent à la somme des biens matériels produits par la collectivité. Cela se traduit par le passage de l'évaluation en prix à la production à l'évaluation en prix du marché (incluant les charges commerciales). En ce sens encore, le commerce a pour but et pour résultat d'accroître la production.

3/ L'accroissement de la production par tête suppose un accroissement de la dotation en moyens de production par tête. Dans une économie monétarisée, cet investissement net est financé par une épargne monétaire. L'histoire économique nous apprend que l'apparition de surplus susceptibles d'être investis a souvent coïncidé avec une intense activité commerciale (2). Les intermédiaires commerciaux ont pu en effet, à certaines époques et dans certains pays, rassembler une partie des liquidités secrétées par le système économique, se les approprier, et financer grâce à elles une augmentation de la production.

(1) D. Ricardo, The Principles of Political Economy and taxation, Everyman's library, Londres 1965, p. 181.

(2) J. Hicks, A Theory of Economic History, Oxford University Press, 1969.

En somme, la fonction commerciale atteste - et quelques fois provoque - le changement économique. Cependant les économistes se sont en général intéressés au seul commerce extérieur, négligeant les échanges intérieurs ou les abandonnant aux praticiens. Il semble juste pourtant d'examiner tout ce qui peut engendrer ou entretenir la croissance ; juste aussi de se demander si, à une époque où les relations internationales freinent apparemment la croissance économique des pays pauvres au lieu de la favoriser, le moment n'est pas venu de prêter davantage attention aux problèmes - secondaires peut-être mais nullement négligeables - du commerce intérieur.

Quelles que soient les objections de détail qu'on puisse formuler à leur égard, les modèles de Nurkse (1953) (1), puis de Lewis (1954) (2), nous ont appris que si l'on part d'une économie essentiellement agricole et peu ou pas monétarisée, les changements significatifs se produiront dans trois domaines.

- 1/ Un certain nombre d'agents économiques devront quitter le secteur agricole, et cela qu'il y ait ou non chômage déguisé dans l'agriculture. C'est ce qui se produit en Afrique actuellement, si l'on en juge par la croissance désordonnée des villes. Toutefois l'évolution optimum exigerait que ces migrants trouvent des emplois productifs dans l'industrie ou dans les services, ce qui est rarement le cas.

- 2/ En économie fermée, ou dans une économie qui souhaite ne pas intensifier des relations extérieures jugées défavorables, ce mouvement ne peut se produire que si le secteur agricole continue à produire une quantité au moins inchangée de denrées alimentaires. Cette masse de denrées se divise alors en deux parts : l'une qui continue d'être consommée par les agriculteurs et qui fait l'objet d'échanges restreints, l'autre qui est acheminée vers les chantiers de grands travaux, les mines, les zones industrielles, les capitales et les ports. Il est clair qu'une activité de collecte, de transport et de distribution devra dès lors s'insérer entre le stade de la production et celui de la consommation ; il est clair aussi que ce passage obligé constitue un maillon essentiel du processus. En fait, ce courant commercial jouera dans deux directions : de la campagne vers la ville, mais aussi de la ville vers la campagne puisque les populations urbaines devront disposer de revenus monétaires pour acheter les denrées alimentaires dont elles ont besoin. Ces revenus proviendront pour l'essentiel des ventes de biens et de services effectués aux populations rurales : biens de consommation tels que tissus, émaillés... ; biens de production, par exemple engrais indispensables à l'accroissement de productivité agricole ^{qui conditionne} indispensable à la mise en route et à l'entretien du processus.

- 3/ Le secteur agricole pourra être appelé à fournir enfin un surplus financier destiné à être investi dans les autres secteurs ou à subventionner l'activité de ces autres secteurs. Ce surplus peut être extorqué aux paysans par taxation directe, ou être prélevé par les commerçants qui peuvent eux-mêmes soit l'investir soit le reverser à l'Etat sous forme d'impôts.

(1) R. Nurkse (1953). Problems of Capital formation in Underdeveloped Countries, Oxford University Press.

(2) W.A. Lewis (1954). Economic development with ^{un} limited supplies of labour, Manchester, Manchester School, May 1954.

Si nous raisonnons en économie ouverte, le schéma se complique sans cesser de rester fondamentalement le même. Le surplus alimentaire peut être importé, auquel cas il faudra disposer de devises étrangères qui, au début du processus, ne pourront provenir que des exportations de produits agricoles ou miniers. L'appareil commercial aura alors pour tâche non seulement de distribuer les denrées alimentaires importées (le riz au Sénégal par exemple) mais aussi de collecter les produits exportés.

Bien entendu, les différentes formes de surplus ne sont pas purement et simplement substituables les unes aux autres. La migration de travailleurs agricoles vers les villes et l'obtention d'un surplus alimentaire ^(mutuellement) s'excluent en l'absence de progrès technique, et constituent par conséquent une alternative ; pourtant, cette migration doit, par hypothèse, coïncider avec l'apparition du surplus alimentaire. L'introduction du progrès technique dans le schéma est donc indispensable. La question des disponibilités en terres cultivables fait naître d'autres difficultés. S'il existe des terres vacantes et fertiles, c'est vers elles que le flux de travailleurs ^{soient} devra partiellement, de manière à faciliter l'obtention soit du surplus alimentaire soit des produits exportables permettant d'acquies ce surplus. Dans ce cas, la productivité du travail (jugé ~~le~~ facteur rare) pourra être recherchée en priorité, à la faveur d'une agriculture extensive. S'il n'y a pas de terres vacantes, une augmentation du nombre d'heures travaillées par unité de surface sera indispensable à l'apparition du surplus. On voit que les situations concrètes sont infiniment variées, et que, comme l'a bien montré Jorgensen (1), une analyse purement théorique ne peut permettre à elle seule de repérer le facteur limitant.

(1) Dans l'ouvrage collectif animé par C.R. Wharton : Subsistence Agriculture and economic development, Chicago, 1969.

On a récemment avancé l'idée que le paradigme constitué par les formulations de Nurkse, de Lewis et de leurs continuateurs, était désormais plus ou moins supplanté par une manière de voir nouvelle (1), elle-même assimilable à un paradigme au sens que T.S. Kuhnⁿ donne à ce terme (2). Nurkse, Lewis et les économistes qui les ont suivis laissent supposer en effet que les pays pauvres sont en retard par rapport aux pays riches, et que rien ne s'oppose, fondamentalement, à ce que certains changements dans la structure économique interne de ces pays pauvres leur permettent de combler ce retard. On pense aujourd'hui que les rapports de force entre pays riches et pauvres forment une structure globale stable, qui interdit précisément que les pauvres réussissent à améliorer leur situation. A la suite de G. Frank et de S. Amin, on préconise une modification radicale de ces rapports de force, voire une rupture permettant la mise en route d'évolutions autonomes et originales.

Il est difficile d'admettre que ces nouvelles perspectives théoriques, pour intéressantes qu'elles soient, constituent une mutation comparable aux changements de paradigme dans lesquels Kuhnⁿ voit l'instrument du progrès scientifique en astronomie, en physique ou en chimie. Si G. Frank, S. Amin et leurs disciples analysent de manière quelquefois convaincante la domination internationale actuelle, s'ils décrivent abondamment les antécédents coloniaux de cette domination, ils sont par contre très discrets sur la politique qu'il faudrait mettre en oeuvre au cas où la domination cesserait ou s'atténuerait. Tout se passe en réalité comme s'ils ne faisaient qu'ajouter une précision aux modèles anciens, en définissant leurs conditions d'applicabilité, ces conditions étant supposées réunies, les modèles demeurent valables ; en tout cas, ils n'ont pas été remplacés.

Il est probable que les changements de structure interne analysés par Nurkse et par Lewis sont bloqués pour des raisons tenant effectivement en partie à la situation économique internationale. Il ne s'ensuit nullement qu'une modification radicale de cette situation - une rupture avec le marché mondial par exemple - dispenserait ensuite de passer par les changements de structure ^{dont il a été} en question. Au fond, les recommandations qu'on peut trouver dans les ouvrages de G. Frank et de S. Amin sont essentiellement négatives. Elles visent à mettre fin à une situation préjudiciable, mais elles semblent ignorer les problèmes posés par la construction

(1) A.G. Hopkins et F. Latour, Développement et prévision : théorie et application, Analyse et Prévision, juillet-août 1974.

(2) T.S. Kuhnⁿ, The Structure of Scientific Revolutions, 2e éd., Univ. of Chicago Press 1970.

d'une économie nouvelle. On pourrait assez bien leur appliquer les remarques que formulait K. Popper à propos des théories économiques de Marx: "Marx ayant pratiquement interdit toute technologie sociale (qu'il jugeait utopique), ses disciples russes se trouvèrent au début dans un état de totale impréparation pour leurs grandes tâches... Lénine le comprit très vite : le marxisme n'était d'aucune aide en matière d'économie pratique" (1).

(1) K. Popper, The Open Society and its enemies, Vol. II, p. 83, Londres, Routledge and Kegan Paul, 5e éd., 1966.

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

- Une série de transformations liées à la diversification et à l'accroissement de la production.
- Une multiplication des transactions intérieures appréciée en volume et en valeur.

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

- Appareil commercial regroupant en circuits des agents et des entreprises spécifiques ;
- Fonctionnement de cet appareil, manifesté par des flux physiques, des flux monétaires et des flux d'information.

Que l'apparition, puis l'intensification de cette fonction commerciale, soit le signe d'un certain progrès économique, il est si peu permis d'en douter que les comptes nationaux classent les pays d'après la valeur du rapport Production commercialisée / Production intérieure brute. Les mêmes comptes nationaux constatent que l'importance relative de l'auto-consommation tend à décroître au fur et à mesure que la production par tête augmente. C'est ce qu'avait déjà noté Wicksell : "Le chiffre d'affaires (des ventes de biens et de services) peut croître beaucoup plus vite que la production, en raison de la division nationale et internationale du travail ; en raison aussi du fait qu'il se produit un passage de plus en plus général d'une économie naturelle et d'une rétribution en nature vers une économie reposant sur l'échange et sur des salaires payés en monnaie" (1)

(1) K. Wicksell, Föreläsningar : Nationalekonomi (Leçons d'Economie Politique) Vol. II, p. 162
Lund, Gleerups Förlag 1937.

Les changements qu'on vient de schématiser impliquent un double processus de monétarisation et d'intégration. Le concept de monétarisation fait allusion à la situation d'agents économiques accédant aux rapports marchands, c'est-à-dire vendant leur force de travail ou leur production, et achetant des facteurs de production, des biens et des services. Le concept d'intégration fait allusion à la situation d'agents ou de groupes d'agents qui, parce qu'insérés dans les rapports marchands, créent un ensemble économique voire un espace économique commun.

Toutes les monographies consacrées à l'éveil économique d'une région ou d'une ~~ethnie~~ montrent l'importance, dans ce double processus, du tryptique argent-travail-impôt. Parce qu'ils ont besoin d'argent pour payer l'impôt, les agents se trouvent incités à développer certaines cultures, ou à s'employer comme salariés dans des mines ou des plantations. Les revenus non absorbés par l'impôt sont échangés contre des biens manufacturés, en général importés. A l'époque coloniale, le schéma est vicié parce que la contrainte se substitue au dynamisme propre des agents - encore que tel ne soit pas toujours le cas : ce n'est certainement pas la seule pression de l'administration coloniale qui explique le développement de la culture du cacao au Ghana (1), même à ses débuts.

La monétarisation, attestée par l'importance accrue de la fonction commerciale, constitue en somme la voie de l'intégration économique, nationale et internationale. S'intéresser à la fonction commerciale, c'est donc retrouver le programme assigné par Dalton (2) aux enquêtes empiriques d'anthropologie économique. De quelle manière les petits groupes, les tribus, les villages, deviennent-ils participants intégrants d'une économie régionale ou nationale ? Quelle est la nature de l'impulsion initiale et des changements qui lui font suite ?

Il n'est pas question d'oublier, bien entendu, que les sociétés précoloniales produisaient déjà pour l'échange, et pour acquérir certains biens rares grâce à l'échange. Là encore, de nombreuses monographies insistent sur la complémentarité économique inter-tribale, reposant, en Côte d'Ivoire, par exemple, sur l'acheminement de pagens, d'objets de cuivre, de fusils de traite et de cola, échangés contre du sel gemme, du poisson séché et divers autres produits (3). Mais un seuil est franchi lorsque la tribu, le bloa Guéré, disparaît en tant qu'unité sociale et en

(1) W. Elkan, An Introduction to Development Economics, Penguin Books (1973) p. 68, et P. Hill, Migrant cocoa farmers in Southern Ghana, Cambridge Univ. Press (1963)

(2) G. Dalton, Theoretical issues in Economic Anthropology, Current Anthropology Vol. 10, N° 1, Février 1969, pp. 63-80.

(3) A. Schwartz, L'économie villageoise Guéré hier et aujourd'hui, ORSTOM, Centre de Petit-Bassam, Sc. Humaines, Vol. III, n° 3 (1970), ronéo.

Theoretical

tant que cadre d'une activité économique fonctionnelle, cependant que les relations de production à l'intérieur du groupe subissent un bouleversement irrémédiable. Alors la production orientée vers l'échange inter-tribal disparaît; c'est grâce à la monnaie qu'on acquiert les biens rares, et c'est le spécialiste Dioula, Syrien, Libanais ou Européen, qui prend en charge les opérations nécessaires.

En même temps, des connaissances nouvelles commencent à circuler, avec des conséquences qui sont évidemment capitales. Soulignons dès maintenant la nécessité d'ajouter l'information, au sens le plus large, à la série des éléments que fait circuler un système de distribution : biens, services et monnaie. Jevons avait déjà insisté sur ce point essentiel ; pour lui, comme pour Cournot auquel d'ailleurs il se réfère explicitement, le marché n'existe que s'il y a community of knowledge entre les participants (1). Ce point de vue, malheureusement pas suffisamment exploité est résumé ainsi par Johnston dans son grand article de 1970 : "Improvement of the degree of integration of the (market) system and of the quality of the information it generates and disseminates is itself part of the process of development" (2). Il ne faisait d'ailleurs que répéter Williamson : "Part of the national growth process is simply economic unification of regional markets" (3).

L'intégration a des aspects spatiaux importants. Dans les régions qui nous intéressent, en Afrique Noire notamment, le problème essentiel est celui des relations entre savane et forêt, ou régions à céréales et régions à tubercules, ou encore zones intérieures à faible taux de croissance et zones côtières à taux de croissance élevé. Une intensification des échanges nord-sud serait le signe, et peut-être dans une certaine mesure le moteur, d'une réduction des disparités constatées, mais il faut se garder de poser le problème d'une façon trop générale - en se référant par exemple à l'article de Williamson (3). Les problèmes africains sont spécifiques (4), et Williamson n'a pas utilisé de données relatives à l'Afrique. Son

(1) W.S. Jevons, The Theory of Political Economy, Pelican Classics, (1970), pp. 133-134.

(2) B.F. Johnston, Agriculture and structural transformation in developing countries Journal of Economic literature, juin 1970, 8(2) (la formule est en fait une citation de H.G. Johnston).

(3) J.G. Williamson, Regional inequality and the process of national development : a description of the patterns, Econ. Development and Cultural Change, Vol. 13 (1965), pp. 3-45.

(4) J. Bugnicourt - 1971. Disparités régionales et aménagement du territoire en Afrique. Paris, A. Colin.

travail a toutefois utilement mis en évidence le fait qu'un accroissement des disparités régionales de revenu, et une augmentation du dualisme Nord-Sud, caractérisent les premiers stades de l'évolution alors que la convergence régionale est typique des phases ultérieures de la croissance. La question posée par Williamson - et c'est une question générale - est alors la suivante : les pays qui tentent actuellement de s'industrialiser pourront-ils supporter les tensions qui naîtront d'une inégalité croissante des revenus ? On sait que ce problème préoccupe non seulement les pays destinataires, mais aussi les dispensateurs d'aide - ceux surtout de tradition moralisante voire puritaine, comme la Suède (1).

(1) M. Radetzki, Aims and priorities in the Swedish program for development cooperation, and critical assessment.
Dag Hammarskjöld foundation, Uppsala, Mars 1971 (ronéo.).

VI

Peut-on dépasser ce qui vient d'être dit et voir dans la fonction commerciale non seulement le signe, mais encore un élément moteur de l'évolution économique ?

On pourrait se contenter d'affirmer que l'apparition et le fonctionnement d'un appareil commercial intégrateur font partie du développement ; telle est la proposition formulée par B.F. Johnston, dans l'article cité plus haut. Mais entre "faire partie" et "jouer un rôle moteur", il y a une différence de degré que nous devons examiner de près.

Comme le fait remarquer W.O. Jones (1), un système commercial joue deux rôles essentiels dans un processus de développement agricole. Il facilite une allocation optimum des facteurs de production, il contribue à accroître le produit total en augmentant l'utilité des produits finals (au point de vue localisation, moment et forme). On peut donc dire, comme Jones, que le système commercial est une "condition nécessaire du développement agricole", mais n'est-il que cela ?

La distribution des marchandises aux consommateurs exerce une influence décisive sur l'évolution économique, semble-t-il, lorsque elle contribue à stimuler, soutenir et accroître la demande. C'est le cas dans les pays industrialisés. Animée par la publicité, la demande se conforme alors, plus ou moins docilement, aux prévisions des firmes et ces prévisions envisagent presque toujours un accroissement de la production. En fait, le moteur véritable est ici la volonté d'expansion et les initiatives prises par les firmes en matière de distribution n'ont d'autre but que d'obtenir des résultats conformes à cette volonté d'expansion. Tout ceci a été décrit et analysé par Galbraith.

En Afrique, les grandes firmes étrangères ont toujours été dans le cas de proposer les denrées qu'elles désiraient écouler : alcool, tissus, ^{et} ~~sandales en plastique, aspirine...~~, mais la publicité, au moins dans les firmes que nous connaissons en Europe, a joué un rôle négligeable. En fait, la logique du commerce de traite exigeait que fût réduit au maximum le délai pendant lequel le paysan détenait de l'argent liquide, de façon à restreindre les possibilités de choix. D'où l'adoption de procédés revenant purement et simplement ^{au} sur troc autoritaire. Le texte à lire à ce propos ne se trouve pas dans un livre d'Economie Politique, mais dans le Voyage au Bout de la Nuit, de Céline :

"Il lui reprit l'argent d'autorité et à la place des pièces lui chif-

(1) W.O. Jones - The structure of staple food marketing in Nigeria as revealed by price analysis.
Food Research Institute Studies, 8(2), 1968, pp. 95-123.

fonna dans le creux de la main un grand mouchoir très vert qu'il avait été cueillir finement dans une cachette du comptoir..." etc. (1)

Que les activités de collecte et de distribution se soient développées depuis la période coloniale ne signifie nullement qu'elles soient devenues un centre d'impulsion essentiel. Les seules propositions correctes, en la matière, semblent bien être les suivantes :

1/ Sans activité de distribution, pas de division du travail. La spécialisation des agents distributeurs fait d'ailleurs elle-même partie de cette division du travail. Une fois la division du travail amorcée, il est sans doute impossible d'isoler, dans le surcroît d'offre et de demande qui se manifestent, la part qui serait directement imputable à la sollicitation de l'appareil commercial.

2/ L'appareil commercial peut collecter un surplus financier dépassant les coûts légitimes de son fonctionnement. Historiquement, ce surplus a parfois été à l'origine d'un certain type de croissance mais ~~en est en droit de se demander si le phénomène peut se reproduire aujourd'hui~~ dans l'Afrique du XXe siècle, un capitalisme commercial peut-il engendrer des processus comparables à ceux qui ont été observés au XVIIe siècle en Europe ? La réponse est sans doute négative (2), ~~encore que l'Etat puisse récupérer tout ou partie de ce surplus et en faire par la suite un usage productif.~~

3/ Si l'on accepte de sortir de ce qui touche à la mécanique économique stricte sensu, on peut ajouter qu'en Afrique, le commerce est peut-être l'un des seuls domaines où se forment et s'exercent des entrepreneurs. Pour diffus qu'ils soient, les effets de cet apprentissage sont très loin d'être négligeables, et c'est probablement d'abord sous cet angle qu'il faut voir dans la fonction commerciale un centre d'impulsions économiques. La propagation de ces impulsions suppose assurément des conditions favorables, ou tout au moins pas trop défavorables. A ce point de vue, la situation coloniale ne peut être jugée que sévèrement, et l'exemple de la bourgeoisie Saint-Louisienne, analysé par S. Amin (3) est malheureusement significatif. Il est clair néanmoins que dans d'assez nombreux pays, des Grecs, des Syro-Libanais, et des Asiatiques, ont su trouver le moyen de déployer leurs capacités commerciales. Tout n'était donc pas impossible en ce domaine, et l'on est amené à se demander pourquoi les autochtones ont souvent - pas toujours - été supplantés par des étrangers non colonisateurs.

(1) L.F. Céline, Voyage au Bout de la Nuit, Gallimard, Le Livre de poche, 1952, pp. 140-141.

(2) En fait, elle n'est négative que si l'on cherche des processus d'importance comparable à ceux de l'Europe du XVIIe siècle. Le capitalisme commercial existe en Afrique aujourd'hui, mais le plus souvent son poids est négligeable.

(3) S. Amin, Les Milieux d'Affaires Sénégalais, Paris, Ed. de Minuit, 1969.

Cette problématique nuancée se trouve en partie justifiée par les résultats des recherches que l'ORSTOM a effectuées dans la région de Bouaké, en Côte d'Ivoire (1). Il a été montré avec la plus grande clarté que transports et échanges intérieurs ne sont pas des facteurs essentiels de polarisation et de structuration d'un ensemble économique. On a introduit à ce propos une distinction entre zone d'influence commerciale et région polarisée, - la première notion étant plus pauvre de signification que la seconde. Les flux commerciaux, dans la région en cause restent relativement neutres au point de vue économique. Ils créent une valeur ajoutée faible, gonflée artificiellement par la multiplication des intermédiaires de la distribution ; cette valeur ajoutée est en outre confisquée en majeure partie par les habitants de la ville. Les flux et effets qui naîtraient de rapports nouveaux de production, ou d'une circulation réelle du capital, seraient d'une autre nature et provoqueraient des transformations plus profondes. La conclusion théorique à retenir est que le début d'organisation né des flux commerciaux internes ne doit pas faire illusion. Ce sont les relations de production et la circulation du capital qui conditionnent l'apparition d'un processus cumulatif de croissance ; or, dans une région comme celle de Bouaké, ces flux restent embryonnaires ou sont alimentés par l'extérieur.

Ces observations sont justes, mais on doit faire remarquer qu'au niveau très modeste, très appliqué, où l'économiste doit bien accepter quelquefois de se pencher, il faut s'intéresser à ce qui existe, par exemple aux formes pauvres d'organisation - celles dont le contenu est essentiellement commercial. Ajoutons que si les flux commerciaux intenses n'ont pas de rôle moteur et créateur dans l'évolution économique, la mauvaise structure de l'appareil commercial et les défauts de son fonctionnement peuvent freiner gravement cette évolution. Ne serait-ce qu'à ce titre, la fonction commerciale mérite toute l'attention de l'économiste.

(1) ORSTOM - Problèmes posés par le développement à base régionale en Côte d'Ivoire.
Centre de Petit-Bassam, Sc. Humaines, Vol. IX n° 2, 1971, p. 21-59.

Cette attention doit peut-être d'abord s'attacher à dissiper des idées reçues. Partout et toujours, les intermédiaires privés ont éveillé la jalousie et attiré les critiques. Les moralistes leur reprochent de mentir (1). Sous forme d'arguments scientifiques (2) ou de chansons (3), on accuse les commerçants d'accaparer la marchandise, de se constituer des monopoles. Reproches fondés, bien entendu. Placé entre producteur et consommateur et disposant par hypothèse de plus d'information que ses partenaires situés aux extrémités du circuit, le commerçant occupe une position-clé. De cette position-clé, il cherche à tirer le maximum d'avantages. Deux remarques toutefois.

Tout d'abord, le commerçant rend objectivement des services, lesquels ont un coût et un prix. Le prix peut s'élever très au-dessus du coût, pour des raisons que l'analyse économique doit expliquer, mais il en va de même dans d'autres activités.

Ensuite, lorsque deux échangistes se rencontrent, chacun d'eux croit tirer un avantage de l'opération, sinon, il n'y procéderait pas. Il ne s'ensuit pas que l'un trompe l'autre, ni que les deux se trompent réciproquement. Chacun d'eux se trouve dans une situation particulière, et a par conséquent une conception différente de ce qui constitue un avantage. Il n'est même pas besoin, à ce propos, de se référer à la théorie marshallienne du surplus du consommateur. Il suffit d'admettre que pour le consommateur l'utilité marginale du bien acheté est supérieure ou égale à l'utilité marginale de la monnaie dépensée ; et que pour le détaillant, l'utilité

(1) Wauvenargues : "Le commerce est l'école de la tromperie" (Maxime 310).

La Bruyère : "L'on ouvre et l'on étale tous les matins pour tromper son monde ; et l'on ferme le soir après avoir trompé tout le jour".
(Les Caractères, Classiques Garnier, p. 192).

(2) "L'intérêt du marchand est toujours d'agrandir le marché et de restreindre la concurrence des vendeurs... C'est là une classe de gens dont l'intérêt ne saurait être exactement le même que l'intérêt de la société ; ils ont en général intérêt à tromper le public..."

K. Marx, citant A. Smith, Première Critique de l'Economie Politique, Editions 10/18, 1972, p. 110.

(3) ~~Reis gibt es unten am Flusse~~

~~In den oberen Provinzen brauchen die Leute Reis.~~

~~Wenn wir den Reis in den Lagern lassen~~

~~Wird der Reis für die Leute... eh.~~

B. Brecht, Lied des Händlers, Gedichte, Reclam Verlag, Leipzig, p. 21.

Voici par exemple
Verlag

marginale du bien vendu et du service fourni est inférieure ou égale à celle de la monnaie reçue... A vrai dire, il est permis de préférer à ces justifications quelque peu verbales les remarques de bon sens formulées par Stuart Mill : marchands et spéculateurs, de par leur activité même, diminuent les fluctuations des prix par rapport à ce qu'elles seraient si le commerce était moins actif et si les capitaux commerciaux n'étaient pas employés à la collecte, au stockage et à l'acheminement des marchandises (1).

Il n'en reste pas moins que les services rendus par un appareil commercial peuvent être payés trop cher par les consommateurs et les producteurs. Injustice mise à part, cette situation peut avoir des conséquences économiques négatives si les consommateurs sont découragés d'acheter et les producteurs de produire. Encore doit-on, si l'on raisonne au point de vue global, chercher quel emploi est fait du surplus abusivement prélevé. Pour cela, il faut disposer de données précises et savoir les interpréter. En fait, on s'aperçoit vite que le nombre de cas où il apparaît urgent d'apprécier le fonctionnement d'un système commercial dans une économie concrète est très élevé, et sans doute est-il inutile de chercher d'autres justifications aux recherches sur la fonction commerciale.

(1) "Les spéculateurs... jouent un rôle fort utile dans l'économie de la société, et contrairement à l'opinion commune, les plus utiles d'entre eux sont ceux qui spéculent sur les denrées affectées par les vicissitudes des saisons. S'il n'y avait pas de négociants en grains, non seulement le prix de ce produit ~~des grains~~ serait sujet à des variations bien supérieures à ce qu'elles sont aujourd'hui, mais aux moments de rareté, les approvisionnements nécessaires pourraient bien faire complètement défaut..."

II

Evolution économique
et
Fonction commerciale

En matière de recherches sur la fonction commerciale, les problèmes les plus intéressants se situent indiscutablement sur le plan macro-économique et dans l'optique de la longue période. Sans doute, l'analyse du fonctionnement d'un appareil commercial à un moment donné pose des problèmes nullement dépourvus d'intérêt ; sans doute aussi n'est-il jamais inutile de mettre au point des modèles pratiques d'organisation commerciale améliorée ; il n'en reste pas moins que la question du rôle joué par le secteur commercial dans l'évolution économique finit toujours par être soulevée, et que l'on doit par conséquent la choisir tôt ou tard pour sujet de réflexion. Cette question peut se traiter de diverses manières : en faisant appel à l'histoire économique, en construisant des schémas logiques déductifs, ou encore en utilisant les deux méthodes à la fois.

Nous tenterons d'abord d'esquisser de façon plus précise que précédemment et sans exclure le cas de pays industrialisés, les liaisons entre une économie globale et son secteur commercial. Peut-on déceler, dans l'évolution respective de ces deux entités, des régularités qui permettraient de conclure que le secteur commercial joue un rôle actif dans la croissance, ou bien ne sert que d'adjuvant, ou même se trouve simplement entraîné par un mouvement économique ou démographique auquel il ne fait que s'adapter ? Si aucune conclusion nette ne se dégage, peut-on au moins repérer les types de blocage qu'un fonctionnement défectueux du système commercial a pu opposer au progrès économique ?

A certaines époques et dans certains pays, le secteur commercial aurait eu un rôle décisif dans le démarrage de la croissance économique en concentrant un surplus réinvesti par la suite dans des entreprises productives. Pour être intelligible, cette proposition appelle quelques précisions.

A l'expression "secteur commercial", il est préférable de substituer une formule désignant, de façon plus ou moins précise, un groupe social d'entrepreneurs particulièrement dynamiques. Par ailleurs, ce type de processus est généralement considéré comme caractéristique d'une époque antérieure à ce qu'on appelle la Révolution Industrielle ; on admet qu'à partir de cette révolution, l'accumulation commerciale aurait été remplacée par une accumulation industrielle - seul moteur possible désormais de la croissance économique.

Hicks, puis Furtado, ont donné des formulations plus denses de ce schéma (1). Un ou plusieurs groupes minoritaires réussissent à s'approprier un excédent de production, dû à des facteurs exogènes quelconques, et à élever leur niveau de consommation. Cela entraîne une intensification des échanges, un accroissement de la division du travail et une augmentation générale de la productivité. La concentration de richesse permise par l'échange est suivie d'une incorporation aux processus productifs des ressources accumulées par les commerçants ; cela intensifie encore davantage les courants commerciaux, donc les possibilités de profit. Pour Furtado, "la possibilité d'augmenter la productivité et l'appropriation du fruit de cette augmentation par des groupes minoritaires constituent les points stratégiques de ce processus".

Bourgeois
 Pour l'accumulation de ressources profite-t-elle essentiellement aux commerçants ? Je crois que la raison décisive est la suivante : de par la nature même de leurs activités, les commerçants, et surtout les négociants de gros (2) se trouvent dans une situation qui leur permet, à tout moment, de disposer d'une information supérieure à celle que détiennent leurs partenaires économiques (producteurs, détaillants et consommateurs). Par définition, le commerçant est ou doit être renseigné à la fois sur l'état de l'offre et sur celui de la demande. Il n'effectue la mise en contact que si la différence entre prix d'offre et prix de demande (diffé-

(1) J. Hicks, Theory of economic history, Oxford Univ. Press 1969.
 C. Furtado, Théorie du développement économique, Paris, PUF, 1970, pp. 102-104.

(2) W. A. Lewis (Competition in retail trade, Economica, Vol. 12, 1945, pp. 202-234), avait déjà attiré, après Schumacher, l'attention sur le rôle stratégique du commerce de gros et sur la possibilité de ne nationaliser que ce seul secteur.

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

Aujourd'hui, continue Furtado, c'est l'entrepreneur industriel et non plus le commerçant qui stimule la croissance en réinvestissant ses profits. A vrai dire, cet entrepreneur n'a pas le choix : s'il ne réinvestissait pas, l'insuffisance de la demande bloquerait tout le système : "Si la valeur de tous les biens vendus, pendant une période de production, est égale à la rémunération de tous les facteurs de production, il est évident que si un entrepreneur vend un bien et retient entre ses mains, après la vente, une partie de la valeur sous forme liquide, en raison de cette rétention d'autres biens ne pourront être vendus" (p. 117)

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

Ainsi apparaît dans le monde une structure dualiste. Un noyau industrialisé crée dans les aires d'économie pré-capitaliste un secteur spécifique lui procurant soit de la main d'oeuvre, soit des matières premières, soit les deux à la fois. Ce secteur rapporté et extraverti crée une situation inédite : le sous-développement. Furtado reconnaît que le sous-développement n'exclut pas l'apparition d'un secteur industriel lié au marché interne, mais étant donné la domination du marché par les industries étrangères d'une part, l'obligation d'importer des technologies étrangères d'autre part, la croissance de ce secteur industriel ne provoque pas de modifications de structures assimilables à un véritable développement.

Au moins peut-on compter dans les pays pauvres sur une accumulation commerciale analogue à celle qui s'est produite en Europe avant la Révolution Industrielle. Apparemment non : le commerce extérieur est contrôlé par des firmes étrangères, elles-mêmes filiales d'entreprises industrielles ; et le commerce intérieur ne fait

que prolonger le commerce extérieur, ou bien se situe dans un monde pré-capitaliste qui ne sécrète que d'infimes surplus, souvent détournés d'ailleurs vers des emplois non productifs. "Ainsi, conclut Furtado, les économies sous-développées peuvent connaître des phases prolongées de croissance de leur produit global et per capita sans pour autant voir diminuer leur degré de dépendance par rapport à l'étranger et leur dualisme interne " (p. 150).

Le schéma qui vient d'être résumé fait naître la question suivante : peut-on repérer, historiquement, l'époque où l'on passe effectivement d'une croissance fondée sur le secteur commercial à une croissance reposant sur l'accumulation industrielle ? Cette époque coïncide-t-elle véritablement avec une révolution industrielle irréversible et générale ?

En Suède (1), le rôle des grandes maisons commerciales demeura primordial dans l'évolution économique pendant toute la première moitié du XIXème siècle. Une firme comme Tottie et Arfwedson contrôlait, entre autres, la plus grande partie des exportations de fer passant par Stockholm. La firme Michaelson et Benedick - une des rares entreprises dirigées par des juifs suédois - se fit remarquer lors des ventes de navires de guerre suédois aux colonies d'Amérique du Sud luttant pour leur indépendance. La construction du canal de Trolhätte, de 1838 à 1844, fut entièrement financée par la firme commerciale Schön, de Stockholm. La domination exercée par ce type d'entreprises était si forte que lorsque les banques qui se créaient à cette époque se trouvaient en difficulté, c'est auprès des commerçants qu'elles cherchaient un appui.

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

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

(1) Eli F. Heckscher, Svenskt Arbete och liv, Bokförlaget Aldus - Bonniers, Stockholm 1960, p. 236.

Ailleurs cependant, le secteur commercial semble n'avoir été à l'origine d'aucune accumulation significative et cela bien qu'il se soit trouvé doté d'un réel pouvoir économique. Boorstin a montré (1) par exemple comment l'Indépendance Américaine, après avoir coupé les liens des planteurs de tabac virginiens avec leurs agents de Londres, favorisa l'apparition de factors établis à Richmond et à Baltimore. L'importance du rôle joué par ces factors s'accrut rapidement, mais en dépit d'une certaine expansion du système fondé sur la production de coton et l'emploi d'esclaves, le sud des Etats-Unis fit bientôt figure de région retardée par rapport à la Nouvelle-Angleterre et à New York. Les factors dominaient le commerce et l'argent s'accumulait dans les villes, mais le pouvoir politique était conservé par des planteurs fortement opposés à la glorification de l'esprit mercantile et à la recherche du profit.

Autrement dit, l'accumulation commerciale peut rester sans effet si les commerçants n'exercent aucun pouvoir politique, si la culture locale dissocie prestige et richesse, si la production s'accroît par simple extension des surfaces cultivées, sans faire appel à l'innovation. L'exemple de la Suède paraît confirmer au contraire le passage d'une accumulation commerciale à une accumulation industrielle, mais on doit être prudent lorsqu'on fait coïncider le point de rupture avec ce qu'on appelle Révolution Industrielle. Les travaux de Nef (2) prouvent en effet que si cette expression désigne une modification rapide et importante des techniques et de l'organisation industrielle, des "révolutions" de ce type se sont produites plusieurs fois au cours de l'histoire européenne, et non pas seulement entre 1760 et 1830. L'entreprise industrielle employant des centaines d'ouvriers était apparue en Europe continentale, de façon nullement exceptionnelle, dès la Renaissance et même encore plus tôt (3). En Grande-Bretagne, des entreprises du même genre, contrôlées encore plus nettement que celles du Continent par des capitalistes privés, s'étaient constituées dans le secteur des mines et dans celui des manufactures bien avant le XVIIIe siècle. En fait, l'importance qu'a pu revêtir l'emploi de la machine à vapeur et la constitution de grandes entreprises au début du XIXème siècle ont été fortement exagérées. Il est donc simpliste de découper l'histoire économique en deux périodes, l'une où la croissance aurait eu une origine essentiellement commerciale, l'autre - postérieure en gros à 1830 - où le moteur de cette croissance aurait été la grande industrie.

(1) D. Boorstin, The Americans, vol. II, The National Experience, Pelican Books, 1969, p. 220.

(2) J. Nef, the Conquest of the material World. Essays in the coming of industrialisation.

(3) J. Strieder place le début des luttes entre capitalistes et travailleurs vers la fin du XVè ou le début du XVIè siècle. Studien zur Geschichte Kapitalistischer Organisationsformen, Munich, 1925, 2è édition, pp. 34, 376, 377.

Comme on le voit les schémas généraux n'empruntent à la réalité que des éléments choisis arbitrairement, ou même ils se développent de manière autonome, sur un plan purement logique. Il en va de même, semble-t-il, lorsqu'on examine le cas de l'Afrique.

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

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

(1) S. Amin, L'Afrique sous-peuplée, communication au Colloque de Démographie d'Accra, (1972) ronéo.

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

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

Un tel schéma minore à l'excès l'importance des activités de production et des circuits commerciaux autochtones orientés vers le marché local. Bohannan et Dalton (1) ont pourtant justifié de façon convaincante leur classification des sociétés africaines d'après la place occupée par le marché. S'ils repèrent des sociétés sans marché, et des sociétés à marché périphérique, ils énumèrent également de nombreuses sociétés où domine l'économie monétaire - une économie relativement autocentrée. Cette mise au point a le mérite de bousculer les dichotomies dualistes habituelles, qui remontent à Boeke, et aussi de montrer que dans une économie "traditionnelle" très hétérogène, plusieurs sphères de transactions coexistent. Pour Bohannan et Dalton, il n'y a aucune solution de continuité entre les secteurs primitifs et moderne de l'économie : le market principle et l'emploi de la monnaie ne sont nullement postérieurs aux incursions européennes en Afrique.

Mais les auteurs de Markets in Africa ne montrent pas avec une clarté suffisante que l'économie de marché comprend au moins deux domaines : celui des échanges liés aux courants d'exportation et d'importation, celui des transactions portant sur des produits locaux (essentiellement vivriers). Dans le nord du Cameroun, par exemple, on observe très schématiquement :

- des marchés où s'effectue, selon des règles imposées et à prix fixé, l'achat du coton monopolisé par une société d'intervention qui dispose de l'appui de l'Etat. S'y rattache la vente par des commerçants foubé, des produits qu'importent quelques grandes firmes ;

- des marchés, localisés en d'autres endroits que les précédents, où se pratiquent spontanément le commerce du bétail, du poisson, des céréales, de la cola et de certains objets d'artisanat.

En combinant les simplifications quelque peu dogmatiques des auteurs de tendance marxiste et les observations réalistes des anthropologues de terrain,

(1) P. Bohannan et G. Dalton, Markets in Africa, Northwestern University, Evanston Ill. 1962.

on avance assez loin dans la compréhension des situations actuelles. Les relations décisives sont dans une certaine mesure celles que S. Amin a schématisées : mais il existe aussi des échanges intérieurs, accessoires certes et incapables de changer grand'chose à la situation économique locale, vitaux cependant dans la mesure où ils portent sur des produits de première nécessité. Cette hétérogénéité instaure des compromis instables dont nous allons examiner quelques exemples.

Bien souvent, le compromis en question ressemble fâcheusement à un blocage. S. Amin a décrit l'ascension d'une classe de commerçants sénégalais, les obstacles opposés à cette ascension par l'administration coloniale et par les maisons commerciales étrangères, finalement le déclin ou la stagnation des échanges intérieurs alors que le commerce de traite progressait. C'est notamment la décision de pratiquer la péréquation des prix, prise par les comptoirs français, qui aurait mis la bourgeoisie Saint-Louisienne en position d'infériorité. La difficulté d'accès au crédit bancaire aurait également porté un coup décisif à l'essor du commerce autochtone. Il est intéressant de constater qu'en Côte d'Ivoire, la création d'un commerce succursaliste implanté sur tout le territoire et pratiquant des prix uniformes est considérée comme ayant provoqué le déclin du commerce local à Bouaké : même cause, mêmes effets (1).

Toujours au Sénégal, Van Haeverbeke a montré (2) que les rémunérations des producteurs d'arachide s'étant établies à un niveau très bas, il n'y a pas eu développement du marché et de la production intérieurs. L'accent est moins mis ici sur l'étouffement des commerçants locaux que sur la faiblesse du pouvoir d'achat et de la demande. Pourquoi donc ces basses rémunérations du travail au Sénégal. Pour Van Haeverbeke, et bien que le commerce de traite ait évidemment prélevé des profits élevés, il ne semble pas que l'influence des structures commerciales ait été décisive. Bien sûr, des ententes permettaient parfois d'abaisser les prix payés aux producteurs, mais on sait que ceux-ci n'hésitaient pas à faire grève, et qu'en outre des intermédiaires Syro-Libanais faisaient une vive concurrence aux maisons de commerce françaises. Après l'indépendance, le monopole accordé au commerce d'état et aux coopératives n'a pas diminué les coûts de la commercialisation et la rémunération des paysans n'a pas été améliorée. Au contraire : les circuits d'approvisionnement en articles de traite ayant été désorganisés, l'action entreprise semble avoir été moins efficace que celle des Marketing Boards de Nigéria - qui se sont contentés de superposer une organisation de contrôle à un réseau commercial privé.

En définitive, la faible rémunération des producteurs sénégalais semble avoir été due à l'absence de pouvoir de négociation pendant les périodes où l'arachide était fortement demandée, à l'intensification de la concurrence internationale, et à l'absence de progrès technique. Le résultat est catastrophique : spécialisation dans une culture pauvre, commerce de traite inefficace, faible

(1) P. Castella et J. ^{Be} Poillon. Note de synthèse sur l'économie de la ville de Bouaké, DE Centre de Petit Bassam, DE Côte d'Ivoire, Sciences Humaines, Vol. II, n° 7, 1970 (ronéo).

(2) Van Haeverbeke, Rémunération du travail et commerce intérieur
Université de Louvain, Louvain 1970.

pouvoir d'achat, échanges intérieurs exsangues. Ce blocage va d'ailleurs de pair avec une lente modification de la situation des grandes compagnies commerciales dans toute l'Afrique. Elles ont en général abandonné la traite, et même le commerce de détail. Dans certains cas - en raison par exemple du contrôle des changes institué en Nigéria pendant la guerre du Biafra - elles ont créé des filiales de droit local. Surtout dans les pays très pauvres, elles s'allient de manière à atténuer la concurrence. La tolérance dont les gouvernements locaux font preuve à leur égard s'explique peut-être par le fait qu'elles continuent à être des collecteurs d'impôts très efficaces. On note un souci croissant d'opérer ailleurs qu'en Afrique, et des cas de reconversion en France (1).

Il peut y avoir refus d'une situation pareillement bloquée. Certains pays d'Afrique ont tenté de rompre avec le marché mondial et avec la dépendance qu'il entraîne. Tel a été le cas de la Guinée, dont la tentative a été mise en échec par le manque de fonctionnaires compétents, et par ce que Claude Rivière a appelé une "tendance à l'embourgeoisement" (2). En fait, les inégalités sociales se sont accrues, le commerce s'est concentré en ville, la brousse est retournée à l'auto-subsistance. Devenant de plus en plus anarchique, la distribution a compromis les plans de développement. Une planification raisonnable aurait sans doute dû contrôler le secteur privé, et non vouloir y substituer un secteur public déficient. De nombreuses expériences africaines, heureusement moins déplorables, confirment ce diagnostic : on court à l'échec en étatisant la collecte et la distribution des produits. Echec d'autant plus regrettable qu'en bien des pays, il existe des systèmes commerciaux autochtones relativement efficaces, dont il doit certainement être possible de tirer parti, et dont il faut en tout cas tenir compte.

Les deux types de situation qui viennent d'être décrits sont extrêmes. Entre les deux - blocage et refus inefficace du blocage - on trouve des cas intéressants de coexistence entre circuits commerciaux de haut niveau technologique et circuits commerciaux utilisant surtout le facteur travail, autrement dit entre circuits contrôlés par l'étranger et circuits autochtones. J'ai analysé quelques uns de ces cas dans un article de 1973 concernant le secteur de la pêche. (3). Il n'y a pas

- (1) Cl. Roire, les grandes Compagnies Commerciales et le marché africain. Le Mois en Afrique, n° 64, avril 1971, pp. 66-78.
- (2) Cl. Rivière, Conséquences de la réorganisation des circuits commerciaux en Guinée Revue française d'Etudes Politiques Africaines, n° 66, juin 1971, pp. 74-96.
- (3) Ph. Couty. Différences de niveau technologique et circuits commerciaux africains Cahiers ORSTOM, série Sc. Hum., vol X, n° 4, 1973, p. 311-320.

besoin d'y revenir, sinon peut-être pour souligner une fois de plus l'intérêt des assemblages complexes qui associent, à l'intérieur d'un même circuit, un segment hautement capitalistique et un segment plus "traditionnel". Dans un rapport consacré à la commercialisation du poisson congelé en Afrique de l'Ouest (1), Krone a montré que pour atteindre les consommateurs finals, les firmes étaient obligées de recourir aux services des détaillantes dites "traditionnelles". Il y a là un phénomène de dépendance inversée qui en dit long sur le dynamisme et l'efficacité des commerçants africains. De tels cas sont malheureusement exceptionnels.

[Handwritten signature and the Roman numeral VI]

Ce rapide examen n'avait pour but que d'illustrer les propositions théoriques exposées plus haut. Dans l'ensemble, ces propositions ne sont pas infirmées. Le commerce africain n'a pas d'effet moteur : il s'adapte au mouvement démographique, à la quantité de monnaie injectée dans l'économie grâce aux exportations, il reflète pour ainsi dire le mouvement d'une économie encore très largement orientée vers l'extérieur. Autant avouer que le commerce africain ne donne pas lieu à une accumulation suivie d'investissements productifs (sauf cas isolés, chez les Bamiléké du Cameroun, par exemple). (2). Dans ces conditions, on a le choix entre deux attitudes :

- Une attitude radicale, celle de ceux qui pensent que la seule action intéressante doit mettre en question les bases mêmes du retard économique, à savoir la dépendance à l'égard de l'extérieur et la désarticulation de l'économie. Mais alors le cadre national n'est pas approprié à cette action. On n'analyse pas le retard économique d'un pays de trois ou quatre millions d'habitants, on ne cherche pas à remédier au retard de ce seul pays ; on analyse et on combat le phénomène à l'échelle mondiale - spécialisation internationale du travail, cours des matières premières, consistance de l'aide, transfert de technologie, organisation monétaire, etc...

(1) W. Krone, Frozen fish marketing in West African Countries, FAO Fisheries Reports n° 96, FAO, Rome, 1970.

(2) R. Badouin, les agricultures de subsistance et le développement économique, Paris, *Pedone*, 1975, p. 123-124.

- L'attitude résignée des empiristes qui, sachant qu'il est impossible d'attaquer actuellement le fond du problème, cherchent au moins les moyens d'améliorer tout de suite certaines situations. Ils justifient leur position en faisant remarquer que les situations des pays africains sont variées et changeantes, que la dépendance à l'égard de l'étranger est plus ou moins forte, et que les gouvernements locaux ne sont pas complètement dépourvus de moyens d'action. De plus, certains secteurs comme celui de la production vivrière sont relativement préservés du contact avec l'extérieur et peuvent, ou même doivent dans certains cas, être rendus plus efficaces : rendement du travail accru, gaspillages physiques évités, coûts de commercialisation maintenus dans des limites raisonnables, etc... Tâche peu exaltante, mais certainement pas inutile, à condition que ceux qui s'y consacrent ne perdent pas le sens des proportions et n'entretiennent pas d'illusions sur la portée de leur action.

~~14~~

Les approches de la fonction
commerciale dans les économies à faible revenu

productivité

Dès 1953, un économiste appelé Holton s'était demandé pourquoi les activités de distribution étaient si peu étudiées dans les pays pauvres (1). Pour Holton, le peu d'empressement des économistes était dû à trois sortes de raisons.

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

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

D'autres raisons tiennent à des points de vue opportunistes sur la politique économique. On sait que bien des systèmes de distribution sont inefficaces, dans les pays riches comme dans les pays pauvres. La situation n'est pas trop grave si le dynamisme des entreprises et le jeu de la concentration se chargent de toute façon de transformer le problème - ce qui est une manière de le supprimer ; la seule difficulté est alors d'assurer la reconversion des agents éliminés. Dans les pays pauvres, on a d'autres raisons de laisser faire, c'est à dire de remettre à plus tard enquêtes et décisions. Améliorer la distribution, en effet, peut ^{entraîner} ~~équivaloir~~ à un accroissement de chômage. La distribution inefficace et coûteuse perçoit sur les consommateurs une sorte d'impôt au profit d'agents qui, s'ils n'étaient pas commerçants, se trouveraient sans emploi. Politiquement, il peut être dangereux ou impossible de vouloir changer les choses. Economiquement, cela peut être malavisé si l'on ne dispose pas d'un système équivalent ou meilleur de redistribution des revenus, et d'une administration capable de gérer ce système (2).

- (1) R. H. Holton, Marketing structure and economic development. Quarterly journal of Economics, vol. LXVII, n° 3, août 1953, p. 344-361.
- (2) Il n'est pas nécessairement regrettable, au point de vue économique, qu'un système de distribution fonctionne en faisant presque exclusivement appel au facteur travail. Alexander a montré qu'au XIXe siècle, le développement de l'économie anglaise s'est trouvé accéléré de cette manière, à une époque où le capital était bien plus utile dans d'autres secteurs. D. Alexander, Retailing in England during the industrial Revolution, Athlone Press, 1970.

Le manque d'intérêt pour les questions de distribution provient en troisième lieu de vues fausses en matière de science économique. L'erreur qui assimile l'élévation du niveau de vie exclusivement à une augmentation de la production matérielle est encore plus répandue qu'on ne croit. Que de projets ont échoué parce qu'on avait cru que les problèmes de distribution ou de collecte se résoudraient d'eux-mêmes, ou même parce qu'on avait oublié d'y penser ! Rien de plus tenace d'ailleurs que l'idée, qui remonte à Colin Clark, selon laquelle le tertiaire - et dans le tertiaire, la distribution - est un secteur caractéristique des économies avancées. Bauer et Yamey avaient pourtant montré, dès 1951, qu'en matière de distribution, le progrès économique s'accompagne non pas tant d'un gonflement des activités que d'une spécialisation des personnes qui s'y adonnent (1). Dans les pays pauvres, le producteur distribue lui-même ce qu'il y a à distribuer, c'est à dire peu de chose ; et bien entendu, l'activité de ce producteur est rangée dans le secteur primaire. L'évolution économique introduit un distributeur spécialisé, recensé dans le tertiaire : d'où un gonflement en partie artificiel de ce secteur. Ce qui revient à dire que, dans l'économie d'un pays pauvre, les activités commerciales ou assimilées peuvent occuper une place qui, toutes proportions gardées, n'est pas obligatoirement négligeable par rapport à celle qu'elles occupent dans un pays riche.

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

(1) Bauer et Yamey, Economic progress and occupational distribution, Economic Journal, Déc 1951, pp. 741-756.

Première difficulté : la pluralité des disciplines qui s'intéressent en fait aux problèmes du commerce dans les pays pauvres. Examinons, pour commencer le cas de l'anthropologie.

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

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

- au plan de la collecte des données, large plane accordée à la description des activités étudiées... au point que les auteurs de Notes and Queries éprouvent le besoin de rappeler que la simple description des techniques ne remplace pas l'analyse économique : pour étudier un système de distribution, il ne suffit pas de dessiner les vanneries qui servent à emballer les produits.
- insistance sur les interférences entre activité économique et structure sociale : système de parenté, hiérarchie politique et religieuse, etc...
- grande attention portée aux hétérogénéités ethniques qui font, par exemple, que tel groupe paraît monopoliser dans la "nation" tel ou tel type d'activité.

Sur un plan plus théorique, ce style de recherche met l'accent sur les phénomènes de domination par tel ou tel groupe social, sur la formalisation possible

~~34~~

des liaisons entre sous-système religieux, économique, politique etc... à l'intérieur du système social. D'une façon plus hasardeuse - et en tout cas très contestée - l'attention peut se diriger vers la biographie des individus, puis vers les problèmes psychologiques de la personnalité - lesquels retentissent évidemment sur l'activité économique. Il est difficile de résumer les divers aspects d'une tradition scientifique très complexe et très riche. Disons seulement que cette tradition paraît - au détriment peut-être d'une certaine rigueur - mettre l'accent sur la perception des activités humaines comme totalité. Le lecteur jugera sur pièces, en se reportant par exemple à l'Aide-Mémoire d'ethnologie africaine dû à Jacques Maquet (1), et surtout aux pages 169 à 171 de Notes and Queries intitulées Exchange (2).

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

Pour l'économiste, l'approche anthropologique représente avant tout une tentation. Tentation du concret, du vécu, enfin saisi directement au delà des schémas micro et macro-économiques, toujours trop abstraits. Tentation du pittoresque, fortement ressentie en milieu exotique, et si rafraîchissante après les impitoyables exercices de logique presque pure qui forment l'essentiel de la théorie économique. Tentation enfin, d'adhérer aux grands systèmes invérifiables qui paraissent fournir une explication de fonctionnement des sociétés. Dans la préface de la deuxième édition de ses Leçons d'Economie Politique, Wicksell se disait "convaincu qu'un raisonnement rigoureux et logique, élaboré à partir d'hypothèses simples et schématiques, conduit à une connaissance plus sûre qu'une causerie brillante et superficielle sur tout et à l'importe quoi : caractère national, particularités ethniques, politiques de puissance, intérêt de classe... etc...".

(1) Voir les questions 720 à 725, consacrées aux problèmes de l'échange. J. Maquet, Aide-mémoire d'ethnologie africaine, Institut Royal Colonial Belge, Bruxelles, 1954.

(2) Committee of the Royal Anthropological Institute : Notes and Queries on Anthropology, Routledge et Keegan Paul, Londres 1960 (6ème édition).

A la fin de sa vie pourtant, il regrettait d'avoir consacré trop peu d'efforts à l'histoire et conseillait à ses étudiants de l'étudier en priorité. La leçon est claire : il faudrait tout connaître et tout pratiquer, mais une question fondamentale reste posée. Au delà des schémas partiels d'analyse et d'explication que fournit la logique économique, y a-t-il des chances raisonnables d'accéder à un niveau supérieur, plus global, d'interprétation. Autrement dit, la science sociale existe-t-elle, ou bien ^{retombe} remonte-t-elle toujours dans l'histoire contingente ? De la réponse à cette question dépend évidemment le degré de résignation qu'on ressentira en maniant les schémas purement économiques (1).

III

La seconde approche est celle qu'on pourrait appeler géographique. Elle est justifiée, tout simplement parce que les mouvements de biens auxquels vise la fonction commerciale se produisent avant tout dans l'espace. Toute étude portant sur la commercialisation d'un produit, ou sur les échanges dans une zone, donnera donc lieu à des cartes. La comparaison entre ces cartes de flux et celles qui décrivent le milieu physique (orographie, dotations en ressources diverses) et le milieu humain (densité de population, etc...) permettra de proposer des explications et peut-être des prédictions.

Là encore, on accorde la primauté à la description, à l'enregistrement immédiat de faits concrets : distances, quantités, rapports numériques. Au lieu de positivisme, peut-être devrait-on parler de pragmatisme, au sens que Littré donne à ce terme (pragmatique : qui tire des faits étudiés en eux-mêmes leur esprit et leur liaison nécessaire). Pragmatisme qui rassure, mais pas pour longtemps. J. Copans a montré que le "positivisme latent" de la géographie s'accommode ^{assez} ~~très~~ bien de l'idéologie dominante (2). En affectant de s'enfermer au physique, au visible, au mesurable, la géographie s'ôte peut-être les moyens de critiquer une idéologie dont elle répugne à prendre conscience. Quand elle ne tourne pas court en s'enfermant dans la mise en image de l'immédiat¹², la plus physicienne des sciences humaines se tourne vers le quantitativisme sophistiqué et croit ainsi devenir théorique. ^{Ainsi} Le livre de Brian Berry (3) est tout entier consacré à défendre la thèse suivante : la distribution du commerce de détail et des services présente des régularités dans l'espace et dans le temps ;

- (1) J'ai pris le risque de proposer une réponse à cette question dans un article intitulé : "Peut-on perfectionner les théories du développement ?" (à paraître dans les Cahiers de Sciences Humaines de l'ORSTOM).
- (2) Jean Copans, Pour une histoire et une sociologie des études africaines, Cahiers d'Etudes Africaines, vol. XI, 1971, 43, 3e cahier, pp. 422-447.
- (3) B. J.L. Berry, Géographie des marchés et du commerce de détail, Paris, A. Colin, 1971.

la théorie des places centrales constitue une base déductive qui permet de comprendre ces régularités ; la convergence des postulats théoriques et des régularités empiriques fournit la matière d'une géographie des marchés et de certains aspects de la planification urbaine ou régionale.

Or

~~A vrai dire~~, l'ouvrage de Berry, comme d'ailleurs celui de Haggett (1) inspirent un certain malaise. Tout se passe comme si des techniques distrayantes étaient employées pour illustrer des phénomènes apparemment superficiels (la diffusion spatiale de l'innovation, par exemple). On ne peut se défendre d'un certain scepticisme à l'égard des tentatives aussi manifestement tournées vers l'écorce des choses. En sens inverse, on souhaiterait que l'analyse économique s'appuyât sur des données recueillies avec le scrupule et l'ingéniosité des géographes. Il est courant, dans certains milieux, de marquer quelque condescendance envers les inventaires et les comptages. Les praticiens savent bien, cependant - que ne le crient-ils ! - que la description intelligente exige plus d'efforts et présente plus d'utilité que certains exercices de théoriciens virtuoses.

(1) P. Haggett, L'analyse spatiale en géographie humaine. Paris, A. Colin, 1973 (trad. par H. Fréchou).

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

De quelles activités s'agit-il ? De celles qui aboutissent ou équivalent, directement ou non, à des échanges. "Economics, écrit K. Boulding, specializes in the study of that part of the total social system which is organized through exchange, and which deals with exchangeables" (1). Les régularités observables dans la structure et dans le fonctionnement de cet ensemble constituent un corps plus ou moins formalisé, inextricablement mêlé à des principes de logique abstraite, le tout formant ce qu'on appelle la science économique. On ne doit jamais perdre de vue

- que cette science concerne un sous-système relativement autonome par rapport au reste du système social, et que par conséquent les conclusions établies à propos de ce sous-système peuvent être remises en cause en fonction des liens unissant sous-système économique et reste du système social ;
- que le sous-système économique, s'il y a échange monétaire, définit une sphère dont l'autonomie peut être acceptée aux fins d'analyse, encore qu'elle soit plus ou moins nette selon les cultures. Cela est particulièrement vrai des activités commerciales, qui prennent place partout aujourd'hui, et même dans les sociétés les moins avancées.

Comment caractériser, dans ces conditions, l'attitude économique face aux problèmes commerciaux ? Il y a d'abord le souci de cerner et de mesurer des quantités significatives - ~~et~~ notamment des marges commerciales ; le souci aussi de repérer les lois qui gouvernent l'interaction de ces quantités. Le chercheur n'oublie jamais que le niveau auquel telle ou telle quantité paraît se stabiliser pour un temps résulte d'un compromis entre diverses tendances, elles-mêmes reflet de motivations qu'on se résigne à n'apprécier que par leur traduction imparfaite (mais mesurable) en termes de stocks, de flux, et surtout de prix.

(1) K. Boulding, Economics as a moral science, American Economic Review, Mars 1969.

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

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

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

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

- la théorie de la firme, appliquée à l'entreprise commerciale, devrait tenir compte de la structure des coûts (rapports entre coûts fixes et coûts variables) qui varie selon le stade du gros et du détail (2) et selon la taille des firmes ; par ailleurs, la demande de services commerciaux présente des caractéristiques spécifiques que la théorie ne peut négliger (importance de la proximité).
- Dans un optique plus macro-économique, la théorie devrait faciliter la mesure de la contribution fournie par la fonction commerciale au bien être social. Pour cela, il convient d'examiner les conditions dans lesquelles la distribution raccorde la production et la consommation ;

(1) J. et H. Krier. Éléments pour une théorie de la distribution, revue économique, n° 3, mai 1954, pp. 342-371.

(2) Wicksell avait déjà attiré l'attention sur ce point dans un passage pénétrant de ses Föreläsningar (vol. I, p. 102) relatif à la formation des prix dans le commerce de détail.

il faut aussi apprécier l'influence du commerce sur la structure verticale des prix, c'est à dire sur la construction d'un prix détail à partir d'un prix-producteur qu'augmente une succession de marges.

Diverses contributions théoriques, entre autres celle de P. Avril (1) ont commencé à combler certains vides. Il y aurait encore lieu de réfléchir davantage à deux caractéristiques essentielles de la fonction commerciale. En premier lieu, l'analyse doit intégrer trois plans : étude de l'entreprise, étude du circuit commercial (ou de la filière), étude de la fonction commerciale nationale. C'est là une indéniable complication par rapport à la dichotomie habituelle entre analyse micro et macro-économique. En deuxième lieu, il faut tenir compte du rôle que joue le facteur spatial dans les activités commerciales. Telle était d'ailleurs, la recommandation formulée implicitement par J. et H. Krier quand ils suggéraient un programme d'études concrètes sur la densité commerciale dans divers pays ; ainsi devait-on, selon eux, commencer à construire une théorie de l'optimum des points de vente (2).

(1) P. Avril, théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, Consommation, n° 1, 1962, pp. 85-122.

(2) Pour des travaux réalisés dans cette voie, consulter Economics of Retailing, K.A. Tucker et B.S. Yamey eds, Penguin Modern Economic Readings, 1973.

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

L'ethnologie se définit par son objet - les sociétés ne connaissant pas l'écriture - et par les techniques de recherche qu'impose cet objet : observation des conduites, interrogatoires oraux, etc... (1), L'économiste appelé à travailler en milieu ethnographique emploie nécessairement, lui aussi, des techniques adaptées à ce milieu, c'est à dire à la pauvreté des statistiques. S'ensuit-il qu'il apparait fondé d'envisager différemment le concept de "fait économique" dans les milieux dits ethnographiques et dans ceux qui ne le sont pas ?

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

Cette thèse appelle plusieurs remarques :

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

(1) J. Maquet, Les civilisations noires, Marabout-Université, Gérard, Verviers, 1966, pp. 12-13.

41

Ainsi se trouvent économiquement justifiés des comportements qu'une analyse
hative avait jugés déconcertants.

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

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

Aussi bien, je ne crois pas que la planète puisse être partagée en deux zones : l'une où les concepts et les schémas de la théorie économique rendraient compte des faits de production, de consommation et d'échange, et l'autre où ces schémas devraient céder la place à d'autres. Il est légitime, au moins sur un plan abstrait, de concevoir la totalité des systèmes économiques comme appartenant à une sorte de continuum (2), légitime aussi de s'approcher de ce

(1) Ph. Couty. La structure des économies de savane africaine, in Congrès International des Africanistes, 11-20 décembre 1967, Présence Africaine, Paris, 1972, pp. 439-475.

(2) Cette expression est due à Herskovits, cité par Cl. Meillassoux, Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'auto-subsistance, Cahiers d'Etudes Africaines, n° 4, décembre 1960, pp. 38-67.

continuum avec un ensemble unitaire de concepts théoriques. Les formes variées de l'observation directe sont intéressantes au point de vue technique, mais n'ont probablement guère d'importance théorique.

On ne devra cependant pas oublier la condition soulignée plus haut : il faut que l'analyse économique porte sur des données convenablement recueillies. Cette expression signifie que le groupe social observé doit être situé de façon précise, qu'on doit connaître le système social dans lequel s'insèrent les activités économiques du groupe étudié. Il existe en Afrique des entreprises commerciales permanentes ou temporaires dont l'activité presque totalement monétarisée pourrait faire illusion. Toute la production est vendue, mais le principal facteur de production utilisé est la force de travail d'une famille, de sorte qu'il ne peut y avoir lieu à véritable calcul économique (1). Une telle entreprise peut parfaitement fonctionner dans des conditions qui la rendraient rapidement déficitaire si cette force de travail était salariée, même à un niveau très bas. On est donc bien forcé de faire intervenir la notion de système économique, ou plutôt de sous-système économique dans le système social. En dynamique, on est alors amené à étudier la transformation d'un système en un autre système, non pour découvrir les lois de cette transformation, (2) mais pour examiner ex post les circonstances historiques de cette transformation.

(1) On se trouve dans une situation voisine de celle à laquelle l'économiste russe Chayanov applique le concept d'économie paysanne : la production est vendue en quasi-totalité, mais les facteurs de production ne sont pas achetés.

(2) Je crois que c'est là une tâche impossible. Voir l'article cité dans la note 1 de la page 35.

IV
A

Recherches sur la fonction commerciale:
techniques et résultats.

Pour donner leur pleine signification aux essais précédents, il convient de présenter un aperçu d'enquêtes portant sur la fonction commerciale dans les pays à ~~faible~~^{faibles} revenu, et notamment en Afrique. Après une description aussi objective que possible, on tentera d'exposer les problèmes posés par l'interprétation des résultats obtenus.

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

Le point de départ du circuit commercial est donc :

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

Le point d'arrivée du circuit commercial intérieur est :

- Pour les biens exportés, le moment où le bien franchit le cordon douanier à la sortie.
- Pour les biens consommés localement, le consommateur ou l'utilisateur final.

(1) C'est la définition de la Chambre de Commerce Internationale, citée par F. Nepven Nivelles, La distribution des produits, Dunod économie, Paris, 1970, p. 21.

Dans la pratique, le manque d'informations sur la production et sur la consommation oblige souvent à compléter l'enquête portant sur le commerce stricto sensu par des recherches sur les quantités produites et les types de produits d'une part, par des recherches sur les préférences et les comportements des consommateurs d'autre part. Le processus productif est alors saisi dans son ensemble.

II

Trois aspects au moins retiennent en priorité l'attention de l'observateur. Ils correspondent dans une certaine mesure aux trois types d'approche ou de préoccupation analysés au début du présent travail : l'approche anthropologique, géographique et économique.

La partie sociologique, ou anthropologique, des enquêtes, ne nous retiendra pas longtemps. Il s'agit essentiellement de repérer et de caractériser les agents, les groupes et même les systèmes sociaux qui se trouvent mis en rapport grâce à l'activité commerciale. L'affrontement de ces agents et de ces groupes peut être réglé par des institutions, des constructions juridiques ou coutumières plus ou moins adaptées à la situation. L'intervention des autorités se manifeste sous des formes évidentes ou non, qu'il faut reconnaître et analyser.

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

A la description matérielle des produits, s'ajoute le recensement de l'infrastructure commerciale : constructions, aires d'embarquement, voies de communication. Le rapprochement des données concernant les produits et de celles portant sur l'appareil commercial ^{fournit} est à la base des matériaux quantitatifs essentiels à toute enquête : quantités commercialisées, stockées, transportées, perdues, etc... Ces renseignements s'expriment bien sous forme cartographique, cartes de flux de produits par exemple (1).

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

En général, ce n'est pas aux problèmes de la firme individuelle ni même à ceux d'un ensemble de firmes, qu'on s'intéresse. Il n'y aurait dans ce cas qu'à poser et à résoudre un problème de rentabilité, ou si l'on préfère, un problème micro-économique d'optimum. Avril (2) a tenté de formaliser les principes logiques et les lois de coût qui facilitent l'étude de tels problèmes. Abstraitemment, ces principes logiques - tous fondés sur l'idée de l'adaptation des moyens aux fins, et sur la recherche du moindre effort - sont valables dans tout système économique et doivent être susceptibles d'application concrète en Afrique. Il est probable que ces indications ~~très~~ abstraites, difficiles à assortir de mesures précises, ne rendront en fait que les services très généraux, très indirects, attendus habituellement de la théorie économique : donner de la consistance au bon sens, suggérer le sens des liaisons entre grandeurs pertinentes, éviter les schémas trop partiels ou trop simplistes - bref, fonctionner plus comme un aide-mémoire que comme une recette précise.

L'optique de la fonction commerciale globale est celle de la Comptabilité Nationale. Elle aboutit à l'inscription, dans la dernière ligne du tableau d'échanges interindustriels, d'une grandeur (les marges commerciales) qui, ajoutée aux consommations intermédiaires, à la valeur ajoutée et aux importations, donne le total des ressources disponibles (voir schéma ci-contre). Ce haut niveau d'abstraction ^{convient à} ~~est celui où se placent~~ la réflexion macro-économique, la projection et la planification, mais ce n'est pas celui qui intéresse l'analyste de la fonction commerciale - sauf pour fournir un cadre général à ses travaux.

(1) On en trouvera un bon exemple dans l'Etude du Trafic routier, Enquête 1962-1963, réalisée au Tchad par le BCEOM.

(2) L. Avril, Théorie sommaire de la distribution des lieux de consommation
Paris, Gauthier-Villars 1964

~~Annuaire~~ - Côte d'Ivoire 1970

(en millions de francs CFA)

	Agriculture	Industries agricoles et alimen- taires (I.A.A.)	Autres industries (A.I.)	Services	Total	Consonma- tion finale	Formation brute du capital	Exporta- tions	Total Emplois Équivalents	Total des Emplois
Agriculture	5.088	8.345	7.474	-	20.907	62.488	450	98.077	161.015	181.92
I.A.A.	350	3.740	-	-	4.090	51.368	550	10.150	62.068	66.15
Autres industries	8.972	4.552	56.301	22.527	92.352	103.972	76.960	17.020	197.952	290.30
Services	7.009	1.092	7.974	25.865	41.940	33.667	-	5.910	39.577	81.50
Total Consommations intermédiaires	21.419	17.729	71.749	48.392	159.289	251.495	77.960	131.157	460.612	619.90
Total Valeur ajoutée	104.753	11.191	77.991	1160.294	354.239					
Total production	126.182	28.920	149.740	208.686	513.528					
Importations CAF	7.913	15.571	76.643	6.246	106.373					
Droits et Taxes sur Importations	376	7.073	20.806	-28.255	0					
Marges commerciales	47.451	14.594	43.115	-105.160	0					
RESSOURCES TOTALES	181.922	66.158	290.304	81.517	619.901					

Source :

GERDAT
Séminaire d'Economie Rurale
ENSA Montpellier
2 au 6/7 1973
Fascicule III - Le complexe
Agro-Industriel dans l'écono-
mie globale, p. 5.

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

L'optique la plus fructueuse pour l'analyse économique se situe en fait à mi chemin entre le point de vue micro-économique et le point de vue global des comptes nationaux. Elle met en évidence une forme d'organisation spécifique des activités commerciales, le circuit, c'est à dire la succession d'intermédiaires par lesquels passent les marchandises du producteur jusqu'au consommateur. Ces intermédiaires sont habituellement classés en deux catégories, les grossistes et les détaillants. En début de circuit, les grossistes collectent le produit, en acquièrent la propriété, et le stockent. Il arrive aussi qu'ils stimulent la production en faisant des avances (matériel, denrées alimentaires) aux producteurs. Ils approvisionnent des détaillants qui sont en contact direct avec les consommateurs finals. Le circuit est une création collective et spontanée sur l'origine de laquelle mieux vaut ne pas trop réfléchir. Comment est il né, comment des partenaires quelquefois très éloignés les uns des autres ont ils pu entrer en contact ? Questions épineuses, susceptibles d'égarer l'analyse vers les paradoxes analogues à ceux qu'affectionnait le philosophe Zénon. *Mieux de s'attaquer*
de vaut considérer le circuit commercial comme une sorte de paroxysme d'intégration, assurant aux entreprises qui le composent les économies externes à défaut desquelles l'activité commerciale serait impossible.

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

- la filière proprement dite, par exemple (1) la suite des éleveurs, des marchés, des abattoirs, des bouchers, des consommateurs,
- l'appareil de régulation : stocks des commerçants, régularisation par les ranchs et les centres d'embauche, écoulement des excédents grâce à l'exportation,
- la structure de prix résultant de l'interaction entre le fonctionnement de la filière elle-même et l'influence des actions de régularisation.

Cet élargissement du domaine étudié est légitime, mais il faut se souvenir que plus on étend un champ d'investigation, plus on accroît la

(1) Cf. l'étude de la filière viande bovine en amont d'Abidjan faite par M. SERRE, (IEMVT), lors du Séminaire d'Economie rurale organisé par le GERDAT, à Montpellier, 2-6 juillet 1973 (Fascicule IV du rapport d'ensemble).

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

Si le circuit semble bien être la référence essentielle en matière de recherches sur la fonction commerciale, il reste que cette référence n'est jamais évidente. Les circuits se découvrent peu à peu, dans la mesure où certains agents n'ont pas intérêt à en dissimuler les segments clandestins. D'où des cadrages moins problématiques et plus immédiats : le commerce d'un certain produit, par exemple, ou bien le commerce dans une certaine zone (l'hinterland d'une ville). Jones (1) s'est expliqué sur le caractère essentiellement pratique de ces approches. A condition qu'on ne se limite pas à un seul produit, mais qu'on admette le groupe entier de produits substituables des cadrages de ce genre sont parfaitement justifiés puisque les systèmes de commercialisation sont influencés d'abord par les caractéristiques du produit : rapport valeur/poids, degré de périssabilité, technique de traitement, habitudes de production et de consommation.

Pour conclure, rappelons que tout le circuit n'est pas également intéressant. L'attention doit se porter ^{d'abord} avant tout, Avril l'a montré (2), sur les points où s'accumulent ce qu'on appelle des disponibles. La position de ces points est le fait de structure essentiel. Les modalités de gestion de ces disponibles, leur évolution quantitative, apportent les éléments d'information nécessaires sur les différences de potentiel entre offre et demande, sur les délais et les coûts des modifications souhaitées, et enfin sur les détenteurs réels du pouvoir de décision.

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

(1) N.D. Jones, The Structure of Staple food marketing in Nigeria as revealed by price analysis. Food Research Institute Studies, 8(2) 1968, pp. 95-123.

(2) P. Avril, Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, Paris, ~~Castellier-Villars, 1964~~, p. 58.

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

Lorsqu'on a décrit le circuit, lorsque l'étude des disponibles a permis d'en éclairer le mode de fonctionnement, l'attention de l'analyste va se concentrer sur une catégorie particulière de grandeurs : les marges.

Les marges commerciales sont la contre-partie des services de distribution fournis par la branche "Commerces". La marge associée à chaque emploi de chaque produit correspond donc à la valeur, calculée aux prix du marché, des services grâce auxquels le produit se trouve mis à la disposition des utilisateurs. En fin de compte, on écrit l'égalité ~~comme~~ :

$$\begin{array}{l}
 \boxed{\text{Production}} \\
 \text{(aux prix intérieurs} \\
 \text{à la production)} \\
 + \boxed{\text{Importations}} + \boxed{\text{Marges commerciales sur produc-}} \\
 \text{tion et importations} \\
 + \boxed{\text{Prises sur stocks}} \\
 = \boxed{\text{Total des ressources}} = \boxed{\text{Total des emplois.}}
 \end{array}$$

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

(1) S. et J.L. Faure. Comment s'élaborent les comptes de la Nation, Sources, Méthodes, exercices. I. Textes et données. CNIPE éditions, Paris 1974, pp. 38-39;

L'étude directe des marges est donc de beaucoup préférable à ces exercices. Il s'agit alors de mesurer et d'enregistrer la rétribution des diverses unités composant le circuit commercial. Ces diverses unités se partagent entre elles la différence entre le prix payé au premier vendeur et le prix payé par le dernier acheteur (1). Autrement dit, cette différence équivaut à une somme de marges individuelles perçues par des intermédiaires qui

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

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

Ricardo (2), commentant Jean-Baptiste Say, distinguait schématiquement deux contre-parties de la valeur additionnelle donnée au produit par le commerce :

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

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

(1) J.C. Abbott, Les Problèmes de la Commercialisation et leurs solutions, FAO, Rome, 1958, p. 41.

(2) D. Ricardo, The Principles of Political Economy and Taxation, chap. XIX, note 1.

Les efforts conceptuels de Paul Avril proposent une énumération de quatre services rémunérés par les marges. Il s'agit :

- D'abord de certaines transformations matérielles : bien que n'étant pas à proprement parler l'apanage du distributeur, on rencontre fréquemment, dans un cycle de distribution, des opérations de conditionnement, voire de transformation légère. Ce sont les fonctions de conditionnement.
- Ensuite des transformations spatiales et temporelles ; ce sont les fonctions distributives proprement dites. Elles modifient l'état de lieu, de lot, d'assortiment et d'époque du produit. - *Dans cet ordre d'idées,*

~~Il s'agit~~ Au ~~bout~~ du compte, les interventions des distributeurs peuvent être schématisées par un tableau du type suivant, conforme au modèle donné par Avril (1) :

	Etat distributif de production	Etat distributif de consommation
1. Etat de lieu	Ile de papyrus, sud du lac Tchad	Habitation de X., employé de commerce à Onitsha Nigéria.
2. Etat de lot	200 kgs de <u>banda</u> (poisson fumé), valant 12 000 CFA (60 f/kg)	1 tas de 200 g (50 f CFA, soit 250f/kg)
3. Etat d'assortiment	4 articles : <u>banda</u> de gymnar-chus, <u>banda courant</u> (mélange), <u>banda de tilapia</u> et silures, capitaine séché.	Produits de consommation courante : ignames, <u>gari</u> , sel, huile de palme, etc...
4. Etat d'époque	Déc. 1963	Mai 1964

Aux transformations matérielles, spatiales et temporelles qui forment en quelque sorte le noyau dur de l'activité de distribution, s'ajoutent ce qu'Avril appelle des transformations psychologiques et structurelles, ayant pour but ou pour effet d'adapter l'article aux souhaits de la clientèle. Il s'agit de

(1) P. Avril, op. cit. Les transformations 1, 2 et 3 sont spatiales ; elles correspondent aux "expenses of conveyance" isolées par Ricardo ; la transformation correspond à un coût d'immobilisation d'une somme d'argent (coût d'opportunité ou intérêts).

Les données de fait sont empruntées à M. Couly et P. Duran : Le Commerce du poisson au Tchad, Mémoires ORSTOM N° 23, Paris 1968

faire coïncider, à tout moment et en tout point du circuit, l'offre d'amont et la demande d'aval, et cela en jouant sur les caractéristiques et les volumes du produit - compte tenu de l'information disponible. L'ajustement sur les caractéristiques exige à la fois que le commerçant indique au producteur l'article qu'il convient d'offrir, et convainque le client d'accepter un article nouveau ou modifié. L'ajustement sur les volumes nécessite que le commerçant règle le flux de biens à la fois en s'approvisionnant par achat, et en écoulant par la vente.

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

Peu importe, à vrai dire : la variable-clé reste néanmoins la marge brute, puisque c'est cette grandeur qui mesure le moins inadéquatement la valeur ajoutée, que le service commercial fourni soit décomposable ou non en ses éléments premiers. On peut admettre, après tout, que cette globalité même garantit que la marge brute reflétera le jeu de toutes les forces qui règlent l'activité distributive ; toutes, y compris le pouvoir de monopole propre aux détaillants,

(1) ^{Knut} Knut Wicksell, op. cit. p. 102.

(2) Dans la pratique comptable, cela se traduit par des analyses de rentabilité fondées sur la méthode du direct costing : les frais fixes ne sont pas considérés comme un élément du prix de revient, celui-ci n'incluant que les frais variables. cf. G. De Lappens, Gestion financière de l'entreprise, Paris, 1965, p. 285- sq. ^{De Lappens}

(3) V. R. Dorjahn, African traders in central Sierra Leone, in Bohaman et Dalton, op. cit. pp. 60-88.

dont Wicksell avait déjà analysé les conséquences spatiales, et dont les exemples abondent en Afrique (1). Ce monopole tend à faire monter la marge au-dessus du niveau qui résulterait d'une concurrence moins imparfaite ; néanmoins, les facilités d'entrée dans la profession jouent en sens contraire, et corrigent ce que l'effet du monopole spatial pourrait avoir d'excessif (2).

IV

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

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

L'application de ces principes à l'analyse des situations africaines n'est pas aisée. On a très souvent affaire en effet à des systèmes qui semblent engendrer un énorme gaspillage de temps et d'effort - au point qu'on peut se

(1) W. Krone, op. cit. p. 18.

(2) M.A. Adelman, The product and price in distribution, American Economic Review, Papers et Proceedings, mai 1957, pp. 266-273.

demander s'ils secrètent une marge nette. Hodder (1) a décrit, par exemple, l'affluence de détaillantes Yoruba sur les marchés de la région d'Akinyele, affluence qui ne s'explique, selon lui, que par un goût très vif pour l'activité commerciale, par un sous-emploi prononcé, et par l'absence d'autres activités rémunératrices. On en revient, en somme, aux observations de Holton sur le commerce considéré comme un remède au chômage et comme un mode de redistribution du revenu (2). En général les chercheurs préfèrent ne pas approfondir ces difficiles questions de structure, et s'en tiennent à une analyse fonctionnelle quelquefois un peu superficielle. Pour Jones (3), la première fonction d'un système commercial, c'est l'allocation des ressources rares ; autrement dit, des tests simples doivent permettre de repérer les défauts de fonctionnement du système étudié. Ces tests, Crutchfield (4) les avait déjà indiqués au seuil d'une enquête effectuée en Ouganda :

- Les consommateurs peuvent-ils satisfaire leurs préférences, en obtenant les produits qu'ils désirent, au moment, à l'endroit et sous la forme qui leur convient ?
- Le produit est-il réparti parmi les différents marchés de telle façon qu'il soit impossible d'accroître les recettes totales en diminuant les ventes à un endroit et en les augmentant ailleurs ?
- Les coûts de distribution sont-ils aussi bas que possible, compte tenu de la technique, des transports, des coûts du capital et du travail ?
- Les mécanismes du marché fonctionnent-ils de façon assez flexible pour empêcher les variations extrêmes de prix à court terme, ou des engorgements locaux ? Autrement dit, le produit peut-il passer rapidement des lieux où il est ^{en} excédent vers ceux où il est rare ? Les variations saisonnières de l'offre et de la demande sont-elles anticipées de façon à éviter une instabilité exagérée des prix ?

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

-
- (1) B.W. Hodder, The Yoruba rural market, in Bohannen et Dalton, op. cit. pp. 103-117.
 (2) R.M. Holton, op. cit. 1953.
 (3) W.O. Jones, op. cit. 1968.
 (4) J.A. ^WCrutchfield, Report to the Government of Uganda on fish marketing in Uganda, FAO, Rome, 1959, n° 998.

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

En fait, dans ce domaine, comme dans beaucoup d'autres, l'évaluation économique rigoureuse présente de telles difficultés que les auteurs préfèrent souvent s'en tenir à la simple description d'imperfections plus ou moins évidentes (1).

De toute manière, les relevés de prix et les études de marge ne suppléent en aucune façon aux analyses de structure que toute recherche sérieuse se doit d'entreprendre. Assez paradoxalement, c'est au niveau du circuit que cette analyse de structure se révèle particulièrement difficile. Tout se passe comme si l'objectif proprement dit des enquêtes - porter un jugement sur un système commercial et sur sa productivité - demeurerait peu accessible, alors que les mêmes recherches permettent d'arriver à certaines conclusions, au moins qualitatives, sur l'état de l'économie globale.

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

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

- soit de manière absolue, par exemple en termes de ressources naturelles et de production ;
- soit de manière relative, en termes de rapport population-ressources ;

(1) W.O. Jones, Marketing of Staple food crops in Tropical Africa, Cornell Univ. Press, 1972, pp. 5-17.

La mobilité des populations, des facteurs de production et des produits finis étant très imparfaite, et en tout cas très variable selon les itinéraires, on prend conscience du faible degré de fluidité de l'espace économique national. Les ^{circuits} ~~grés~~ commerciaux corrigent pour ainsi dire cette fluidité imparfaite. Leur étude mène logiquement à la construction de comptes régionaux plutôt qu'à celle - souvent prématurée - d'une comptabilité nationale. Encore faut-il cependant que les enquêtes commerciales soient complétées par des recherches sur les circuits de financement et d'investissement.

Au delà du cadre national, les enquêtes font apparaître des ensembles dont la cohésion, assurée par de nombreux échanges non contrôlés, donne à penser que le tracé des frontières politiques ne correspond pas à la réalité économique. Comme l'écrivait Vinay en 1968 (1), l'Afrique souterraine a déjà réalisé son marché commun.

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

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

- Un commerce (et un secteur de production sous-jacent) autochtone, avec des agents peu spécialisés, portant surtout sur les produits vivriers, et se déployant dans un cadre purement africain. Exemple : céréales, ignames, poisson, cola, bétail, etc... L'importance économique de ce commerce est souvent sous-estimée.
- Un commerce contrôlé encore bien souvent par des expatriés, qui prolonge les flux d'importation, ou qui est le fait de firmes enclavées : tissus, émaillés, chaussures, sucre, bicyclettes, etc... A cela se rattache le commerce des produits agricoles exportés.

(1) B. Vinay, L'Afrique commerce avec l'Afrique, Paris, PUF, 1968.

(2) Cette typologie fait référence à la présence ou à l'absence de documents comptables. Voir Méthode d'Etablissement des Comptes Economiques en pays africains, Mars 1974, Min. des Affaires Etrangères, Direction de l'Aide au Développement.

On pourrait presque dire que cette distinction recoupe celle qu'on pouvait faire, à une époque antérieure, entre les échanges intérieurs spontanés et les circuits de traite. D'un côté : spécialisation naissante, apparition de la division du travail ; de l'autre : prélèvement asymétrique opéré par une économie étrangère dominante. Ces deux secteurs ont toujours été en contact. Jones (1) a décrit le raccordement original que la pratique du Goldcoasting opérait autrefois entre big trade et small trade en Afrique. Les firmes étrangères qui contrôlaient l'exportation des produits africains consentaient des avances à des collecteurs autochtones qui partaient vers l'intérieur et revenaient quelques temps plus tard avec les produits demandés. Ces avances prirent d'abord la forme de marchandises destinées au troc, puis de sommes d'argent. Les commerçants locaux prirent vite l'habitude de considérer ces avances comme un crédit à court terme permettant d'effectuer quelques opérations de commerce intérieur aussi clandestines que profitables, en plus de la collecte des produits de traite. Avec un peu de chance, un bon trafiquant pouvait faire tourner son "capital" deux ou trois fois avant de reparaître sur la côte (2).

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

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

En combinant, notamment dans les régions de savane, les deux niveaux de différenciation qui viennent d'être résumés, on aboutit à une division tripartite plus réaliste que les schémas dualistes habituels : secteur d'autoconsommation et d'échanges résiduels, secteur intermédiaire irrigué par le commerce

(1) W. O. Jones, op. cit., 1972, p. 250.

(2) Voir aussi P. T. Bauer, West African Trade, Cambridge Univ. Press, 1954, p. 17

autochtone à longue distance, et secteur "moderne" rapporté. Ces secteurs communiquent, mais se rattachent à des systèmes économiques différents (1). Les fonder dans le cadre d'une comptabilité nationale homogène risque de marquer des faits de structure et des relations essentiels.

On voit que les recherches sur la fonction commerciale n'ont pas simplement pour but d'apporter des informations sur les problèmes commerciaux stricto sensu, si pressants et si intéressants que soient ces problèmes. *Il s'agit* ^{permettre} aussi, et surtout, de construire une typologie des échanges intérieurs considérés comme révélateurs d'une structure. Dans cette construction, la mise en évidence des points de raccordement entre composantes de la structure apparaît comme un problème-clé, puisque c'est en ces points que risquent d'apparaître les tensions les plus graves lorsque l'économie globale évoluera vers une plus grande homogénéité.

X X
X

(1) Voir Ph. Couty, La structure des économies de savane africaine, Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines, V, 2, 1968, pp. 23-43.

Table des matières

Avant-Propos

I. Place de la fonction commerciale dans une économie à faible revenu.

II. Evolution économique et fonction commerciale.

III. Les approches de la fonction commerciale dans les économies à faible revenu.

IV. Recherches sur la fonction commerciale : techniques et résultats.

x x

x