

Réseaux, organisations et marchés : exemples du Bénin

*Alice Sindzingre **

La notion de réseau est souvent utilisée pour analyser les échanges en Afrique subsaharienne, dont les échanges transfrontaliers sont un sous-ensemble. Ces réseaux constituent un niveau mésoéconomique, organisationnel, expliquant les évolutions de variables macroéconomiques (prix, taux de change, etc.) et les choix microéconomiques des agents ou des firmes. Certaines descriptions issues de la sociologie ou de la géographie en font un large usage sur le cas de pays caractérisés de deux façons : par leurs positions frontalières (par exemple le Bénin), ou par le déclin des institutions étatiques (Afrique centrale). La plupart de ces recherches privilégient une conception de réseaux soit préexistant aux échanges et déterminant ceux-ci, ainsi la perspective des espaces géographiques des sociétés, soit constituant des réponses, des réactions aux différentiels et distorsions introduits par les politiques étatiques, qu'elles soient domestiques (réseaux d'échanges internes à un pays) ou transnationales (réseaux transfrontaliers ou internationaux). Leur dimension intégratrice, au niveau national ou transcendant des frontières ayant arbitrairement découpé des entités culturelles, est ainsi souvent mise en avant et positivement considérée.

D'une part, on essaiera de montrer ici que ces thèses soulèvent des difficultés empiriques. On interroge l'existence et la nature de ces réseaux, et le fait qu'ils causeraient la configuration des échanges. Le marché et ses caractéristiques, notamment de marché imparfait, dans les États d'Afrique subsaharienne peuvent expliquer en eux-mêmes les phénomènes observés. L'argumentaire est le suivant : 1) les relations d'échange préférentiel observées ne correspondent pas nécessairement à l'existence d'organisations, et peuvent traduire la simple division du travail de transactions interindividuelles; 2) dans le cas de transactions organisées, des mécanismes classiques découlant d'une concurrence imparfaite peuvent en expliquer la configuration, tels que l'existence d'oligopoles, de barrières à l'entrée, la réputation conduisant à la répétition des transactions, les dotations initiales et le capital humain; 3) les référenciations sociologiques, ethniques, religieuses, etc., censées structurer et causer les transactions, jouent un rôle secondaire, pertinent seulement dans certaines conditions et segments particuliers des

* CNRS, Paris. La connaissance du Bénin qui fonde cet article provient de trois séjours effectués en juillet-septembre 1990, mai 1994 et octobre 1997. L'auteur remercie Claude Sinzogan pour sa précieuse aide intellectuelle au Bénin.

échanges. L'article examine la définition et les rationalités sous-jacentes de la notion de réseau, brouillée par les multiples phénomènes décrits par diverses disciplines. D'autre part, nous analysons les effets potentiellement destructeurs au double niveau de la production et des États, faiblement intégrateurs à la fois en termes nationaux et régionaux, d'échanges d'abord réactifs à des distorsions internes, ou à des aléas de court terme issus de différentiels de politiques entre les pays.

Une première partie résume la polysémie de la notion de réseau, tenant à son usage par plusieurs disciplines, et ses implications théoriques, avec des exemples béninois utilisés de façon cursive, les dimensions et évolutions quantitatives ayant déjà été analysées en détail par d'autres recherches ¹. La deuxième partie veut montrer le pouvoir explicatif d'une analyse économique en termes de marché. La troisième partie est centrée sur les conséquences négatives de ce type d'échanges pour les États.

La nature des réseaux

Repères théoriques

L'organisation des échanges en réseaux est analysée par des disciplines différentes : leurs traits définitionnels, et donc leurs fonctions et leur importance, y sont conçus différemment, ce qui entraîne parfois des incompréhensions lors de dialogues interdisciplinaires, d'autant que la notion ressortit au langage commun, et non technique. Le point est ici que les relations privilégiées que l'on peut subsumer sous la notion sont analysables par les concepts habituels de l'économie, compte tenu des intenses débats sur les institutions, sur les marchés (l'information) imparfaits, et sur l'irréalisme de la décentralisation et de l'individualisme walrasiens.

En premier lieu, à l'intersection de l'économie industrielle et de l'économie régionale, les travaux sur les districts industriels ont impulsé une réflexion sur les réseaux, caractérisant ceux-ci par une dimension territoriale et des externalités marshalliennes ². Les recherches en économie géographique initiées par Krugman [par exemple, 1991], notamment sur le rôle des réseaux et des coûts de transport, ont conféré une importance renouvelée au concept de concentration géographique et aux externalités ainsi produites. Cependant, le facteur territorial-géographique n'apparaît pas le seul déterminant. Veltz [1996, p. 211-215] isole par exemple trois types d'interactions, les contrats marchands, les règles et les réseaux. Le concept de convention a également été mis en avant, délimitant différents mondes de production [Salais, Storper, 1993]. Ceux-ci distinguent le monde interpersonnel, fondé sur les valeurs partagées, la confiance, la réputation, du monde marchand où prédominent les comportements opportunistes, la concurrence par les prix et les délais, l'incertitude. Les faits observables en Afrique sub-

1 En particulier, après Igué et Soulé [1992], les nombreux travaux effectués par le LARES au Bénin, et par DIAL en France, notamment J. Herrera [par exemple 1997].

2 A. Marshall ayant été un pionnier dans la réflexion sur les externalités liées à la localisation, améliorant les compétences, la disponibilité en inputs et l'information.

saharienne comportent cette double dimension. Par exemple, sur le cas du Sud-Est nigérian, Forrest [1994 : chap. 6], et Brautigam [1992] décrivent l'émergence de districts industriels, notamment après la mise en place du programme d'ajustement. En Afrique subsaharienne, il n'en existe cependant que peu d'exemples, celle-ci étant, sauf exception, caractérisée par des secteurs industriels limités et sans liaisons. Les échecs des zones franches industrielles comme Dakar et, dans une moindre mesure, Lomé rappellent les conditions du secteur privé peu favorables à des districts internationalement compétitifs, qui ont été possibles ailleurs (Maurice par exemple). Les succès mitigés des associations professionnelles et chambres de commerce soulignent les contraintes pesant sur l'action collective dans le secteur moderne, pour des raisons tenant à l'ambivalence bien connue des relations des États vis-à-vis de leurs secteurs privés.

Si l'on procède à une analogie entre les réseaux physiques, les réseaux d'entreprises et les réseaux d'acteurs, ceux-ci se définissent par des objets (individus, villes, firmes, etc.) connectés par des liens (information, routes, etc.). Les réseaux sont associés à la notion d'économie d'échelle, *i. e.* de rendements croissants, donc la possibilité de pratiquer des prix inférieurs; ils facilitent donc en tant que tels les positions de monopoles ou d'oligopoles [Filippi *et alii*, 1996, p. 88-89]. On peut différencier divers types de configuration, en grappe (*clusters*), en étoile, en chaîne, ou bien les réseaux centralisés et ceux transitifs en ligne, où les individus situés à différents points ne disposent pas nécessairement d'élément commun (relation, information, norme). Dans ce dernier cas, les transactions peuvent s'effectuer avec succès dans l'immédiat, sans que soient nécessaires une connaissance partagée (*common knowledge*) ou un accord sur la répétition future de ces transactions.

Dans la perspective de l'économie institutionnelle, à côté des relations impersonnelles du marché, émergent des formes organisationnelles destinées à réduire les coûts de transaction (d'information, etc.), qui expliquent notamment l'existence des firmes³. On a pu soutenir que l'explication des institutions demeure à l'intérieur du paradigme néoclassique : les institutions visent à créer de l'ordre et à réduire l'incertitude de l'échange, et celle-ci est réduite d'autant plus en cas de répétition des transactions. La théorie des jeux a également élaboré les notions de confiance, de réputation et de durée d'engagement [Dufourt, 1995, p. 10]. Deux contextes peuvent être distingués : celui d'un nombre circonscrit de joueurs, où chacun trouve son avantage à coopérer dès lors que le jeu est répété et que chacun dispose d'une information complète sur les performances passées des autres; dans le contexte d'un grand nombre de joueurs, et de transaction non répétée et d'information incomplète, la coopération devient difficile. Dans des échanges simples ou complexifiés par la spécialisation des tâches et l'asymétrie de l'information, les institutions permettent de minimiser les coûts de transaction ou, en termes de théorie des jeux, d'augmenter les coûts de défection et les bénéfices des solutions coopératives [North 1991, p. 97-98]. Les échanges, il faut le rappeler, ont pour condition l'existence de marchés, qui peuvent être des micromarchés, imparfaits, manquants, etc. Ils sont caractérisés par les dilemmes classiques de toute activité commerciale, relatifs aux coûts de recherche du partenaire, à

3 Un travail fondateur est celui de Coase [1937].

l'obtention d'informations sur les produits, sur les partenaires potentiels, etc., et au respect de l'accord. Les échanges deviennent coopératifs dès lors qu'ils sont répétés par les mêmes acteurs sur le même marché [Grabowski, 1997, p. 388]. Geertz [1978] montre ainsi à propos de l'économie du *bazaar* au Maroc l'avantage de la répétition des partenaires dans des univers marqués par le « bruit » – mais il souligne aussi que ceci concerne les relations entre acheteur et vendeur, et non entre vendeurs où fait défaut la capacité d'action collective.

Dans une perspective de sociologie économique, à la suite de Polanyi, Granovetter [1985] a élaboré la notion d'*embeddedness*, selon laquelle les actions économiques sont toujours enchâssées dans des réseaux de relations. C'est un mode de coordination spécifique, celui impliqué par les relations personnelles et par des réseaux interindividuels denses, qui génère la confiance empêchant un opportunisme permanent⁴. Son efficacité est déterminée par la taille, la densité et le caractère circonscrit des groupes, et ne peut fonctionner lorsque des critères d'appartenance très lâches incluent une infinité de partenaires. Les situations de migration sont ainsi particulièrement favorables à l'établissement de réseaux [Portes, 1995, p. 959]. Une forme aboutie est celle des diasporas (Granovetter 1995, p. 143 *sq*) – toute dispersion migratoire n'étant pas une diaspora, telle que la forme connue de la diaspora chinoise en Asie du Sud-Est, et les modes internes d'organisation des firmes présentent aussi des formes variables [Greif, 1997, p. 256]. En Afrique subsaharienne, peut lui être comparable la diaspora libanaise en Afrique de l'Ouest, indienne en Afrique de l'Est et australe. Les réseaux autochtones ne présentent pas les mêmes traits et sont handicapés pour fonctionner en réseaux dans cette acception, en contraste avec des groupes allochtones et à la fois citoyens de la société hôte (par exemple les Indiens en Afrique de l'Est⁵). Le facteur ethnique est très controversé, y compris pour la diaspora chinoise qui dispose tout autant de la nationalité du pays d'accueil, et dont les mécanismes de coordination habituellement analysés, crédit et confiance, sont explicables par les caractéristiques de la situation migratoire⁶. La référenciation ethnique comme soubassement de réseaux est encore plus délicate en Afrique subsaharienne, où l'allochtonie est diluée par de fortes tendances assimilationnistes, et où les groupes sociaux présentent des organisations sociales aux références et aux capacités d'action collectives très variables, liées à des histoires différentes. Par exemple, répartis des deux côtés de la frontière Bénin-Nigeria, les Yoruba ne comportent pas un système social homogène, et les villes constituent des référents plus pertinents aux appartenances [Heilbrunn, 1997, p. 11, citant Peel, 1983]. Les histoires coloniales et les relations à l'État différencient également des modes de coordination : sur deux pays proches à beaucoup d'égards comme le Togo et le Bénin, Heilbrunn montre ainsi le contraste frappant entre leurs associations de commerçants, hiérarchisée verticalement au Togo, décentralisée et segmentée au Bénin. L'action collective y est restée difficile en raison de la taille

4 Sur la confiance à la fois comme calcul et comme norme sociale, voir Furlong [1996].

5 Ainsi les Sindhis, très organisés [Markovits, 1997]. Himbara [1994] s'oppose par exemple aux thèses dudit « débat kenyan » sur le « capitalisme » local et attribue l'industrialisation au Kenya à ce groupe.

6 Parmi une énorme littérature consacrée à la diaspora chinoise, voir Wang [1996].

élevée des groupes, des tentations de comportements opportunistes et d'une histoire politique où l'État a plutôt cherché à prélever sur son secteur privé.

Pour la plupart des économistes institutionnalistes cependant, la compréhension des réseaux n'oblige pas à recourir à des caractéristiques sociologiques préexistantes qui en seraient la cause. Ils constituent une entité économique intermédiaire spécifique, conciliant l'efficacité de la compétition et la stabilité des comportements de coopération que ne peuvent atteindre les marchés, les hiérarchies, ou les firmes [Dufourt, 1995, p. 12]. Les réseaux, par exemple de solidarité mutuelle, peuvent se maintenir lorsqu'existe une relation répétée de longue durée entre des individus conscients de leur intérêt, arbitrant sur les bénéfices supérieurs du long terme par rapport à un comportement opportuniste de court terme [Fafchamps, 1992, p. 147]. Ne requérant pas l'existence de motivations altruistes, un comportement coopératif émerge lorsque chacun anticipe que le partenaire préfère coopérer (en termes de théorie des jeux, « jeu d'assurance » plutôt que « dilemme du prisonnier ») [Platteau, 1992, p. 13]. La coopération découlant de la minimisation des coûts évoquée ci-dessus trouve ses limites lorsque sont impliqués de grands nombres de partenaires ou qu'ils sont géographiquement dispersés : alors les concepts de réputation et de crédibilité – de crédit – permettent de pallier les déficits informationnels lorsqu'il n'y a pas d'interaction directe entre les partenaires. Mécanisme de coordination et de circulation de l'information dans un groupe, la réputation rend possible la sanction en cas de rupture d'un agrément. Cependant, et c'est une autre limite, elle n'est pas efficace si aucun partenaire ne compte répéter la transaction, et elle est vulnérable aux informations fausses [Fafchamps, 1994, p. 3]. Largement utilisés pour caractériser l'efficacité des organisations en réseaux dans les sociétés précapitalistes, avec l'idée de leur analogie avec les pays en développement, les effets de réputation se diluent au fur et à mesure de l'extension de l'espace des transactions, lorsqu'elles s'effectuent à un niveau suprarégional. Les réseaux disposent de plus faibles capacités intégratrices lorsqu'ils opèrent sur différentes régions [Platteau, 1994; Grabowski, 1997]. Les dispositifs de groupements ou guildes marchandes ont répondu à ce problème dans les sociétés médiévales, appuyant le renforcement des contrats et prévenant les comportements opportunistes grâce à des critères d'appartenances précis et au mécanisme de la réputation. Ces marchands, traitant à longue distance, ont élaboré des formes organisationnelles efficaces permettant des coalitions et une action collective à l'aide d'un usage opératoire de la réputation multilatérale (des tiers obligent à respecter les contrats, pas seulement les deux contractants) comme sanction crédible, et de la réponse multilatérale en cas d'atteinte à leurs droits de propriété [Greif, Milgrom et Weingast, 1994; Greif, 1989; Greif, 1997]. Ces traits ne caractérisent pas dans leur totalité les formes variées de relations commerciales en Afrique subsaharienne. La dimension de minorité dispersée (*maghribi traders*) y est un élément important.

Dans une perspective d'histoire économique, sur les calculs microéconomiques spécifiant les agents africains, Berry [1993] montre qu'ils découlent des environnements propres à l'Afrique subsaharienne : instabilité séculaire, notamment de la valeur [Guyer, 1995], stratégies liées à l'absence de protection sociale garantie par une institution étatique uniforme pour tous. Les réseaux sont des

options d'appartenance constituant des mécanismes de couverture de risque et d'assurance, des coordinations au sein de marchés où manquent les marchés de l'assurance et du crédit, visant à maintenir dans un univers instable les options ouvertes [Sindzingre, 1997]. Le plus souvent, ils s'acquièrent volontairement, et un individu appartient à plusieurs réseaux, occupationnels, territoriaux, etc. Ils sont liés à des situations et suivent un modèle segmentaire. Les traits de réseaux – permanence, routinisation des liens – ne sont pas premiers ici. On peut ajouter que la « solidarité » si souvent invoquée comme attribut des réseaux d'appartenance a peu de réalité empirique, et sans doute encore moins dans les activités commerciales, impliquant un profit et un enrichissement, et dans les logiques de survie liées à la pauvreté. Tout du moins, cette règle s'applique à un nombre très circonscrit d'individus.

Le respect des contrats est un élément clé dans l'émergence des diverses formes d'échange commercial. Sur le cas du secteur privé industriel en Afrique subsaharienne, notamment du Ghana, Fafchamps [1994] montre qu'un environnement marqué par des marchés financiers peu développés, en particulier de l'assurance et du crédit, façonne les institutions relatives au renforcement des contrats et aux sanctions en cas de rupture – où l'on retrouve certains mécanismes des guildes. Dans un contexte sujet à l'instabilité et aux chocs, nécessitant un partage du risque pour l'entrepreneur, au mécanisme de la réputation doit s'ajouter la flexibilité dans les contrats (en cas de non paiement ou non fourniture). Ceci entraîne cependant des coûts élevés de surveillance de la bonne foi, avec la possibilité permanente de comportements opportunistes. En réponse se sont ainsi constitués des arrangements spécifiques de type crédit-acheteur et crédit-fournisseur [Biggs, Srivastava, 1996, p. 12 *sq*] s'appuyant sur des transactions répétées avec les partenaires déjà connus. Cette connaissance est certes facilitée par l'appartenance à des groupes communs, lorsque sont absents d'autres critères comme l'expérience professionnelle et la réputation [Fafchamps, 1996, à propos du Kenya et du Zimbabwe]. Les apparentes discriminations dans les transactions doivent en effet être corrigées par les différences en termes de capital humain : Roubaud [1993 et 1998] montre par exemple sur le cas du Cameroun que le facteur ethnique, que l'on aurait pu croire pertinent, n'introduit aucune discrimination, ni sur le lieu d'achat, ni sur le marché du travail. Solution aux problèmes d'imperfection des marchés financiers et de l'information, ces arrangements induisent de fortes limitations : diffusion des chocs de liquidité, liens avec un nombre limité de partenaires et fragmentation des échanges, interconnexion de contrats d'achat, de vente et de crédit rigidifiant les possibilités d'entrées et sorties, multiplication d'intermédiaires. Ce que l'on considère comme des « réseaux » en Afrique subsaharienne peut s'analyser selon ces directions : celles-ci soulignent les problèmes de surcoûts et d'inefficience ici impliqués.

Le crédit

Le critère de l'existence ou non de crédit est déterminant. Lorsque les transactions sont en liquide, et que leur répétition avec les mêmes partenaires ou groupes de partenaires n'est pas nécessaire, il n'est pas besoin de crédit, ni de

confiance, ni de réseau, et les règles de marché, l'arbitrage sur les prix relatifs, s'appliquent. Ceci est, par exemple, le cas des achats de produits meilleur marché à l'intérieur du Nigeria, destinés à la revente au Bénin. Il en est de même lorsque les transactions utilisent les règles du secteur moderne bancaire. Cela est le cas d'une grande part des échanges transnationaux portant sur les produits de réexportation, impliquant le reste du monde, le Nigeria et les pays limitrophes. Dans l'autre sens, c'est le cas des transactions où les opérateurs nigériens se déplacent et achètent des produits importés par le Bénin. Leur monnaie (nairas) est convertie d'abord sur le marché (à la lettre et au figuré) en devises (francs CFA, dollars), puis ces devises servent à acquérir les biens recherchés, et ces différentes étapes impliquent différents marchés sans que le crédit soit nécessaire. Elles peuvent consister en des transactions en liquide (cas du change), et parfois à crédit (ou avance par l'acheteur) : là certes, on fait crédit à celui que l'on connaît, que l'on a testé progressivement (crédit d'abord sur de faibles quantités), en calculant ses risques. Prévalent ici une logique de marché certes imparfait plutôt que d'échange « captif » au sein de réseaux, ou les aléas d'une relation d'agence classique (sur la nature du contrat permettant d'éviter de payer pour un bien ou un service non conforme).

Il faut donc analyser par segment de l'échange et distinguer au cours des différentes étapes d'une transaction les conditions favorisant un réseau ou à l'inverse ne requérant pas son existence, *i. e.* achat, acheminement, et distribution. L'importation du reste du monde, concernant des montants importants, implique une banque (même si s'y ajoute une prime au douanier), l'achat local peut ne nécessiter que du liquide, où il n'est pas indispensable de traiter avec les mêmes acheteurs et fournisseurs, l'arbitrage s'effectuant sur les prix et la disponibilité des produits. L'acheminement tend à être confié à une organisation en réseau distincte jouant une fonction d'intermédiaire entre acheteurs et vendeurs non connectés entre eux. Il existe des entrepôts à Lagos gérés par des Béninois de façon organisée pour l'importation de biens béninois au Nigeria, selon les enquêtes du LARES. Les Nigériens venant acheter au Bénin doivent également gérer leur transport. Le transport transfrontalier est une étape particulière par rapport à l'importation, légale ou non (même pour les produits illégaux, les États sont trop faibles pour réprimer, sauf ponctuellement, à l'intérieur de leur territoire). L'existence d'une frontière et d'agents de l'État ayant la possibilité de se coordonner (douaniers), avec ses risques intrinsèques (prohibition, donc illégalité et corruption dans un sens, corruption de l'autre), rend optimal un certain degré d'organisation pour l'étape du passage, qui requiert pour le commerçant une délégation à un passeur, donc un crédit et de la confiance. Les coûts de transaction aux frontières peuvent en effet être prohibitifs pour un individu opérant seul, notamment lorsque la corruption bureaucratique est érigée en système, où le fait que le produit soit légal ou non n'est pas pertinent pour exiger un paiement supplémentaire⁷. L'agent public considérant que son poste se définit par l'ouverture d'un droit automatique

7 À côté de multiples anecdotes de terrain, on trouve une telle mésaventure de sortie du marché pour une commerçante ayant voulu jouer les règles légales de dédouanement dans SFI [1997, p. 35].

sur une prime, anticipe l'offre de cette prime, en ayant la capacité de bloquer toute transaction en cas contraire (en immobilisant la marchandise, etc.). Là un pouvoir de marché et de négociation est avantageux, favorisant la coordination collective, tandis que l'action purement individuelle peut être ruineuse⁸. C'est un exemple de corruption décentralisée, en tant qu'opposée à la corruption centralisée distinguée par Shleifer et Vishny [1993] : la première revient à des répétitions de prélèvements n'ayant que la totalité de la production comme limite; la seconde, corrélative de l'existence d'une organisation, garantit les droits de propriété une fois le pot-de-vin acquitté. Confier à une organisation spécialisée l'étape du transport minimise les risques et les coûts pour les deux partenaires. Cela peut s'effectuer cependant « à l'aveugle », à la seule réputation des individus ou des groupes, et selon une information découlant d'une répétition des relations (d'autant que les agents de l'État changent de poste dans le temps, ce qui complique l'analyse de leurs éventuelles capacités d'organisation supérieures à d'autres administrations, plutôt marquées par la désorganisation). L'objectif commun de succès de la transaction ne requiert pas de disposer d'information transitive sur les connexions relationnelles de chaque acteur (commerçant, douanier, transporteur, etc.).

Le rôle des marchés

Géographie des échanges et réseaux

Sur l'aspect spécifique des échanges transnationaux, les échanges, du moins en Afrique de l'Ouest, suivent des schémas distincts : capillaires, régionaux, avec le reste du monde. Les échanges capillaires, territorialisés, sont ceux où les référents sociaux (lieu d'origine, ethnie) paraissent les mieux aptes à résoudre les questions de confiance et de réputation; mais de fait immédiats, à petite échelle, sans crédit ni asymétrie d'information, ils sont configurés par de pures contraintes de marché. L'extension de l'espace des transactions pose d'emblée le problème des échanges, qui ne sont plus d'ordre « traditionnel », où la densité des relations fournit l'information permettant de se prémunir contre les éventuels comportements opportunistes et non coopératifs, mais entre groupes éloignés où l'information est lacunaire et où ces mécanismes de formation de la confiance et de contrôle de réputation jouent moins [Grabowski, 1997]. Du capillaire à l'international, le facteur de proximité y va décroissant, les coûts d'accès et d'information y vont croissant, de même que le capital et l'envergure de l'activité, de même que la diversité des groupes sociaux. Les produits, les quantités ne sont pas les mêmes, ainsi que les marchés des biens et des monnaies : le riz est typiquement un marché mondial, tandis que les monnaies convertibles et non convertibles s'échangent sur un mode régional avec connexions internationales, où les groupes territorialisés de part et d'autre des frontières sont un type d'organisation adéquat – ainsi les Haoussa pour les échanges de monnaies, régulés par une histoire séculaire de commerce à longue distance, par des notions d'honneur et de réputation pouvant être transitives sur d'autres membres constituant les sanctions de l'opportunisme, et des réseaux axés sur l'effi-

8 Selon l'expression locale, « huiler » chaque niveau de l'administration.

cacité du commerce, associations d'affaires, confréries [par exemple Shenton, 1986, p. 125 *sq*; Forrest, 1994 : chap. 8 ; Lucas, 1994]. Mais d'autres groupes territoriaux, comme les Yoruba, sont également présents⁹. Les modes de transaction ne sont pas non plus identiques : schématiquement, bancarisés pour les échanges avec le reste du monde, et possibilité de paiements en liquide pour les transactions capillaires.

On suggère ici une condition d'existence mieux strictement définie de la notion de réseau, pour au moins décrire des phénomènes homogènes : les réseaux ont simultanément un ancrage local et une envergure internationale. C'est le fondement de leur efficience en Asie du Sud-Est [Malaizé, Sindzingre, 1997], appuyée sur une diaspora transnationale et simultanément ancrée localement, disposant d'un pouvoir de marché significatif, maîtrisant les micro et macrocircuits de production et de distribution, dans un contexte de « globalisation de la migration » [Wang, 1996, p. 12]. En ce sens, c'est rarement le cas en Afrique de l'Ouest, sauf peut-être dans le cas des Wolof, des Dioula, des Ibo, à extension davantage sous-régionale, ou des Haoussa. La dimension simultanément locale et internationale permet de pallier les contraintes principales, le capital, l'approvisionnement et la commercialisation. Elle rend compte aussi d'un aspect important, la possible relocalisation des profits. Celle-ci contraste avec la fuite des capitaux caractérisant l'Afrique subsaharienne : 37% de la richesse à l'extérieur, *vs* 3% en Asie de l'Est [Collier, Gunning 1997, p. 3], dont une grande partie de la richesse est détenue par la diaspora. Cela dénote un tropisme sur l'appartenance nationale que ne manifestent pas les groupes pourtant autochtones en Afrique subsaharienne, ainsi que la faible confiance des agents privés et le manque de crédibilité des politiques étatiques.

Organisations répondant aux marchés

Les échanges au Bénin peuvent être analysés moins comme effets de réseaux que comme organisations adaptées aux caractéristiques des marchés. Ceux-ci peuvent certes faire émerger des oligopoles et des acteurs dominants liés aux barrières à l'entrée et aux risques spécifiques à certains marchés, par exemple le riz, qui segmentent ces marchés en acteurs disposant des dotations pour être connectés sur les échanges internationaux, et acteurs de moindre envergure. Ces derniers doivent exploiter d'autres avantages, territoriaux, ethniques, religieux, etc., pour opérer sur la distribution régionale [Lambert, Egg, 1994, p. 238 *sq*]. Comme le montre Herrera [1997, p. 85] sur le cas du Cameroun, le caractère organisé du commerce transfrontalier, concernant notamment les prélèvements, correspond à une recherche de minimisation des coûts et peut s'analyser comme une « autorégulation dans un marché décentralisé ». Les échanges internationaux sont soumis aux contraintes habituelles du commerce international, compétitivité, réduction des coûts, *insider* information, respect des contrats, y compris lorsque les produits sont illégaux¹⁰.

9 Mais quelle que soit l'appartenance à un groupe, les lois du marché jouent dans tous les cas, et, quelles que soient ses relations, un cambiste qui ne peut maintenir la rentabilité de son activité est éjecté du marché.

10 Arlacchi [1986] analyse ces stratégies « entrepreneuriales » dans le cas de la mafia ; voir Observatoire géopolitique des drogues [1996] sur les circuits des drogues, ou Reno [1995] sur les connexions internationales des exportations frauduleuses en Sierra Leone.

Ces échanges correspondent d'abord à des saisies d'opportunités à court terme issues de différentiels de politiques fiscales et de distorsions. On a pu avancer qu'ils reconduisent des liens sociologiques précoloniaux, que les frontières coloniales ont divisés. Ces échanges ne correspondent cependant plus aux routes commerciales anciennes (par exemple celles du bétail ou des noix de cola) et sont induits par des opportunités exogènes. L'histoire économique coloniale décrit en outre davantage le confinement des opérateurs locaux à des échanges segmentés et au commerce de détail, dans les activités que le colonisateur ne considérerait pas comme profitables [Austen, 1987; Hopkins, 1973; Bach, 1997, p. 104]. Les produits échangés ne sont pas de même nature qu'autrefois et découlent de l'appréciation de l'offre au Nigeria et de la demande non adressée, et des prix relatifs et rationnements. Ils comportent des risques et des sanctions variables, selon lesquelles on peut passer d'un produit à l'autre, d'activités légales à illégales. Ce sont en effet des activités commerciales, qui les différencient de celles liées à la production et aux coûts d'engagement et irréversibilités qui la caractérisent. Les barrières à l'entrée dans les activités commerciales sont par définition plus faibles que dans la production, corrélative d'investissements et d'horizons temporels longs, même si à l'évidence les types de produits et la position dans la chaîne (importateur, semi-grossiste) requièrent des coûts d'information, un capital, des échelles et des circuits de commercialisation élevant des barrières différentes (par exemple, le riz à barrières élevées car requérant une mise initiale importante vs l'essence à barrières faibles, où se sont portés les pauvres et les chômeurs). Les activités ne correspondent pas nécessairement à des spécialisations, et si une activité n'est plus rentable, on cherche à passer à une autre; comme le montre l'exemple de la réexportation de riz du Bénin vers le Nigeria. Sa baisse, après que la rente différentielle a disparu (levée des prohibitions mi-1994), n'a pas entraîné de baisse du volume total de ces activités transfrontalières, eu égard à ce que de toute façon la demande nigériane persiste, que les tarifs restent élevés et que les transactions passées minimisent les risques sur la qualité.

Ici jouent davantage les règles de marché concurrentiel, pour des commerçants qui font du « divers » avant tout¹¹. Les critères d'entrée et de maintien dans une activité sont les dotations initiales, le capital financier et le capital humain¹² : apprentissage, éducation, capital relationnel, préférence pour le risque. Les connexions internationales sont requises pour les activités d'importation, ainsi pour le riz où les liens avec une société de négoce multinationale sont indispensables et où le risque est partagé entre celle-ci, l'importateur et la banque. Elles ne le sont pas nécessairement pour celles de commercialisation transfrontalière. Ces différentes dotations rendent les agents aptes à occuper différents points des circuits d'échanges. Il faut y ajouter l'information sur les opportunités des marchés, et l'organisation de ceux-ci. Cette information n'a d'ailleurs pas nécessairement un coût très élevé (elle est publique et elle n'est pas technique comme dans le monde de la production), et elle fonde davantage une asymétrie d'information qu'une barrière à l'entrée. La sortie du marché s'effectue aussi en fonction de risques clas-

11 Beaucoup de ces thèmes ont été précisés avec l'aide de Claude Sinzogan.

12 Dans le riz, par exemple, opèrent toutes les ethnies du Bénin, ainsi que des Maliens, etc.

siques : ainsi en cas de baisse des marges, après que de nombreux autres entrants avaient imité l'activité qui a réussi, en cas d'erreurs sur les débouchés, le marché nigérian ayant des goûts erratiques et imprévisibles (cas des textiles par exemple), ou d'attaques de concurrents (guerre des prix, rumeurs, armes commerciales habituelles de maintien de positions dominantes).

Les spécialisations dans certaines activités existent, avec des intensités plus ou moins fortes : ainsi les Ibo dans les pièces détachées (liées au « district » de la région de Nnewi et à une ancienneté dans l'activité) et la friperie. Elles ont en commun d'être commerciales et limitées par les coûts d'opportunité de l'apprentissage (une longue acquisition de connaissances de col blanc peut ici être un handicap). Chaque produit configure en lui-même une organisation spécifique et donc des potentialités de coordination ou de réseaux adaptées en fonction des pays d'origine d'importation, de l'échelle requise (riz par milliers de tonnes, véhicules par unités, friperie par containers). Les spécialisations sont cependant pour la plupart apparentes. Elles peuvent être expliquées par des mécanismes de marché ordinaires : avantage conféré par la possession de capital financier d'un proche, apprentissage et information acquis grâce à l'entourage, flair, goût du risque et « entrepreneurship » qui font que tous les membres d'un « groupe » ne se lancent pas dans les échanges transnationaux, obligation ou non de coordination dans un contexte de marché financier restrictif et de prudence bancaire, ainsi que d'institutions faibles, notamment judiciaires, en matière de règlement des litiges commerciaux. Il faut rappeler qu'en Afrique subsaharienne, les stratégies entrepreneuriales sont le plus souvent réparties sur plusieurs activités, *i. e.* plusieurs commerces, ou commerce et industrie. Cette diversification sert classiquement de couverture de risque, l'environnement des affaires étant très aléatoire. Les activités de réexportation ou d'importation n'ont pas de raison de ne pas présenter les mêmes schémas d'organisation flexibles. Cela explique les capacités d'adaptation dont font montre ces activités, tels que les attestent les volumes croissants du commerce extérieur ainsi que les informations données par les banques, ne faisant pas état de faillites spectaculaires après les changements de politique opérés par le Nigeria, concernant notamment le riz¹³. La pluriactivité est un mécanisme d'assurance classique dans un environnement instable et risqué. Elle confère la flexibilité et la capacité de reconversion, et elle dilue la notion de réseau spécialisé. En outre, les aspects de « coups » (*quick money*) sont une dimension récurrente de ce commerce. Enfin, toujours en termes de marché, et de dotations initiales, nombre d'activités de réexportation peuvent être effectuées par des agents de l'État, d'entreprises parapubliques, ou privées œuvrant dans le domaine concerné¹⁴, conférant un avantage en termes d'information, de connaissance des barrières et des procédures. Ce trait est structurel, de jouer sur plusieurs tableaux de positions occupationnelles, l'emploi stable notamment public, s'il n'offre qu'un intérêt mineur en termes de salaire, étant porteur de nombreuses autres rentes et facilitations potentielles. Il avait déjà permis, lors de la crise ayant affecté le Bénin à la fin des années quatre-vingt, aux

13 Sur le recentrage vers d'autres produits, et la croissance du commerce de réexportation, voir LARES [1996, p. 7], ou sur l'adaptation aux variations de la sévérité des contrôles frontaliers, LARES [1997, p. 2].

14 Par exemple employés de sociétés de transit.

agents privés et publics de la traverser avec moins de difficultés que prévu [sur l'impact de l'ajustement au Bénin, Sindzingre, 1995].

La dimension de saisie d'opportunité est la même que celle de l'exploitation de différentiels de politiques. Les causalités peuvent être inversées. Moins que des modes d'organisation s'actualisant dans les échanges qui perdurent à travers l'histoire malgré les frontières étatiques, les individus entrant dans ces relations se situent au sein d'un marché et évaluent les différentiels ouvrant des activités rentables. Si ces différentiels disparaissent, ces activités disparaissent aussi.

Les effets sur l'État et sur la structure de l'économie

Les conséquences négatives pour les États

La relation à l'État est une dimension définitionnelle des réseaux. L'accumulation privée est souvent vécue comme une menace en raison de l'économie politique des États d'Afrique subsaharienne (illégitimité, instabilité, logique de maintien au pouvoir). Sur un mode coalescent, les réseaux diasporiques ont été optimisés en Asie du Sud-Est par les gouvernements, selon des objectifs de croissance et comme instrument politique et économique vis-à-vis des populations (minorités dépendantes utilisées comme fermiers généraux, allochtones mieux contrôlables), ou même explicitement soutenus par ceux-ci à l'extérieur, en contraste avec l'Afrique subsaharienne. Et même en Asie du Sud-Est, les effets des réseaux peuvent être négatifs, lorsque leur articulation à l'État dérive vers un clientélisme excessif [Haggard, Maxfield, Schneider, 1997, p. 56]. Les organisations en Afrique subsaharienne se sont construites en dehors ou contre les États, et elles en ont exploité, sur un mode individuel, dont les capacités redistributives restent à montrer, les distorsions de taxes, de salaires, etc., et les différentiels entre pays. Le caractère intégrateur « par le bas » du régionalisme transétatique est davantage un « mythe » [Bach, 1994]. Il s'établit d'une part sur la faillite des États à faire appliquer leur dispositif réglementaire, d'autre part sur leur impuissance vis-à-vis de politiques décidées par d'autres pays, enfin sur les rentes organisées au plus haut niveau de l'État.

Ces échanges transfrontaliers ont en Afrique subsaharienne des conséquences négatives pour les États. Dans l'optique de Greif, Milgrom et Weingast évoquée ci-dessus, le mode d'organisation en réseaux peut être considéré comme optimal dans les sociétés « traditionnelles », endogène et correspondant à des environnements précis. La question se pose en présence d'États et de différentes politiques économiques, où les deux modes de régulation interfèrent. Les commerçants relèvent de plusieurs États et de plusieurs références sociales, en contraste avec les guildes médiévales; les mécanismes de réputation ne s'appliquent plus uniformément, et les renforcements des contrats renvoient à des institutions de recours superposées. La question se pose d'autant plus qu'on a pu répondre aux théoriciens des institutions hors marché que celles-ci non seulement peuvent ne pas améliorer les inefficacités issues des déficiences du marché, mais peuvent les exacerber [Stiglitz, 1989, p. 197].

Là aussi on peut arguer de causalités inverses. Le courant d'analyse illustré par exemple par De Soto [1989], ou l'approche néolibérale relative aux

recherches de rentes [Krueger, 1974] et à la corruption, considèrent que ces activités « informelles » sont une réaction à et lissent les distorsions et surcoûts créés par les États. Elles réduisent les coûts pour les consommateurs, stabilisent les relations d'échange et donc minimisent les coûts de transaction. Les connotant positivement, comme lieu de l'entrepreneuriat et de création d'emplois¹⁵, cette approche joue sur les notions d'intégration et d'État, retenant une lecture descriptive (l'État prédateur) au détriment d'une lecture normative (l'État régulateur et garant des biens publics). Elle brouille les causalités en s'appuyant sur un raisonnement fonctionnaliste. On peut soutenir à l'inverse que les emplois induits sont de pures opportunités corrélatives d'une destruction de capital humain¹⁶, et que le consommateur y paye les multiples surcoûts des intermédiaires et prélèvements n'enrichissant que des individus. Également, ces activités constituent un cercle vicieux corrélatif de pertes de recettes fiscales pour l'État et de l'affaiblissement de sa crédibilité, renforçant à son tour les activités cherchant à contourner ou exploiter les failles des règles. Avec un taux de pression fiscale faible (14% en 1995), l'État béninois n'a pas les moyens d'offrir beaucoup d'infrastructures crédibles à ses administrés, qui en retour ne le considèrent pas comme une source de droits et d'obligations. La compétitivité des produits échangés provient du non-paiement des taxes à une étape donnée. L'avantage comparatif de certaines zones devient l'absence d'État.

En outre, au niveau microéconomique, l'accumulation des agents privés s'effectue sur des différentiels de politique économique décidés par un autre pays, très fluctuants, sur lesquels ils n'ont pas de prise. Ces différentiels ont pu les faire prospérer avant l'ajustement du Nigeria en 1986, mais ils les éjectent de certaines activités lorsqu'ils sont modifiés, même si la flexibilité des individus leur fait capter d'autres opportunités : fermeture de la frontière en 1984 par exemple, déprohibition de la farine de blé en 1992, hausse des prix de l'essence nigériane en novembre 1993 et octobre 1994 et pénuries de l'été 1994, fluctuation des activités de réexportation et de celles du port de Cotonou, notamment de 1993 à 1995, en raison des difficultés économiques du Nigeria [par exemple IMF, 1996, annexe 2], etc. Enfin, il faut rappeler que ces échanges, qui se font nécessairement en connivence avec les secteurs corrompus de l'administration, renforcent la nature rentière de l'État à laquelle ils sont supposés constituer une réaction, prospèrent sur la désintégration étatique, si ce n'est l'accélèrent. On peut souligner aussi que ces chaînes de relations répétées ne minimisent des coûts de transaction qu'après inclusion des coûts représentés par les prélèvements des agents publics et par les multiples segments intermédiaires impliqués, surcoûts qui ne peuvent être pris comme référence du raisonnement.

On peut reprendre les termes de Baumol [1990], qui montre qu'en elle-même l'« entrepreneuriat » est neutre, et peut être « destructive ou productive ». Les échanges transnationaux peuvent saper les États et les politiques économiques, vivant des différentiels, avec des interactions entre niveau micro

15 Voir les critiques pertinentes de ce mythe dans Lautier *et alii* [1991].

16 Ainsi les « diplômés sans emploi » ne trouvant à s'employer que dans ces activités « informelles ».

et macroéconomique : éroder les bases fiscales qui obligent précisément les États à recourir aux institutions de Bretton Woods, en cercle vicieux, et fragiliser les bases industrielles comme le montrent les secteurs industriels très réduits des pays limitrophes (excepté le Cameroun), et donc les emplois formels qui ne peuvent absorber les diplômés, agents publics déflatés et autres demandeurs d'emploi. Ceux-ci se reportent alors précisément sur les emplois créés par les échanges et le commerce, qui par nature créent moins d'emplois formels que la production, allant de la plus faible barrière à l'entrée (synonyme de concurrence, faibles marges et revenus, et probabilité d'éviction du marché) à la plus élevée (mais alors les élus sont peu nombreux, et des dotations initiales sont nécessaires).

En outre, une routinisation des contournements des règles et régulations s'établit, où rétroagissent également les niveaux micro et macroéconomiques. Les coûts de transaction impliqués par les échanges transnationaux (importations, réexportations) sont importants en temps et en argent, approprié par l'agent de l'État ou le « réseau » sous-traitant. Il se pourrait même qu'ils soient supérieurs aux taxes de porte légales, compte tenu du caractère libéral des politiques commerciales au Bénin. Se construit ici un certain régime d'administration et de consolidation des représentations des administrés à son égard, peu compatible avec le modèle de l'État développementiste vanté en Asie. L'État devient une entité juste bonne à en extraire un enrichissement individuel, tandis que l'administré n'a pas d'autre choix que de verser un pot-de-vin, et l'agent de l'État a le pouvoir de pénaliser celui qui préfère la légalité. Cet agent public n'est pas redevable à son employeur et ses calculs ne tiennent pas compte de son salaire, grevant pourtant les maigres recettes de l'État, arbitrant moins sur sa faiblesse par rapport aux autres revenus que sur les possibles opportunités de l'augmenter. Il considère qu'il ne peut commencer à faire son travail qu'après réception d'un paiement supplémentaire : rente pour lui, taxe pour l'usager. Les effets sont en outre négatifs en termes d'équité, pour l'usager car à l'évidence la capacité individuelle à « fluidifier » les transactions (relations, argent) n'est pas identique pour tous, et reconduit les inégalités de dotations initiales, de même que pour les agents de l'État dont les capacités à interposer des péages sont inégales.

La faible marge de manœuvre de l'État

L'État se trouve pris dans une double contrainte, celle de jouer son avantage comparatif et de mettre en œuvre une politique commerciale libérale (l'une des plus libérales de la sous-région, selon IMF [1996]), et celle d'équilibrer son déficit budgétaire. En contraste avec les États du Sud-Est asiatique qui ont su utiliser leurs réseaux locaux, l'État béninois ne maîtrise pas l'ensemble des effets de ses différentes politiques, ni ses agents privés, d'autant que leur civisme à son égard est réduit. Deux niveaux peuvent être distingués : d'abord, les activités de réexportation légales, ainsi le transit, qui a augmenté ces dernières années, *via* les véhicules notamment, qui mêlent le légal et l'illégal, car il s'agit encore de saisies d'opportunité découlant d'un différentiel, suppression des prohibitions, comparai-

son avec les coûts de transaction pour les importations directes *via* le Nigeria, même légales, qui sont plus élevés que même après plein paiement des taxes au Bénin (coût d'insécurité). Elles mêlent l'illégal au sens où la règle au Nigeria (exemple du seuil d'âge des véhicules) peut être contournée. Ensuite on peut distinguer les activités de réexportation légales au Bénin, et illégales au Nigeria. Le Bénin, qui en a tiré certaines années jusqu'à plus de 40% de ses recettes douanières (1990), a des difficultés évidentes à réformer une structure fiscale de ce type. En outre, le système bancaire local en tire la majorité de ses activités profitables, ne se préoccupant pas de la nature des clients finaux dans ses activités de financement du commerce international.

S'ensuivent une série de goulets d'étranglement pour l'État.

1) Macroéconomiques, avec un pays qui a son intérêt, tire ses recettes (taxes sur les importations) de différentiels de politiques d'avec son voisin, avec donc des perspectives aléatoires, et des risques de fluctuations non maîtrisables, même si le Nigeria est perçu comme un marché dont la taille garantit une certaine stabilité. Le Bénin n'a pas pour objectif premier de promouvoir son secteur commercial. La logique est davantage liée à celle, récurrente dans les États d'Afrique subsaharienne, de pallier les urgences budgétaires à court terme, sous programme des institutions de Bretton Woods, d'augmenter les recettes à tout prix, pas nécessairement à l'avantage des commerçants. L'État a des difficultés ici à jouer le rôle qui le justifie économiquement, de correction de l'imperfection des marchés et de garant de leur fonctionnement, de réduction de l'incertitude et de stabilisation des anticipations privées¹⁷. Le problème est aussi de l'ordre de l'économie politique, des capacités de lobbying ou de représentativité des acteurs du commerce au sein des pouvoirs de décision. Les ajustements se jouent à un niveau national, préjudiciable à l'intégration régionale et à l'efficacité des politiques, s'annulant les uns les autres entre deux pays limitrophes.

2) Microéconomiques, générateurs d'une organisation des échanges spécifique, diluant les frontières entre le légal et l'illégal, confortant un certain mode d'osmose entre l'administration et ses usagers délétère pour le fonctionnement et la « bonne gouvernance » de la fonction publique, celui des rentes et de la saisie d'opportunités. En découle un certain mode d'insertion internationale, chaque acteur jouant sur le contournement des règles, avec des horizons temporels à court terme, générateurs de surcoûts distribués individuellement : coûts de segmentation, d'intermédiation et de corruption des deux côtés, et coûts issus de l'incertitude au Nigeria¹⁸. Ce mode d'insertion est peu propice au développement, à la production et à une « entrepreneurship » schumpeterienne, ainsi qu'à la maîtrise de stratégies à long terme et aux bénéfices de la concurrence.

17 Tel que théorisé par Stiglitz dans de nombreux travaux ; voir encore Stiglitz [1989].

18 L'Observatoire géopolitique des drogues [1996] montre la dilution croissante des frontières entre échanges légaux et illégaux sur les exemples d'adoption de commerce de la drogue dans les pays en développement.

BIBLIOGRAPHIE

- ARLACCHI Pino [1986], *Mafias et Compagnies : l'éthique mafiosa et l'esprit du capitalisme*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble (1^{ère} éd. 1983).
- BACH Daniel [1994], « Afrique de l'Ouest : organisations régionales, espaces régionaux et régionalisme transétatique : les leçons d'un mythe », *L'Afrique politique* : 93-117.
- BACH Daniel [1997], « Frontiers Versus Boundary Lines : Changing Patterns of State Society Interactions in Sub-Saharan Africa », *Welt Trends*, 14 : 97-11.
- BAUMOL William J. [1990], « Entrepreneurship : Productive, Unproductive, and Destructive », *Journal of Political Economy*, 98 (5) : 893-921.
- BERRY Sara [1993], *No Condition is Permanent : the Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa*, Madison, the University of Wisconsin Press.
- BIGGS Tyler, SRIVASTAVA Pradeep [1996], *Structural Aspects of Manufacturing in Sub-Saharan Africa*, Washington, DC, World Bank, discussion paper n° 346.
- BRAUTIGAM Deborah [1992], *Regional Industrialization in Eastern Nigeria*, Washington, DC, World Bank, mimeo.
- COASE Ronald H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica* : 386-405.
- COLLIER Paul, GUNNING Jan Willem [1997], *Explaining Economic Performance*, Oxford, Centre for the Study of African Economies, working paper WPS/97-2.
- DE SOTO Hernando [1989], *The Other Path : the Invisible Revolution in the Third World*, New York, Harper and Row.
- DUFOURT Daniel [1995], « Introduction », *Économies et Sociétés*, 9 : 5-15 (n° spécial « Économie de l'organisation réticulaire »).
- FAFCHAMPS Marcel [1992], « Solidarity Networks in Preindustrial Societies : Rational Peasants with a Moral Economy », *Economic Development and Cultural Change*, 41 (1) : 147-174.
- FAFCHAMPS Marcel [1994], *The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana*, Washington, DC, World Bank, RPED discussion paper.
- FAFCHAMPS Marcel [1996], *Ethnicity and Markets : Supplier Credit in African Manufacturing*, Washington, DC, World Bank, RPED discussion paper.
- FILIPPI Maryline, PIERRE Emmanuel, TORRE André [1996], « Quelles approches économiques pour la notion de réseau ? Contenus théoriques et dimensions opérationnelles », *Revue d'économie industrielle*, 77, 3^e trimestre : 87-98.
- FORREST Tom [1994], *The Advance of African Capital : the Growth of Nigerian Private Enterprise*, Charlottesville, University Press of Virginia.
- FURLONG Dominic [1996], *The Conceptualization of « Trust » in Economic Thought*, Brighton, University of Sussex, Institute of Development Studies, working paper n° 35.
- GEERTZ Clifford [1978], « The Bazaar Economy : Information and Search in Peasant Marketing », *American Economic Review*, 68 (2) : 28-32.
- GRABOWSKI Richard [1997], « Traders' Dilemmas and Development : a Variety of Solutions », *New Political Economy*, 2 (3) : 387-404.
- GRANOVETTER Mark [1985], « Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91 : 481-510.
- GRANOVETTER Mark [1995], « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », in Alejandro Portes (éd.), *The Economic Sociology of Immigration : Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, New York, Russell Sage Foundation.
- GREIF Avner [1989], « Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders », *Journal of Economic History*, XLIX (4) : 857-882.
- GREIF Avner [1997], « Contracting, Enforcement, and Efficiency : Economics Beyond the Law », in Michael Bruno, Boris Pleskovic (éd.), *Annual World Bank Conference on Development Economics 1996*, Washington, DC, World Bank : 239-265.
- GREIF Avner, MILGROM Paul, WEINGAST Barry R. [1994], « Coordination, Commitment, and Enforcement : the Case of the Merchant Guild », *Journal of Political Economy*, 102 (4) : 745-776.
- GUYER Jane I. [1995], « The Currency Interface and its Dynamics », in Jane I. Guyer (éd.), *Money Matters : Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, Portsmouth et Londres, Heinemann et James Currey.

- HAGGARD Stephan, SCHNEIDER Ben Ross, MAXFIELD Sylvia [1997], « Theories of Business and Business-State Relations », in Sylvia Maxfield, Ben Ross Schneider (éd.), *Business and the State in Developing Countries*, Ithaca et Londres, Cornell University Press.
- HEILBRUNN John R. [1997], *Markets, Profits and Power : the Politics of Business in Benin and Togo*, Bordeaux, Centre d'études d'Afrique noire, Travaux et Documents, n° 53.
- HERRERA Javier [1997], *Les Échanges transfrontaliers entre le Cameroun et le Nigeria depuis la dévaluation*, Paris, DIAL-ORSTOM, mimeo.
- HIMBARA David [1994], « The Failed Africanization of Commerce and Industry in Kenya », *World Development*, 22 (3) : 469-482.
- IGUÉ J. O., BIO GOURA Soulé [1992], *L'État-entrepôt au Bénin*, Paris, Karthala.
- IMF [1996], *Benin : Recent Economic Developments*, Washington, DC, International Monetary Fund.
- KRUEGER Anne O. [1974], « The Political Economy of the Rent-Seeking Society », *American Economic Review*, 64 (3) : 291-303.
- KRUGMAN Paul [1991], *Geography and Trade*, Louvain et Cambridge, Leuven University Press et the MIT Press.
- LAMBERT Agnès, EGG Johny [1994], « Commerce, réseaux et marchés : l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais », *Cahiers des sciences humaines*, 30 (1-2) : 229-254 (n° spécial « Marchés et développement »).
- LARES [1996], *L'Éc(h) des frontières*, Paris et Cotonou, nos 5 et 7.
- LAUTIER Bruno, DE MIRAS Claude, MORICE Alain [1991], *L'État et l'Informel*, Paris, L'Harmattan.
- LUCAS J. [1994], « The State, Civil Society and Regional Elites : a Study of Three Associations in Kano, Nigeria », *African Affairs*, 93 : 21-38.
- MALAIZÉ Vincent, SINDZINGRE Alice [1997], *Politique économique, secteur privé et organisation en réseau en Asie du Sud-Est et en Afrique de l'Ouest*, Paris, CERED-FORUM et Commissariat général du plan, mimeo.
- MARKOVITS Claude [1997], *Réseaux marchands d'Asie du Sud en Afrique : le cas des Sindhis*, communication, Paris, Centre d'études et de recherches internationales.
- NORTH Douglass C. [1991], « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1) : 97-112.
- Observatoire géopolitique des drogues [1996], *Atlas mondial des drogues*, Paris, Presses universitaires de France.
- PEEL J. D. Y. [1983], *Ijeshas and Nigerians : the Incorporation of a Yoruba Kingdom 1890s-1970s*, New York, Cambridge University Press.
- PLATTEAU Jean-Philippe [1992], *The Possibility of the Market : Some Perplexing Questions*, Brighton, University of Sussex, Institute of Development Studies, Silver Jubilee paper n° 11.
- PLATTEAU Jean-Philippe [1994], « Beyond the Market Stage Where Real Societies Exist; part I : The Role of Public and Private Order Institutions », *Journal of Development Studies*, 30 (3) : 533-577.
- PORTES Alejandro [1995], « Economic Sociology and the Sociology of Immigration : a Conceptual Overview », in Alejandro Portes (éd.), *The Economic Sociology of Immigration : Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, New York, Russell Sage Foundation.
- RENO William [1995], *Corruption and State Politics in Sierra Leone*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROUBAUD François [1993], *Le Secteur informel à Yaoundé : principaux résultats*, Paris, DIAL, étude 08/E1.
- ROUBAUD François [1998], « La question ethnique : solidarité ou discrimination? », in Jean-Noël Aerts, Denis Cogneau, Javier Herrera, Guy de Monchy, François Roubaud (éd.), *Le Cameroun : analyse d'un espoir évanoui*, Paris, Karthala, à paraître.
- SALAS Robert, STORPER Michael [1993], *Les Mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, éditions de l'EHESS.
- SHENTON Robert [1986], *The Development of Capitalism in Northern Nigeria*, Londres, James Currey.
- SHLEIFER Andrei, VISHNY Robert W. [1993], « Corruption », *Quarterly Journal of Economics*, CVIII (3) : 599-618.
- SINDZINGRE Alice [1994], « Réseaux et États : économie productive ou destructive? », Bordeaux, CEAN, colloque *Intégration et régionalismes en Afrique subsaharienne*, mimeo.

- SINDZINGRE Alice [1995], « Incertitudes et institutions dans un contexte d'ajustement : l'exemple du Bénin », in Philippe Hugon *et alii* (éd.), *L'Afrique des incertitudes*, Paris, Presses universitaires de France.
- SINDZINGRE Alice [1997], « Institutions d'aide et enquêtes sur la pauvreté en Afrique », *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 42-43 : 146-183.
- Société financière internationale (SFI) [1997], *Secteur privé et développement : cinq études de cas*, Washington, DC, Banque mondiale et Société financière internationale.
- STIGLITZ Joseph E. [1989], « Markets, Markets Failures and Development », *American Economic Review*, May : 197-203.
- VELTZ Pierre [1996], *Mondialisation, Villes et Territoires*, Paris, Presses universitaires de France.
- WANG Gungwu [1996], « Sojourning : the Chinese Experience in South East Asia », in Anthony Reid (éd.), *Sojourners and Settlers : Histories of South East Asia and the Chinese*, Sydney, ASAA and Allen and Unwin.