

# AFRIQUE ET DEVELOPPEMENT

# AFRICA DEVELOPMENT

Vol. XI n° 1 1986 — ISSN 0850 3907

## CONTENTS - SOMMAIRE

- Kamadini Ouali** : La Dépendance en Héritage au Burkina Faso
- Hasa M. Mlawa** : Technology Policy and Planning in the Informal Sector : The case of Food, Agriculture and Energy in Tanzania
- Thandika Mkandawire** : The Informal Sector in the Labour Reserve Economies of Southern Africa with Special Reference to Zimbabwe
- Ismail Khennas** : L'Exploitation des Ressources Uranifères Namibiennes et la Politique Nucléaire de l'Afrique du Sud.
- Gloria Thomas - Emeagwali** : Perspectives on the Development of Electronics Technology : The Implications for dependent capitalist économies.
- Habib El Malki** : The crisis in the Public Sector : The case of Morocco
- Book Review / Compte-rendu de Livres**
- Jeff Crisp** : The story of an African working class : Ghanaian Miners' Struggles 1870 - 1980. reviewed by Wilbert B. L. Kapinga.
- Focus on Research and Training Institutes** : Le Centre d'Etudes Socio-économique — Guinée Bissau.
- Books Received**



## EDITORIAL BOARD — COMITE DE REDACTION

*Chief Editor - Rédacteur en Chef*

Abdalla S. BUJRA

*Co-Editor - Co-Editeur*

Thandika MKANDAWIRE

*Director of Publications - Directeur de Publications*

Abdoul A. LY

*Book Review Editors - Responsables de critique des Livres*

Haroub OTHMAN (Anglophone Africa)

Bernard FOUNOU-TCHIGOUA (Francophone Africa)

*Advisory Editorial Board - Comité Consultatif de la Rédaction*

M. S. BEDRANI

M. MBITHI

Amos SAWYER

Michael SEFALI

Abdoulaye BATHILY

Kakuenda MBAYA

Teschome MULAT

*Editorial Office - Bureau d'Édition*

COUNCIL FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND  
SOCIAL RESEARCH IN AFRICA

CONSEIL POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE  
ECONOMIQUE ET SOCIALE EN AFRIQUE

*Address - Adresse :*

B.P. 3304

Rue F angle Léon G. Damas

Fann-Résidence,

Dakar/SENEGAL

*Phone N° - N° Tél. :*

23.02.11

*Telex N° - N° Téléc. :*

3339 CODES SG

*CODESRIA acknowledges the support of a number of African Governments, the Friedrich Ebert Stiftung, SAREC and IDRC in the publication of this journal.*

Le CODESRIA exprime sa gratitude aux gouvernements africains, à la F.E.S., à la SAREC et au CRDI pour leur contribution à la publication de ce journal.

**AFRICA DEVELOPMENT**  
**AFRIQUE ET DEVELOPPEMENT**

A QUARTERLY JOURNAL OF THE COUNCIL  
FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND  
SOCIAL RESEARCH IN AFRICA

REVUE TRIMESTRIELLE DU CONSEIL POUR  
LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE  
ECONOMIQUE ET SOCIALE EN AFRIQUE

Vol. XI, No. 1, 1986

Janv - Mars 1986

Jan - March 1986

*Edited by*

Abdalla S. BUJRA

C.O.D.E.S.R.I.A.



## CONTENTS - SOMMAIRE

<b>Kamadini OUALI</b> La dépendance en héritage au Burkina Faso L'économie avant la révolution .....	5
<b>Hasa Mfaume MLAWA</b> Technology policy and planning in the informal sector: The case of Food, Agriculture and Energy in Tanzania .....	47
<b>Thandika MKANDAWIRE</b> The informal sector in the labour reserve economies of Southern Africa with special reference to Zimbabwe .....	61
<b>Smail KHENNAS</b> L'exploitation des ressources uranifères namibiennes et la politique nucléaire de l'Afrique du Sud .....	83
<b>Gloria THOMAS-EMEAGWALI</b> Perspectives on the development of electronics technology: The implications for dependent capitalist economies .....	97
<b>Habib EL MALKI</b> The crisis in the public sector: The case of Morocco .....	109
<b>BOOK REVIEW - REVUE DES LIVRES</b>	
<b>Wilbert B.L. KAPINGA</b> The story of an African Working class: Ghanaian Miners' Struggles 1870-1980 by Jeff Grisp .....	127
<b>FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES PLEINS FEUX SUR LES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION.</b>	
- Le Centre d'Etude Socio-economique (Guinée Bissau) - Centre de Documentation, de Recherches et de Formation Indianocéaniques, Ile Maurice .....	133



FORTHCOMING / A PARAÎTRE

POPULATION AND DEVELOPMENT  
IN AFRICA

Contributors / avec les contributions de:

A. Adepoju (Nigeria)  
Nelson Addo (Ghana)  
Fama Ba (Sénégal)  
Sidiki Coulibaly (Haute Volta)  
Bri no Disane (Madagascar)  
Héli Jamai (Tunisie)  
Moriba Touré (Côte d'Ivoire)

edited by/éité par:

*Héli JEMAI*

CODESRIA BOOK SERIES

JUST PUBLISHED / VIENT DE PARAITRE



**CODESRIA**



**WIN**

# Women and the Family

**Edited by : the Women in Nigeria  
Editorial Committee**

**Edited Proceedings of the Second Annual  
Women in Nigeria Conference**

«Women in Nigeria» (WIN), is an organization that emerged from the First Annual Women in Nigeria Conference held in 1982. At this conference, Women and Men from all over Nigeria pledged themselves to the task of establishing an organization which would work for an improvement in the conditions of Nigerian women. To this end, «Women in Nigeria» (WIN) organizes a conference every year around different themes to promote the study of women and disseminate this information. In 1983, WIN's theme was «Women and the Family» and this book (published jointly with CODESRIA) is a selection of some of the papers presented at that conference, which was also partly sponsored by CODESRIA.

A careful reading of this book leads to the conclusion that it is a serious analysis of the socio-economic and political conditions in Nigeria. This should not be surprising since WIN maintains that the liberation of women outside the context of the liberation of the oppressed and poor majority of people in Nigeria is bound to be illusory. Thus while the emancipation of women should not be subsumed under the general banner of the struggle for liberation or against oppression, feminist organizations must recognize and deal with class relations and inequalities.

The Council for the Development of Economic and Social Research in Africa (CODESRIA) is a non-governmental pan-African organization based in Senegal. A creation of African social science research institutes, one of its main objectives is the development and coordination of social science research in Africa in order to enable African social scientists to come up with theoretical contributions and research results relevant to Africa's development. To realize its objectives CODESRIA pursues a policy of support to independent sub-regional or national social science organizations. The joint publication of this book by WIN is a concrete example of this support.

Price: US \$ 10

Orders to the Editor, CODESRIA, BP. 3304, Dakar/Senegal  
Commandes à adresser à l'Éditeur, CODESRIA, BP. 3304, Dakar/Sénégal



JUST PUBLISHED / VIENT DE PARAITRE

# Economic Cooperation and Integration in Africa

Edited by  
Professor W.A. Ndongko

## Economic Cooperation and Integration in Africa

Edited by  
Professor W.A. Ndongko

Economic cooperation among African countries remains one of the major items on the agenda for the development of Africa and the sovereignty of its people. Consequently, problems of regional cooperation and regional integration have always been one of the top areas of CODESRIA's research activities. This book, *ECONOMIC COOPERATION AND INTEGRATION IN AFRICA*, is a product of some of CODESRIA's activities in this field. It consists of papers presented at a conference convened by CODESRIA in Kinshasa, Zaire.

The book starts with a discussion of general problems of economic cooperation and integration. This is then followed by an examination by several contributors of the impact of external forces on regional economic integration. The third part takes up some concrete examples of attempts at regional economic cooperation. In the final section, the editor takes a critical look at the future of economic cooperation in Africa.

The editor, W. A. Ndongko, is Director of the Institute of Human Sciences, MESRES, Yaounde, Cameroon. He is also Professor of Economics at the University of Yaounde.

The Council for the Development of Economic and Social Research in Africa (CODESRIA) is a non-governmental pan-African organisation based in Senegal. A creation of African social science research institutes, its main objective is the development and coordination of social science research in Africa in order to enable African social scientists to come up with theoretical contributions and research results relevant to Africa's development. CODESRIA has various publications, the major one being its bi-monthly quarterly journal, *Africa Development*.

Price: US \$ 10

Orders to the Editor, CODESRIA, BP. 3304, Dakar/Sénégal  
Commandes à adresser à l'Éditeur, CODESRIA, BP. 3304, Dakar/Sénégal

CODESRIA BOOK SERIES



# LA DEPENDANCE EN HERITAGE AU BURKINA FASO L'Economie avant la Révolution (1)

Par

Kamadini OUALI\*

## Dépendance et Théories Economiques du Développement

La dépendance ou son contraire — l'indépendance — est un sujet d'une très grande actualité : dépendance alimentaire (Ethiopie), militaire (opération MANTA; «(in) Dépendance-Association» (Nouvelle Calédonie); Théorie des cercles militaires; etc... Partout, au «Sud» et ailleurs, l'amorce d'un développement auto-dépendant, endogène ou auto-entretenu et le rythme même du progrès économique et social paraissent assez liés aux possibilités (ou capacités) qu'ont les nations d'être moins dépendantes et plus interdépendantes les unes des autres. Le phénomène de la dépendance, nous dit Samir Amin, est caractéristique de notre époque, depuis la fin de la seconde guerre (2).

La vogue du thème de la *dépendance* a été remarquable en Amérique Latine après la révolution cubaine et en particulier durant les décennies 60-70 et 70-80 (3).

En Afrique, la *dépendance* et son antonyme reviennent à la mode vers les années 60, époque d'accession à la souveraineté internationale au cours de laquelle ces mots agitent beaucoup la classe politique.

Au Burkina Faso, le thème de l'*indépendance* de la nation redeviendra un véritable *leit motiv* de la pensée et de l'action politique surtout après le 4 Août 1983, dès l'avènement de la Révolution Démocratique et Populaire (RDP). Le Discours d'Orientation Politique (DOP) (4) — texte de référence générale et pratique — est construit sur la notion d'indépendance qu'il énonce à dix reprises (5). En revanche, le mot dépendance n'y est mentionné qu'une seule fois, en page 17. Les auteurs du DOP ont sans doute préféré utiliser plutôt le concept de *domination* assez proche, qu'ils emploient à loisir, près de 21 fois, tout au long du document, à toutes les deux pages environ (6). Ce mot-clé sera repris sous diverses formes dans tous les textes fondamentaux et dans la plupart des discours économiques et politiques : Statut des Comités de Défense de la Révolution (CDR) (7) Programme Populaire de Développement (PPD) (8); Hymne National du Burkina Faso (*DI-Taa-Niyè*) (9). La préférence accordée aux notions d'indépendance et de domination tient peut-être au fait qu'elles semblent plus expressives et concrètes pour l'homme d'action et l'opinion publique le concept de dépendance paraissant ésotérique et moins politique, plus technique voire théorique, au sens non marxiste du terme.

---

\* CEDRES (Burkina Faso).

Tout récemment cependant, les autorités politiques ont tenté de lui donner un contenu pragmatique en estimant que la dépendance alimentaire du Burkina Faso était égale à 11,5 milliards de francs CFA pour 1983, par référence à la valeur globale des importations de produits alimentaires (10).

L'intérêt de cet effort de traduction chiffrée réside, semble-t-il, dans la volonté de briser la dépendance et de démystifier le concept en le rendant plus exotérique. Son inconvénient est peut-être qu'une telle évaluation revêt un caractère partiel et incomplet parce que la notion de dépendance est surtout liée à celle du système économique et politique national tout entier. La dépendance est l'effet découlant d'une série de facteurs dont les origines et les résultats sont extérieurs à une structure déterminée, de telle sorte que, le fonctionnement de celle-ci sera dérégulé.

Toutefois, lorsqu'il s'agit de structures économiques de pays sous-développés, la dépendance, pour certains, devient synonyme de mécanismes bien particularisés comme la *dépendance alimentaire* qui serait comprise dans la *dépendance commerciale*, elle-même égale au déficit de la balance commerciale, à la valeur ou à la qualité des denrées achetées et des termes de l'échange. Ainsi pourront être caractérisées, la *dépendance financière* mesurable par l'importance du déficit de la balance des paiements, de l'aide et du capital étrangers; la *dépendance technique*, la *dépendance culturelle*, assimilables aux importations de valeurs scientifiques, de modes de consommation et de styles de vie, autrement dit le degré d'acculturation; la *dépendance politique* enfin, identifiable aux politiques menées par des gouvernements manipulés expérimentant des modèles de politique importés. Ces formes de subordination alimentaire, commerciale, financière, technique, culturelle et politique relèvent, aux yeux de certains, de ce qu'on pourrait appeler la «*dépendance extérieure*» par opposition à la «*dépendance intérieure structurelle*», dépendance vis-à-vis de la nature, dépendance de la ville par rapport à la campagne que traduisent imparfaitement des indicateurs économiques. Le produit national brut (PNB) par burkinabè a été de 210 dollars (1982) contre 17.000 dollars par habitant pour la confédération helvétique (Suisse); soit plus de 80 fois le quantum burkinabè (11). A la même époque le produit intérieur brut du Burkina Faso avait été distribué dans les différents secteurs économiques à concurrence de 41% (agriculture), 16% (industrie) et 43% (Service); pour la Norvège, ces proportions étaient respectivement de 4%, 41% et 55%. En 1980, 2% seulement des américains actifs travaillaient dans le secteur agricole, 32% dans l'industrie et 66% dans les services. Ces ordres de grandeur sont inversés pour le Burkina Faso, la population active s'orientant en priorité vers le travail de la terre (82%), l'industrie (13%) et les services (5%). Dans l'Union des Républiques Socialistes Soviétiques, un médecin soigne 270 personnes seulement alors que son confrère du Burkina Faso doit s'occuper de plus de 48.000 burkinabè. Enfin de nos jours on vit beaucoup plus longtemps au bord du lac léman (79 ans) que dans le sahel de Gorom-Gorom (44 ans). Ces écarts ou inégalités paraissent remarquables.

Enfer ou paradis sur terre, quelle dépendance: dépendance structurelle (Nurkse, Lewis, Furtado) ou dépendance de la domination néo-coloniale impérialiste (Baran, Emmanuel) (12) ?

Par conséquent, l'analyse devrait porter sur le *Burkina et sa dépendance* au pluriel «dépendances» qui auront pour effets la domination et la stagnation économique du pays dont le taux d'augmentation du produit, jusqu'en 1981, reste à peine égal à 3,6%.

L'histoire économique de l'Afrique et les expériences récentes de mise en œuvre du développement en Afrique de l'Ouest semblent indiquer que dans tous les cas, le taux de croissance économique atteint était surtout fonction des seuls besoins de l'Extérieur. La nature et l'orientation des circuits de commercialisation (débouchés) imposent en général un type de culture (monoculture). Certains facteurs (capital) ne seront mis en valeur que dans des branches bien déterminées suivant un taux d'investissement défini à l'avance et qu'il n'est pas permis de dépasser. De sorte que pour le Burkina Faso et les autres pays d'Asie, d'Amérique Latine ou d'Afrique, les mécanismes de la dépendance ne deviennent intéressants en théorie que s'ils sont interprétés comme étant une incorporation de ces «pays pauvres» dans le système du capitalisme international (Dépendance extérieure). La dépendance désigne alors cette introduction de la «petite nation» dans les mécanismes du système capitaliste. Ce que les auteurs marxistes ou d'orientation anti-impérialiste du Tiers-monde qualifient de «*capitalisme dépendant*», organisé en fonction du «centre» et pouvant occasionner des tensions sans jamais être l'effet d'une contradiction marxiste. L'exploitation en est le moteur; elle consiste en l'extraction et l'appropriation du surplus économique telles que le développement du centre ne se conçoit pas sans le sous-développement de la périphérie. D'où la production et l'entretien des modes de développement inégalitaires, et, en définitive, l'action de régulation du système sur l'histoire même des formations économique-sociales (Cordozo, Amin, Marini). Ainsi interprétée, la dépendance va-t-elle ressembler à une partie de l'histoire des sociétés, voire une théorie de leur évolution générale.

Sous l'effet de cette analyse critique, le développement et le sous-développement cesseront d'être ce qu'ils représentaient juste après la guerre, c'est-à-dire deux phases d'un mouvement conçu au niveau de chaque société ou formation économique-sociale, autrement dit les aspects inachevés (sous-développement) du capitalisme et les conditions de leur évolution vers des formes plus avancées (développement). Ils désigneront par la suite deux séries d'effets opposés du capitalisme en tant que système mondial. Le développement de sa partie centrale provoquera le sous-développement de sa périphérie.

Aujourd'hui, ces concepts cohabitent dans la littérature économique ; ils sont opposés et représentent l'expression de deux théories différentes : *la théorie du développement et la théorie de la dépendance*. Elles tentent toutes deux d'expliquer le même phénomène: les sociétés contemporaines et leur évolution historique.

La première privilégie certains indicateurs ou catégories économiques comme ceux qui viennent d'être mentionnés ci-dessus pour le Burkina Faso: PNB, PIB, taux de croissance économique. Le sous-développement, dans ce cas, prend la forme d'un pré-capitalisme, le développement devant assurer la transition progressive d'une économie de subsistance vers une économie industrielle dans le cadre d'un schéma dualiste. L'aide extérieure et les crédits étrangers constitueront alors une panacée.

La seconde théorie est construite à partir des effets de la *décolonisation* et des *révolutions* russe, chinoise, algérienne et surtout cubaine. Elle accorde une importance spéciale aux thèmes relatifs à la pauvreté, la misère, *l'oppression nationale*, la *lutte politique*. Ses auteurs rejettent la thèse dualiste ; ils estiment que les différents secteurs des formations économiques et sociales et le secteur capitaliste s'interpénètrent, le second cherchant moins à absorber les premiers qu'à les maintenir dans cet état pour qu'ils assurent une reproduction partielle de la force de travail et les transferts des valeurs. Le capitalisme pourrait-on dire, crée sa propre sphère d'influence et l'adapte à son niveau, ou plutôt à ses besoins. D'où l'idée d'un «*colonialisme interne*» ou (sous-impérialisme), véritable clef du sous-développement qui aurait pour «*métropole*», le secteur capitaliste. Ces auteurs observent aussi l'existence de rapports entre pays développés et pays sous-développés qui semblent confirmer ce qui précède. Ces liaisons contribuent à mettre en contact les puissances impérialistes avec les points les plus éloignés des régions sous-développées dans un réseau mondial de relations où le développement de celles-là ne peut se faire sans le sous-développement de celles-ci (Frank).

Le sous-développement sera par conséquent une réalité quotidienne, un procès dynamique dans lequel les différentes formations économique-sociales ne sont en fait que des «*sous-systèmes*» dont les centres vitaux s'intègrent au système capitaliste mondial qui les réduit à un rôle de compléments ou *d'appendices* d'économies centrales. En définitive, les effets de la dépendance représentent au niveau local, une situation de sous-développement. Le sous-développement peut donc être défini comme étant toute situation locale particulière résultant des effets de la dépendance. Selon ce courant de pensée économique, dans le pire des cas, ces pays ne doivent s'attendre à aucune possibilité de développement, la dépendance résidant dans une prédominance de plus-value absolue imposée par le *lien* avec le système qui entraîne une surexploitation structurelle. S'ils se manifestaient par une forme quelconque de développement, les effets de la dépendance se traduiraient par des «*hypertrophies*», des blocages sectoriels et par un manque d'intégration sociale. Ainsi, l'Afrique de l'Ouest est-elle bloquée (Amin). Les ramifications internes de la dépendance seront faites de groupes sociaux, des classes, des idéologies, l'État, et les autres composantes de la superstructure qui reproduiront les mécanismes économiques de base externes. La dépendance va engendrer des catégories sociales urbanisées mal adaptées au système de production capitaliste.

Ces couches marginales sont des aspects sociologiques de la dépendance.

La synthèse qui précède a été empruntée à *Enrique Hett* et au groupe d'auteurs du «Dictionnaire critique du marxisme» (13). Elle permet de constater que les analyses actuelles de la dépendance, sont avant tout une critique de la théorie économique officielle toujours empreinte de marginalisme ou de néo-classicisme dont la préoccupation essentielle a été la construction d'une science économique pure, détachée des autres sciences sociales, l'histoire, notamment. Ces études théoriques des concepts centre-phérie contribueront à réactualiser le débat sur la *théorie de l'impérialisme* en posant l'accent sur les notions de capitalisme monopoliste d'Etat ou «d'Economie-monde».

En rejetant en bloc l'échaffaudage marginaliste et ses auteurs, de Pareto, Bohm Bawerk à Schumpeter, les économistes tiers-mondistes promoteurs de ce courant de réflexion rejoignent en partie, F. Perroux à qui l'on doit la *théorie de l'économie dominante* (14).

L'effet de domination, au sens de Perroux, est toute influence dissymétrique ou irréversible, intentionnelle ou non préconçue qu'un agent économique quelconque, – Etat, ménage, entreprise extérieure – exerce sur d'autres sujets moins puissants. Perroux tentera de mettre en évidence une «*duperie*» de *l'économie libérale classique* ; celle d'une égalité officielle masquant des inégalités réelles de force entre personnes physiques ou morales, entre nations ou unités de production (firmes). Il ramènera au centre de l'analyse économique l'étude des rapports de force entre dominants et dominés, considérés jusque-là comme relevant d'un domaine non-économique (15).

Historiquement, en effet, la dépendance est née d'une explication externe du sous-développement. Elle résulte du régime des préférences octroyées aux colonies durant la crise économique. Grâce à ces régimes préférentiels celles-ci bénéficieront à cette époque d'un détournement de commerce des métropoles et d'un accroissement des activités d'exportation. Durant la seconde guerre, il se manifèstera une demande différée et une amélioration relative des cours de certaines matières premières qui favorisent une plus grande spécialisation des colonies. Cette division coloniale du travail devient excessive ; elle sera accentuée à cause d'une plus forte *aliénation des territoires aux zones monétaires* qui se traduit par une nette dépendance vis-à-vis de la métropole, *subordination* plus prononcée après 1960, lorsque la détérioration des termes de l'échange se révélera importante.

La fragilité des économies du Tiers-monde due à des facteurs externes suscitera une recherche d'explication externe du sous-développement. L'exploitation des pays pauvres durant la période coloniale et le prolongement de leur dépendance quand ils accèdent à l'autonomie ne sont-ils pas l'une des causes essentielles de leur retard? Cette exploitation est ce que les auteurs non marxistes dont F. Perroux appellent, par euphémisme, «*effet de domination*». Cette forme d'exploitation capitaliste est ce que les économistes marxistes qualifient d'*impérialiste*.

Suivant la terminologie perrouxienne, une économie dominante peut être dépendante, tel a été le cas de l'économie de l'Angleterre victorienne, à partir du milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle (1848–1886). En revanche une économie quasi-fermée comme celle du III<sup>e</sup> Reich, en Allemagne, peut ne pas être dominante. De nos jours, les Etats Unis d'Amérique sont souvent présentés comme une puissance dominante dépendante de nations du Tiers-monde latino-américain pour ses approvisionnements. Les Etats Unis dépendent de l'Afrique du Sud pour ses approvisionnements en métaux stratégiques (manganèse 99%) cobalt 92%, chrome 85%, et 80% de platine, radium, palladium, iridium, osmium, rathénium) (15 bis).

L'économie chinoise par contre, est restée longtemps indépendante, voire autarcique et auto-suffisante sans jamais paraître dominante.

Pour l'auteur de la philosophie du nouveau développement, le concept de domination serait englobant et plus extensible que la notion d'impérialisme. Il désigne tout effet préconçu et systématique qu'un grand groupe peut avoir sur les autres uniquement en raison de sa dimension et/ou de ses activités. Ainsi le système britannique d'étalon-or exercera sur les centres situés dans son espace monétaire, un effet de domination résultant de son activité de nation puissante et du rôle prépondérant de la livre sterling comme instrument de paiements. Perçue sous l'angle de la domination, la dépendance va se manifester par ses aspects quantitatifs suivants les méthodes d'explication utilisées par la *théorie du développement* : degré de concentration, termes de l'échange, déficits de balances économiques. Mais la dépendance extérieure peut devenir qualitative si, par exemple, les activités motrices principales plus dynamiques sont sous contrôle de sociétés multinationales. La dépendance financière par rapport aux investissements étrangers pourra être, elle aussi, fonction d'une dépendance technique. L'économie dominée sous-développée sera dépendante parce qu'elle ne disposera pas d'un pouvoir de négociation assez fort, face à des partenaires plus puissants.

Au Burkina Faso, le cadre idéologique et pratique général dans lequel s'est déroulée l'activité économique et politique jusqu'à la veille de la révolution a été marqué en grande partie par la théorie économique libérale du développement suivant laquelle, l'élimination du sous-développement ne sera réalisée que lorsque le pays aura atteint un taux de croissance du PIB suffisamment élevé pour contenir les effets de l'accroissement démographique.

L'objet de la présente étude est d'examiner, dans ce cadre, certains aspects des manifestations du système capitaliste au Burkina Faso et la dépendance dans laquelle est placé ce pays au sein de ce système, le rôle des métropoles dans cette situation de retard et de sous-développement afin de déterminer le degré de subordination qui peut en résulter. Il ne sera donc pas entrepris ici une analyse générale du phénomène de la dépendance. Seul le cas spécifique du Burkina Faso sera retenu en s'efforçant d'identifier les différentes composantes actuelles de sa dépendance économique, humaine, historique, commerciale, financière, industrielle, technique et énergétique.

## **L'Aliénation du Capital Humain**

### *A./ Les servitudes coloniales et l'exploitation capitaliste*

L'homme est, semble-t-il, le maillon le plus important sinon le plus ancien de la dépendance économique et politique du Burkina Faso.

A ce sujet, les ruines du pays Lobi paraissent révélatrices. D'inspiration *phénicienne ou égyptienne* (?), elles représenteraient des centres de tri et de sélection d'esclaves, produits de razzias ou d'échanges vers le XVI<sup>e</sup> siècle (16). Les portugais utilisaient alors les esclaves en Afrique – même pour transporter l'or depuis les mines de l'intérieur, des pays mossi vers *São Jorge de la Mina*. L'esclavage sera certainement la forme de dépendance la plus ancienne que connaîtront les pays africains : traite musulmane, traite atlantique (chrétienne).

Aux XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles, le nombre d'esclaves s'accroît ; il atteint 30 à 50 % de la population totale dans les Etats du Soudan Occidental. L'assimilation de l'esclave aux hommes libres est plus ou moins longue suivant le type de société, hiérarchisée ou lignagère.

En 1978 intervient l'abolition officielle de la traite des noirs dans tous les pays.

Après l'esclavage, les colonies de l'Afrique de l'ouest paieront un autre tribut lourd à la défense de la « mère patrie, française ou britannique » ; plus de 300.000 africains anglophones et francophones prendront part à l'effort de la guerre en 1915, soit plus de 30% des hommes appelés (28% pour l'Afrique de l'Ouest, à majorité voltaïque) ; près de 20% d'entre eux seront portés morts ou disparus (25.000 tirailleurs sénégalais et plus).

La conquête des régions qui formeront la Haute-Volta a lieu à partir de 1896 précédée de visites d'explorateurs français et britanniques : Binger (1887–1888), Monteil et Crozat (1890–1891), Feruzon (1894). La mise des royaumes mossi sous *tutelle extérieure* sera accomplie par des officiers français : Destenave (1893), Decoeur (1895), Voulet et Chanoine (1896), Hugot et Caudrelier (1897), Cazemajou et Naudet (1898), Bouvet et Noiré (1904). La conquête s'achève après l'accord établissant le *protectorat de la France* sur l'empire mossi (20 Janvier 1897), la *soumission* des bobo (Septembre 1897) et la mise en place du poste d'administration militaire et civile de Gaoua, entre 1898 et 1901 (17). Les régions ainsi conquises sont ensuite rattachées à la colonie du Haut Sénégal-Niger, instituée le 18 Octobre 1904. La conquête est marquée par une série d'exactions et de repressions qui sont le fait de militaro-civils. Ces derniers tenteront de s'imposer aux populations par la force et la brutalité : Destenave, Voulet et Cazemajou dans le Yatenga ; Bouvet en pays samo.

Les populations résisteront plus d'une fois. Elles vont bouter Crozat hors du pays en refusant ses présents. Partout, dans ces régions, des noyaux de résistance se forment, particulièrement dans les zones



moaga, samo, gourounsi, bobo et lobi. Après la conquête (1890-1904), ces mouvements se développent durant la période coloniale (1904-1958). Celle-ci sera surtout l'époque de la conscription, des travaux forcés et des travaux obligatoires.

En 1916, l'Afrique de l'ouest sahélienne est le théâtre de troubles insurrectionnels remarquables auxquels prennent part des populations bobo et samo. Ces mouvements d'opposition, aussi simples soient-ils, représentent à cette époque un *refus de toute subordination*. Sans doute seront-ils une des raisons qui expliquent la constitution de la Haute Volta en colonie autonome le 1er Mars 1919, disposant de l'autonomie administrative et financière dans les mêmes conditions que les autres territoires du groupe de l'Afrique occidentale française. Mais l'unité du nouveau territoire d'outre-mer n'en sera pas davantage préservée. Un décret du 5 Septembre 1932 supprime la colonie de la Haute-Volta dont les parties sont redistribuées entre les territoires du Soudan, du Niger et de la Côte-d'Ivoire. Ce n'est que 15 ans plus tard que la loi 47-1707 du 4 Septembre 1947 rétablira le territoire de la Haute-Volta dans ses limites d'avant le 5 Septembre 1932. La partition du pays aura pour origine divers facteurs : difficultés financières ou économiques de la métropole dans ses rapports avec ses colonies ; pratiques mercantiles ou jeux d'intérêts capitalistes des représentants des sociétés multinationales.

### *B./ Les migrations et l'assujettissement économique*

Les conséquences de ce partage seront nombreuses et graves, tel que l'exode massif des populations voltaïques vers les pays voisins. A cette époque (1945-1947), plus de 100.000 migrants voltaïques vont s'installer dans la colonie britannique de la Gold Coast (Ghana). En 1946, ils sont estimés à 1.500.000. Le Ghana était alors le pays d'accueil le plus important. Quelques années après, pendant la décennie 50, le rythme annuel du flux migratoire moyen sera de 30.000 départs en direction de la Côte d'Ivoire et du Ghana, puis de 40.000 dans les années 60 (Balima (18) et Amin (19)). Depuis 1969-1970, les flux migratoires se sont intensifiés. Sur la période 1970-1975, ils ont été en moyenne 70.000 départs annuels ; soit 1,3% de la population résidente contre 37.000 retours. Ce qui donne un solde annuel de (-33.000). En pays moaga, 40% des hommes de 15 à 29 ans sont absents en 1973. Cette proportion est de 30% pour les 30-44 ans; elle était respectivement de 24% et 8% en 1960-61. La durée de séjour à l'étranger est en moyenne de 6 ans, délai que les migrants observent à concurrence de 8% (1961) contre 43% (1975). La migration infantile est passée de 6% (1961) à 18% (1975). Le pourcentage des femmes qui émigrent est de 13 en 1961 et 30 en 1975. Sur une population totale de 5.638.000 habitants, 1.000.000 de ressortissants vivent à l'étranger, 1 burkinabè sur 5 est migrant. Aujourd'hui, la Côte d'Ivoire a remplacé le Ghana : 700.000 émigrés résident dans ce pays, en 1973 les départs à destination du Ghana sont restés faibles (6 %) (20).

La migration externe a toujours été pour le Burkina un facteur d'assujettissement et de *dépendance chronique*. Elle représente une perte d'énergie sans contre partie équitable pour l'économie nationale. Le Burkina va constituer, jusqu'à l'époque néo-coloniale (1958 à nos jours), un réservoir de main-d'œuvre voire un «grenier de réserve» dans lequel les entreprises administratives et privées des pays côtiers voisins viennent puiser le capital humain qui leur est indispensable sans aucune compensation véritable. Partant de ces faits, on conclut souvent assez facilement que ce pays contribue à accélérer la croissance économique des pays voisins dont la Côte d'Ivoire tout en demeurant dans la stagnation et la régression économique. Cependant il faut bien admettre que cette composante de la dépendance burkinabè est aussi complexe que les autres formes d'aliénation économique. Le problème migratoire n'est pas uniquement démographique ; il est un élément important de la politique de développement. A plusieurs reprises, les autorités ivoiriennes et voltaïques tenteront de le résoudre sans succès. On peut énumérer :

- 1) le projet d'institution d'une *double nationalité* au profit des citoyens voltaïques et ivoiriens (1960) ;
- 2) les restrictions et interdictions de l'émigration des voltaïques vers la Côte d'Ivoire (1980-1981) ;
- 3) les difficultés de mise au point de conventions de main-d'œuvre avec les pays d'accueil (Côte d'Ivoire, Gabon).

Et tous ceux qui, journalistes ou économistes, ont pu se demander si cette terre pouvait nourrir ses hommes, autrement dit si ce pays était *viable économiquement*, ont cru aussi que le Burkina n'était qu'un *appendice*, un arrière pays (hinterland) ou un pays artificiel dont les parties pouvaient être redistribuées à nouveau entre les régions voisines, comme en 1932. Ces auteurs prennent en compte surtout la variable démographique qui échappe au contrôle économique et politique. Le Burkina Faso pourra-t-il un jour décider souverainement de rapatrier tous ses émigrants et à défaut, pouvoir imposer ses vues aux pays d'accueil ou va-t-il continuer d'être à la merci de ces derniers ?

Dans ce cas comme dans bien d'autres, le Burkina est en situation de dépendance parce qu'il n'a pas suffisamment de pouvoir technique et financier pour orienter les activités des agents économiques en vue de réaliser un programme d'action donné.

Sa capacité de manœuvre, second volet du pouvoir économique paraît également assez limitée en cette matière. Ce qui tend à réduire son pouvoir de négociation face aux partenaires qui réussissent toujours à lui imposer leur jeu. Malheureusement jusqu'au 4 Août 1983, cette sorte de *dépendance factuelle* était encore observable dans plusieurs secteurs économiques, notamment, dans l'industrie.

## **L'Importance de l'Investissement Extérieur et la Pénétration du Capital Etranger dans l'Industrie**

Le Burkina est doublement dépendant en matière industrielle. D'une part, l'importance de l'investissement étranger dans la production de matières premières permet à celui-ci d'exercer un contrôle effectif dans ce secteur. Le capital étranger d'autre part, s'efforce de pénétrer dans l'industrie même du pays. Examinons ces deux aspects de la dépendance industrielle burkinabè.

### *A./ Importance de l'investissement étranger dans la production des matières premières*

#### a) La production agricole et pastorale :

Le coton : Le coton est l'autre chaînon de la dépendance burkinabè. Le coton est une culture coloniale. Le *code de l'indigénat de 1887* retient au nombre des devoirs du «*sujet français*», l'obligation de cultiver sur 100.000 hectares de *champs dits collectifs*, l'arachide, le coton et certaines autres plantes industrielles nécessaires à l'*exportation forcée*. En 1909, les autorités coloniales enjoindront le Moro Naba Kom II et ses chefs de provinces d'accroître les plantations de coton. Par conséquent, dès l'origine, la production du coton, de l'arachide et des autres matières premières n'est réalisée que pour satisfaire la demande extérieure et non pour couvrir les besoins de consommation des populations locales. D'où la naissance d'une économie ouverte, extravertie, caractérisée par la persistance d'une économie de traite dominée par les exportations de coton ou d'arachides. Il va donc se créer et se généraliser une situation de dépendance étroite par rapport au marché international. Le colonisateur interviendra dès lors de manière tout à fait inégale en développant les régions dont les productions l'intéressent et négligeant s'il le faut, les autres, même si elles sont plus peuplées telle que la Haute-Côte d'Ivoire (ex Haute-Volta). Les travaux d'infrastructure entrepris seront fonction de ses intérêts, sans tenir compte des préoccupations des populations autochtones. En outre cette situation coloniale de dépendance doit être rentable pour la métropole ; sinon il faut remédier par tous moyens, y compris la suppression pure et simple des colonies dont les budgets de fonctionnement sont déficitaires. Tel sera le cas du territoire de la Haute Volta qui présente entre 1920 et 1932 des dépenses de fonctionnement importantes.

Années	1920	1921	1927	1930	1932
Budget de fonctionnement en francs	5000000	5800000	18274000	26400000	360000000

Source: Salfio A. Balima op. cit., p. 77.

Cette évolution et l'accroissement rapide des dépenses expliquent sans doute la suppression de la Haute Volta en 1932. De 1912 à 1939,

la Société Indigène de Prévoyance (SIP) tentera d'aider les paysans ; elle suscitera plus de crainte que d'intérêt. Les Sociétés Mutuelles de Prévoyance Rurale (SMPR) prennent la relève de la SIP entre 1947 et 1958 ; elles seront aussi mal accueillies que cette dernière. Très tôt donc, des efforts d'investissement sont consentis pour améliorer la production cotonnière ; celle-ci s'accroît de façon remarquable peu avant la première guerre mondiale dans le cadre de la couverture des besoins de l'économie coloniale. Les coûts de la production seront pris en charge plus tard par le Fonds d'Investissements pour le Développement Economique et Social (F.I.D.E.S.). Mais c'est surtout à partir des années 50 que débute l'essor de la production de coton en Haute-Volta avec l'intervention depuis 1952, de la Compagnie Française pour le Développement des fibres Textiles (CFDT). Les superficies cultivées passent alors de 22.000 (1957-58) à 71.000 ha (1978-79) ; correspondant à une production de coton graine de 3.000 t (1957-58) à 55.000 t (1978-79). Les rendements à l'hectare s'accroissent également : 158 kg/ha (1957-58), 750kg/ha (1978). Il en sera de même pour la production de coton fibre : 845 t (1958) ; 13.900 t (1978). Les rendements à l'égrenage deviennent 36% (1978) contre 33% (1957). En 1956, les exportations de coton égrené sont seulement de 4.000 t soit environ 2% des exportations totales. Vingt ans plus tard (1976), 20.000 t de coton sont exportées, soit plus de 45% du total des exportations, pour une valeur de 5 milliards de francs CFA. Aujourd'hui, la CFDT est une société qui dépend du Ministère français de la coopération. Elle est affiliée au Bureau français pour le Développement de la Production Agricole (BDPA) qui est un instrument d'exécution de la politique française agro-industrielle. Les structures et les méthodes de travail de ces institutions ont changé ; leurs interventions tendent à s'adapter à l'évolution politique et économique des régions pour lesquelles elles ont été créées juste après la conférence coloniale française de Brazzaville (1944).

Depuis 1980, la Société Voltaïque de Fibres Textiles (SOFITEX) a pratiquement remplacé la CFDT ; l'association en participation Haute-Volta-CFDT a été transformée en une société d'économie mixte (SOFITEX). Cependant malgré cet aménagement, le *tandem CFDT-SOFITEX* reste toujours, aux yeux de beaucoup, un instrument de la politique d'intervention néo-coloniale française. La preuve en est que la CFDT est toujours responsable de la commercialisation du coton ; on objectera qu'elle le fait actuellement pour le compte de la Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (CSPPA). La CFDT devient un intermédiaire entre le producteur et la CSPPA. La CFDT (SOFITEX) dispose des usines d'égrenage et des centres de multiplication de graines. La CFDT achète le coton auprès du producteur au prix officiel (?), de concert avec les organismes régionaux de développement (ORD), autres *chainons intermédiaires de la dépendance burkinabè*. Elle assure le transport, l'égrenage, la vente du coton et des sous-produits à l'intérieur et hors du pays. Des instituts français de recherche financent les travaux de recherche sur le terrain.

La CFDT est affiliée au BDPA qui est lui même associé à d'autres groupes français (Creusot-Loire industrie et Technip) (21). La CFDT prend encore une part importante dans le financement du capital social d'entreprises et dans les actions d'investissements de sociétés ou de structures agro-industrielles : SOFITEX, CSPPA, ORD. Tous ces faits expriment l'importance et la pénétration du capital étranger français dans la production cotonnière burkinabè.

Cette *inféodation* au capital étranger peut s'apprécier aussi à travers les méthodes de commercialisation et de fixation des prix du produit ; éléments sur lesquels on ne dispose pas d'informations précises. Les indications sont fournies ci-après sur la commercialisation des cuirs et la structure du prix du haricot vert. Suivant ce qui précède, le coton représente plus de 40% des exportations burkinabè. Il est aujourd'hui la richesse principale du Burkina, celle qui constitue actuellement l'élément fondamental du développement économique national, parce qu'elle symbolise sa force d'acquisition des biens d'investissement et de services étrangers qui lui sont nécessaires pour assurer sa croissance économique. Cette richesse échappe souvent au contrôle du Burkina ; les décisions relatives à sa production et sa vente sont prises parfois, non pas à Ouagadougou mais à Paris ou au Havre.

La constitution de la SOFITEX peut donc être un facteur de rupture de la dépendance ; l'Etat et ses organismes détenant désormais 55% du capital social, à condition que cette prise en main ne soit pas un simulacre d'étatisation.

Les autres cultures de rente : Le poids de l'investissement étranger dans la production ou la commercialisation et la sujétion qui en résulte peuvent aussi bien être évalués pour les amandes de karité, l'arachide, le sucre que les graines de sésame.

La production et la commercialisation de ces matières premières sont le monopole de la CITEC-huilerie (SHSHV), de courtiers internationaux français et britanniques, et du groupe de la SOMDIAA qui représentent les véritables chefs d'orchestre des opérations de production, d'achat et de vente.

Dans l'ouvrage qu'il vient de publier, T. Thiombiano (22) lie intimement le groupe de la SOMDIAA à la famille d'un industriel français, J. Wilgrain. La SOMDIAA et le capitalisme européen sont à ses yeux, les véritables maîtres de l'ex-SOSUHV devenue aujourd'hui, Société Sucrière de la Comoé (SOSUCO). Cette société d'organisation et de management pour le développement des industries agricoles et alimentaires (SOMDIAA) à laquelle sont affiliés les Grands Moulins de Paris s'établit au Congo en 1950 sous une dénomination locale bien choisie : Société Industrielle et Agricole du Niari (SIAN-Congo) ; appellation qu'elle abandonne en 1969 au profit de son sigle actuel, constamment remanié pour s'adapter à l'évolution politique et économique des pays qu'elle domine : Gabon, Cameroun, Tchad, Côte d'Ivoire, Guadeloupe, Burkina Faso. «L'empire» de la SOMDIAA s'étend sur 75.000 ha de terres réparties entre diverses cultures : canne à sucre (88%), blé (5,3%), maïs (4%), soja (1,3%), autres (1,3%).

Au Burkina Faso, la SOMDIAA va prendre pied à partir de 1972 pour créer un complexe sucrier à Banfora. Un système d'économie agricole de plantation s'y développe avec tous les inconvénients et sans le moindre avantage économique ou social de la transplantation d'une grande firme dans une petite nation, détenant de grandes superficies de terres cultivées directement et des productions commercialisées par elle, l'ensemble constituant un véritable circuit extérieur à l'économie régionale ou nationale. Le capital social de plus de 3 milliards de francs CFA est entre les mains de l'Etat qui en détient 73,89% ; le reste (25,91%) revient à des privés étrangers (SOMDIAA et Côte d'Ivoire). Un effort a donc été fait pour en assurer le contrôle par l'Etat.

Toutefois, la nature monstrueuse de la SOSUCO apparaît surtout au travers de ses données quantitatives. Au terme de l'exercice 1981, la formation brute du capital fixe cumulé était évaluée à plus de 11,3 milliards soit 23,8% du budget de l'Etat et 3,7% du PIB au prix du marché. Le remplacement des travailleurs autochtones par des immigrants entraîne la formation d'une véritable enclave, autrement dit un «Etat dans l'Etat». La création de la SOSUCO a peut être favorisé une forme d'ouverture de l'économie vers l'extérieur, la transformation des structures ou systèmes anciens et provoqué des effets d'imitation et d'immigration, le développement d'infrastructures diverses et la délocalisation. Mais tout en étant un motif de fierté nationale pour certains, cette société est avant tout un bon facteur de dépendance vis-à-vis de l'extérieur qui doit apporter le capital financier ou humain et la technologie indispensables. Enfin, les méthodes d'exploitation capitaliste du groupe SOMDIAA conduisent à une croissance exceptionnelle de la production du sucre. De 1974 à 1979, les rendements progressent de 72 à 83 t/ha pour la canne à sucre et de 8,6% à 10,5% pour le sucre. Ces productions permettent au pays de couvrir ses consommations en sucre, du reste assez faibles (4kg/habitant) par rapport à celles de la Côte d'Ivoire (9,0), du Congo (19,5), de l'Algérie (22,5) et de la Lybie (45kg/habitant). Si bien que vers les années 1978/79, le Burkina sera le 3ème pays d'Afrique *auto-suffisant en sucre* après la Zambie et le Cameroun et juste avant la Guinée-Conakry. Il produirait 30.000 t environ pour une consommation inférieure à 29.000 t. Toutefois cette autonomie bien que remarquable paraît assez artificielle étant donnée la faible propension à consommer des populations. En outre il s'agit là d'une forme *d'auto-suffisance dans la dépendance*.

Au total, on peut observer que pour la plupart, les grands projets de développement agricole ont été financés par l'extérieur, notamment ceux de la Bougouriba, de l'Ouest Volta (coton II), du FDR (II) ou de l'A.V.V.. L'objectif de ces projets est d'accroître la productivité régionale et la production agricole de coton (70.000 t), de riz (155.000 t), de canne à sucre (50.000 t) et d'arachide (40.000 t) par un aménagement de bas-fonds (2.000 ha) et de périmètres irrigués (500 ha) en créant des ouvrages de lutte contre l'érosion (9.200 ha), 250 puits,

180 forages et en assurant l'implantation d'émigrants (55.000 familles en 15 ans). Le coût des investissements de plus de 11,2 milliards de francs CFA a été financé par l'extérieur pour 9,6 milliards F CFA soit 86,3% pour la Bougouriba, l'Ouest Volta (coton II) et le FDR II. Ce financement extérieur a été assuré par : IDA (4,3), BAD (1,3), BADEA (1,1), BIRD (0,8), Suisse (0,8), Canada (0,7), FAC (0,1), PNUD (0,1), Pays-Bas (0,03). Pour l'A.V.V., le coût des études (pré-investissements) et des investissements se révélaient très élevés entraînant un recours extérieur trop important. Ce qui allait se traduire par une plus grande subordination du pays vis-à-vis de l'étranger.

La structure des prix du haricot vert: Le haricot vert est certainement une composante moins visible mais non négligeable de la dépendance du Burkina Faso. Sa production et sa commercialisation sont conçues uniquement pour satisfaire la demande étrangère, si bien que, selon les spécialistes, la rentabilité est plutôt fonction du prix de réalisation, c'est-à-dire le prix de vente à l'étranger. La clientèle européenne, française, hollandaise et allemande, a absorbé 80% de la production (1980-81), 100% des exportations de haricot fin et 85% de haricot bobby en 1983-84. Lors de cette campagne, les 2621 tonnes de haricot vert produites et commercialisées ont rapporté l'équivalent de 487 millions de francs CFA de chiffre d'affaires.

Le produit arrive sur le marché en plein hiver, à temps pour ne pas concurrencer les légumineuses européennes. Cette culture de contre-saison n'est donc pas offerte au burkinabè moyen dont le pouvoir d'achat est assez faible. Le prix de vente local atteint 200 à 250 f CFA/Kg selon que produit est livré avec ou sans emballage. A ce prix l'opération de production se révèle à peine rentable ; mais ces tarifs sont assez élevés pour décourager les consommateurs burkinabè. Le niveau des prix dépend du coût des intrants agricoles et des autres in put utilisés qui sont tous importés : semences, engrais, emballages, produits phytosanitaires. La structure de prix ci-après donne des éléments de prix à l'exportation d'un kilogramme de haricot vert (1980), en francs français.

	FF	%
1. Frais du producteur paysan burkinabè	1,28	7,2
2. Frais des coopératives agricoles	1,39	7,8
3. Gain du paysan	1,12	6,2
4. Bénéfice des coopérateurs	0,64	3,6
<hr/>		
Coût FOB aéroport Ouagadougou	4,43	24,8
5. Fret aérien (UTA/Air Afrique)	3,31	18,5
6. Frais de manutention	0,23	1,3
<hr/>		
Coût et Fret Roissy Charles de Gaulle	7,97	44,6
7. Frais de dédouanement	0,34	1,9
8. Taxe sur la valeur ajoutée	0,53	3,0
<hr/>		
Coût du produit débarqué à Paris	8,84	49,5
9. Commission importateur	0,76	4,3
10. Commission grossiste	0,82	4,6
11. Commission détaillant	7,41	41,4
<hr/>		
Prix au consommateur français	17,83	99,8

Nous avons construit cette structure à partir de l'étude de Jacques Gautrand et de Marie Noëlle Terpend (23). Elle indique les différents frais que supportent le producteur paysan et les intermédiaires de toutes sortes : coopératives agricoles privées et publiques, compagnies de transport, sociétés de transit. La prime d'assurance n'est pas mentionnée ; le haricot vert est un produit sensible que le producteur exporte à ses risques et périls.

La structure des prix révèle aussi que cette culture de rente est une «filière» idéale de pressurage du paysan. Comme le constate si bien Jacques Gautrand, la culture du haricot vert est d'abord une affaire rentable pour le détaillant parisien qui réalise d'importantes marges bénéficiaires de 50 à 100%. Elle représente un bon créneau commercial pour le groupe monopoleur multinational, Air Afrique/UTA et pour tous les autres intermédiaires à qui revient plus de 72% du prix de vente: Fruchthansa (Allemagne Fédérale) ; Markus Haener (Suisse) ; Bud-Holland ; Point-Air, Simexfel, Sica 7, Le Noble, Rocher et Fils, etc. Ils finissent par s'imposer aux producteurs y compris l'Etat au travers des organismes coopératifs qu'il contrôle, telle l'Union Voltaïque des Coopératives Agricoles et Maraîchères (UVO-CAM). Pour ces derniers, la production n'est rentable que si le coût FOB atteint au moins 6FF (300 f CFA) conduisant à un prix au consommateur égal ou supérieur à 20FF (1.000 f CFA).

En effet, le prix au producteur fixé par le Conseil d'Administration de l'URCABO (ex-UVOCAM) est actuellement de 4 FF (haricot fin) et de 3FF (bobby). Le coût de production du paysan atteint 2,5 FF et les frais des coopératives agricoles plus de 1,40 FF (10% d'accroissement). Les conditions d'une mise en valeur rentable de cette plante ne semblent pas encore réunies. Si bien que pour le paysan et l'Etat, le «fil du haricot» est aussi une «filière» de subordination et d'exploitation capitaliste.

La production agro-pastorale: Les animaux vivants sont le second produit dont l'exportation rapporte aux burkinabè un revenu non négligeable : 3,5 milliards de francs (1981) soit 17,6% du total des exportations FOB. Cette richesse est entre les mains des nationaux éleveurs ou commerçants, tandis que la production et le commerce des cuirs et peaux font l'objet d'une exploitation menée par plusieurs sociétés nationales et étrangères. La société anonyme burkinabè de cuirs et peaux (SBCP) est l'opérateur le plus important dans cette branche d'activité. Elle réalise plus de 60% des ventes à l'extérieur. Son capital de 100 millions est réparti entre l'Etat (49%) et le groupe CFAO (51%): Compagnie Française d'Afrique Occidentale. Ce holding influe sur le sort de la SBCP par ses représentants, filiales ou succursales qui détiennent des fractions suffisantes du capital pour diriger le SBCP ou siéger à son conseil d'Administration : la Société Européenne des Peaux (SEP) filiale à 92% de la CFAO, la Société d'Etude et de Réalisations Financières et Immobilières (SERFIM), la société de Commerce et d'Industrie Burkinabè (SOCIBE) filiale à 33% et représentante



de la CFAO au Burkina. Le centre et ses dépendances se partagent les 51% de la façon suivante : 0,27% pour la CFAO-société-mère, 50,71% à la SEP, 0,01% pour la SERFIM et 0,01% à la SOCIBE. Par convention du 16 Août 1968, la SBCP a *confié la gestion de ses affaires à la Société Européenne de Peaux de Marseille (SEP) qui en assure la direction et la commercialisation*. Pour les services qu'elle rend à la Société Burkinabè de Cuirs et Peaux (SBCP), la Société Européenne de peaux reçoit une rémunération égale à 10 % du solde créditeur du compte de pertes et profits, autrement dit, 10% des bénéfices après impôts. Elle perçoit en outre une seconde commission équivalente à 5% des ventes CAF réalisées, majorée parfois d'une troisième commission de sous-traitance dont le taux est de 2% des valeurs CAF placées auprès d'intermédiaires italiens ou espagnols. Avant, les marchandises étaient reçues et commercialisées à partir de Marseille. Aujourd'hui, *les prix des cuirs et peaux sont fixés depuis Marseille* par la SEP qui disposerait sur place d'une meilleure connaissance des cours internationaux et des tarifs auxquels peuvent se vendre les peaux et cuirs du Burkina Faso. Elle établit donc le contrat de vente de type international contract No. 2 of Hides and Skins (I.C.T.), le signe pour le compte de la SBCP qui le reçoit pour exécution. La SBCP à Ouaga prépare la marchandise, la facture et l'expédie au client suivant les termes du contrat de la SEP. Les recettes découlant des ventes sont encaissées au Burkina par la SBCP. Cette société du Faso est donc totalement dépendante de la CFAO, groupe très puissant comportant plus de 50 sociétés filiales et succursales installées en Europe (France-Angleterre) et en Afrique (Nigéria, Congo, Ghana, Côte d'Ivoire, Sénégal, etc.) (24). Au Burkina, la CFAO contrôle, ou participe à SOCIBE, Peyrissac, Ivolcy, CICA, Marc des champs.

Par rapport à la qualité des cuirs et peaux burkinabè, les prix obtenus par la SEP/CFAO sur le marché international paraissent satisfaisants parce que ces partenaires étrangers ont été intéressés à l'affaire (25) ; ils en sont les actionnaires, administrateurs et directeurs les plus importants ; la rémunération du groupe CFAO est fonction des bénéfices nets obtenus. Il va donc tenter d'en tirer le maximum de profits pour lui-même. D'où la cascade de commissions que la SBCP doit payer, redevances qui sont pour le Faso une sortie nette de capitaux sans contre partie parce que la SBCP et ses partenaires *européens réinvestissent très peu au Burkina*: 5 millions de F CFA en moyenne par an pour l'achat de véhicules, de matériels de bureau et de petit équipement. Le calcul des commissions sur la base des valeurs d'exportations CAF, assez rare, semble être une technique dont le but est d'accroître le montant de ces royalties, les exportations étant en général enregistrées à leur valeur FOB. Cette pratique peut résulter du fait que la SEP de Marseille bénéficie d'un contrat d'assurance auprès de la Compagnie Française pour le Commerce Extérieur (COFACE) couvrant partiellement les risques de crédits commerciaux et politiques. Ces garanties sont indispensables pour la Grèce, notamment. Le contrat COFACE n'est semble-t-il, ni transférable ni transmissible

en faveur d'une autre société. La SEP a la qualité d'acheteur à la SBCP, en particulier pour les lots destinés à la Grèce et de façon générale pour toutes les ventes à crédit. Elle ne doit pas percevoir, dit-on, une commission de vente sur ses affaires.

Les sorties de capitaux ne sont pas du tout compensées. Le paiement de l'indemnité de gérance (10% du bénéfice après amortissements-provisions et impôt) et de la commission de ventes (5% des exportations-CAF) a entraîné une exportation nette de capitaux de Ouagadougou vers Marseille pour plus de 500 millions de F CFA (10 millions FF) entre 1970 et 1982 non compris les dividendes et autres transferts de revenus. Dans le groupe CFAO/SEP, un cadre de Direction expatrié, perçoit au Burkina Faso, un revenu mensuel moyen de l'ordre de 2 millions 500.000 F CFA (50.000 FF) contre 400.000 F CFA (8.000 FF) pour un cadre de direction national et 30.000 F CFA (600 FF) pour un ouvrier. Un *travailleur blanc, dans ce trust, dit-on, valait bien 75 ouvriers noirs de la Haute-Volta dépendante* (?). Il est juste de remarquer que les autres sociétés de cette branche qui pratiquent les mêmes prix et qui n'affichent pas de profits réalisent sans doute des bénéfices non déclarés, quelle qu'en soit la forme (26). Cependant, étant donné que la SBCP est le plus gros maillon de cette chaîne de dépendance, on peut dire qu'elle est le type d'unité de production dont les activités contribuent à renforcer l'emprise du capital étranger sur l'économie nationale.

La dépendance alimentaire: La dépendance alimentaire résulte particulièrement au moins, des pratiques économiques coloniales et néo-coloniales accordant la priorité aux productions d'exportation au détriment des cultures agricoles vivrières, ce que l'étude a tenté d'illustrer dans cette analyse de la dépendance industrielle. Actuellement, la dépendance alimentaire exprimée en importation CAF de produits destinés à l'alimentation, est équivalente à 32 milliards de F CFA (1982), soit 20,3% du total des importations ou 6,9% du PIB au prix du marché, en termes statiques. Le coefficient de dépendance alimentaire devient égal à 1,3 environ, si on évalue le taux de croissance moyen des importations de produits alimentaires par rapport à celui du PIB. Dans l'ensemble ces indices paraissent élevés ; ils semblent confirmer la forte dépendance alimentaire actuelle du Burkina. *En 1983, la valeur CAF des importations de produits d'alimentation a été de 21,14 milliards de F CFA* (27). Enfin on observe que malgré les efforts entrepris par les gouvernements, pour accroître le revenu du paysan, les différences de prix au producteur semblent expliquer les choix de ce dernier. En 1982, les prix moyens au producteur étaient de 74 francs/kg (céréales) et 44 francs/kg (légumineuses et féculants), soit un prix moyen de 59,2 francs/kg pour les cultures vivrières contre 81 francs/kg pour les cultures industrielles et d'exportation (arachides décortiquées, amandes de karité, coton graine, tabac, sésame).

b) La production minière :

L'or est aussi un des anneaux importants de la chaîne de dépendance du Faso. Il paraît utile de rappeler que bien avant la découverte de l'Amérique, l'Afrique sera l'une des sources d'approvisionnement en or de l'ancien monde. De même que le «coton soudanais» sert tôt l'économie coloniale, de même l'or des régions sahélo-soudaniennes enrichit les rois et commerçants de l'Europe dès les XVe et XVIe siècles.

Les mines d'or du lobi proches de Bito sont célèbres dès la fin du XVe siècle, après l'épuisement des placers de Bambouk et de Bouré. Les mines de Lorépéni sont à cette époque des points de rencontres où les marchands «wangara» négocient avec les orpailleurs. L'essor économique du royaume Songhay sera construit en partie grâce à l'exploitation des mines d'or du pays lobi (28). Toutefois, les productions d'or, à l'époque moderne deviendront relativement très faibles.

En Haute-Volta, un gisement d'or filonien dont l'existence était connue depuis fort longtemps sera systématiquement délimité et étudié après la seconde guerre. La mine est située à Poura près de Boromo. Selon les spécialistes, l'épaisseur du filon de quartz aurifère était de 3 mètres environ et la teneur moyenne du minerai supérieure à 20 grammes par tonne. La Société Minière de Poura (SMP) qui exploite la mine d'or est constituée en 1955. La mine et l'usine emploient 250 personnes de nationalité étrangère. La production annuelle d'or fin atteint 1.500kg. Pour des raisons politiques, économiques et techniques la SMP sera contrainte d'arrêter l'exploitation en 1966. A cette date plus de 5.000 kg d'or et 800kg d'argent sont extraits. La production consistait en une extraction pure et simple de métaux précieux que la SMP expédiait en Europe pour être traités et commercialisés avec ou sans l'accord des autorités du *jeune Etat nouvellement (in) dépendant(?)*. Par conséquent, les actes de production et de vente ont pu revêtir souvent les allures de véritables opérations clandestines de pillage et de brigandage international réalisées à l'insu de l'Etat (ou avec sa complicité) au profit des agents de la SMP contre les intérêts du pays producteur. L'Etat voltaïque participera au capital social de la SMP à côté de porteurs divers. Il occupera semble-t-il, un strapontin. Un contrat le liera à la SMP. Aux termes de cette *convention léonine*, chaque année, l'Etat remboursera à la Société l'équivalent des pertes d'exploitation. En d'autres termes l'Etat doit payer à la société un revenu d'une valeur égale au solde débiteur du compte pertes et profits (résultats négatifs) en plus des garanties et autres avantages fiscaux qu'il lui consent. Le partage dans ce cas a donc été encore plus inéquitable. Le personnel sera composé d'ouvriers, d'agents de maîtrise et de cadres, en majorité, étrangers. D'où l'«*effet enclave*». En 1966, la mine est fermée pour diverses raisons; politiques, techniques et financières : coup d'état du 3 Janvier 1966 ; épuisement des couches supérieures, l'or est à 35 dollars l'once. Ce n'est que 5 ans plus tard que le gouvernement envisage sa réouverture ; le prix de l'or atteint plus de 400 dollars l'once. Mais il faudra attendre 1979 pour

qu'une filiale du Bureau Français de Recherches Géologiques et Minières (BRGM), la Compagnie Française de Mines (COFRAMINES), reçoive l'autorisation d'entreprendre. Une société de recherches minières sera constituée (SOREMI). La COFRAMINES est alors désignée (ou imposée) comme partenaire technique de l'Etat/SOREMI en lieu et place du groupe britannique «*Lonhro Consultancy and Development*» qui refuse (ou n'obtient pas l'autorisation) d'investir dans le projet. La COFRAMINES agira pour le compte du BRGM. Créée de toutes pièces et pour la circonstance, elle ne disposerait, semble-t-il, ni d'expérience ni d'un passé minier véritable. D'où les tatonnements inexplicables pour les spécialistes, à propos d'un projet de plus de 20 milliards ; le capital de la COFRAMINES est cependant actuellement de 211.200.000 francs français (10,56 milliards F CFA).

A la différence de la SMP, la SOREMI produira des lingots d'or. Son capital de 4 milliards (80 millions de francs français), est détenu par l'Etat (60%), la banque islamique de développement (19,98%) le groupe COFRAMINES/BRGM (20%). Les responsables de l'ancienne société minière de Poura (SMP) dont PENNAROYO obtiennent une fraction du capital à peine suffisante pour siéger au Conseil d'Administration (0,02%). En outre il convient de noter les concours financiers que la BEI, la BOAD et la CCCE ont apportés à l'Etat/SOREMI pour la remise en exploitation de la mine de Poura : 8 millions d'unités de compte (BEI), 908 millions de francs CFA (BOAD) et 39 millions de francs français (CCCE), soit l'équivalent de 4 milliards de francs CFA environ. Ces prêts ont fait l'objet de conventions de financement bilatérales et d'un accord multipartite Haute-Volta-BEI-BOAD-SOREMI-BNP, relatif à la *domiciliation du produit des ventes de la SOREMI* et le suivi ponctuel des sommes dues aux prêteurs. Aux termes de cet *accord de domiciliation* du 10 Août 1982, tous les *acheteurs de la SOREMI doivent payer directement à la Banque National de Paris* (Luxembourg), toutes les sommes qu'ils doivent à la SOREMI au titre de leurs achats. La SOREMI est *tenue de donner à tous ses acheteurs des instructions nécessaires à cet effet et pour que les règlements des achats soient effectués exclusivement en monnaies librement convertibles*. Elle est *obligée d'introduire dans tous ses contrats de ventes, présents et futurs quels que soient leur durée et le tonnage des livraisons qu'ils prévoient ainsi que dans les factures émises en exécution de ces marchés, une clause par laquelle elle donne instruction irrévocable à son acheteur d'effectuer les paiements dus au titre du marché ou factures, exclusivement au compte domiciliaire en monnaies librement convertibles*.

Si, malgré les instructions de l'accord de domiciliation, un quelconque règlement était effectué par un acheteur *directement entre les mains de la SOREMI*, ou par virement à un compte bancaire de la SOREMI autre que le compte domiciliaire ou au compte d'un tiers, la SOREMI s'engage à ordonner *immédiatement* le transfert des sommes ainsi reçues au compte domiciliaire. Les dispositions de l'accord

de domiciliation et leur interprétation sont régies par le droit français. Tout différend relatif à l'interprétation et l'exécution de l'accord est de la compétence des tribunaux de la ville de Paris. L'accord oblige les successeurs des parties contractantes. Cet accord a été signé un an avant la révolution, le 10 Août 1982.

En dépit de tous les effets multiplicateurs que peut comporter un tel projet pour la région et l'économie nationale, les conditions imposées au pays bénéficiaire conduisent à reconnaître plutôt que la SOREMI produira de l'or au profit principal du grand capital étranger, européen et français, notamment : BRGM/COFRAMINES, BNP/CCCE/BEI. L'une des conséquences immédiates de cet accord serait que toute la valeur de la production d'or réalisée depuis la réouverture de la mine de Poura devrait être purement et simplement remise par la SOREMI aux bailleurs de fonds, soit l'équivalent de plus d'un 1/2 milliard de francs CFA.

L'investissement étranger occupe donc une place importante dans la production géologique et minière burkinabè. L'avant projet de plan quinquennal (1982-86) avait retenu un programme comportant 20 projets de pré-investissements et d'investissements d'une valeur de 19,7 milliards F CFA. Le capital étranger devait financer tout ou partie de ces actions économiques à hauteur de 17,7 milliards, soit 90,3%. A cette époque 12 pays et institutions financières avaient été pressentis : la Suisse, le Canada, la RFA, les Pays-Bas, la BID, le FAC, le BEI, le fonds des Nations Unies, la CCCE. Le projet minier le plus important non encore exploité est celui de *Tambao* dont la mise en œuvre exigera l'intervention de diverses sources de financement extérieures.

Comme il a été noté par ailleurs, les productions ouest africaines d'or sont assez faibles, et, particulièrement celles du Burkina Faso. Cependant avec plus de 22.000 kg d'or fin de réserve, l'on estime que Poura peut constituer pour ce pays un outil de développement si la production et la commercialisation étaient réellement mises au service des populations ouvrières et paysannes en intégrant de façon judicieuse tous les effets de cette opération au processus du développement de la région et du pays. Cela suppose que les partenaires étrangers qui ont financé la réouverture de Poura, CCCE, SATEC, BRGM/COFRAMINES, reconnaissent le droit qu'a l'Etat de revendiquer une autonomie de décision et d'action. A priori, les bailleurs de fonds et les techniciens étrangers devraient comprendre cette exigence, venant d'un pays moins avancé. De plus la production estimée de Poura ne représenterait que 0,17% du marché mondial contre 60% pour l'Afrique du Sud. Mais pour une petite nation, quel que soit le sens que l'on donne à cette notion (Perroux ou Kuznets), les recettes qui en résulteront ne seront pas négligeables étant donné qu'elles atteindront le 1/10e des ressources nationales. Le pouvoir économique pour un Etat est avant tout la capacité qu'a le gouvernement de donner à la production nationale la destination qu'il lui convient dans le seul intérêt des populations et indépendamment de toute contrainte extérieure.

Il serait toutefois illusoire d'ignorer la nature véritablement mercantile et la portée politique du phénomène géologique et minier. Partout, dans le monde, des champs de batailles et de conflits armés se dégagent toujours une odeur de pétrole, de phosphate ou de cyanure : guerre du Golfe (Irak-Iran), Afrique du Sud raciste, guerre des sables (Maroc/RASD), conflit sino-soviétique, guerre des pauvres (Burkina-Mali).

### *B./ La pénétration du Capital étranger dans l'Industrie*

#### a) L'arithmétique de la dépendance industrielle

L'histoire industrielle du Burkina paraît assez simple. Mis à part les vestiges d'enceintes industrielles des XVe et XVIe siècles sus évoqués, métallurgie de l'or et du fer (Sud ouest et Yatenga), hauts fourneaux en terre, terrils de détritiques métallurgiques et carrières de minerai de fer, le pays jouera, jusqu'en 1947, un seul rôle important : celui de réservoir de main-d'œuvre. Par la suite, les velleités encore indistinctes du colonisateur à propos de la viabilité du territoire conduiront ou bien à sa suppression durant plus de 10 années, ou alors à sa marginalisation pure et simple. Situation incertaine qui tendra à détourner les capitaux étrangers de cette région d'accès relativement difficile. Cette «*parenthèse coloniale*» aura donc des conséquences assez importantes du point de vue de la mise en valeur économique et sociale du pays. Enfin, l'établissement des courants commerciaux entre la Côte-d'Ivoire et la Haute-Volta contribuera à freiner le développement industriel du pays, illustration parfaite d'un cas de dépendance d'une petite nation enclavée vis-à-vis d'un pays voisin contigu. De sorte qu'il n'existe, en 1958, aucune industrie véritable, hors mis la mine de Poura, une fabrique de traverses en ciment à Dafinso, les centres d'égrenage de la CFDT et l'huilerie de la CITEC. Les premières unités de transformation sommaires sont agréées à partir de 1962 : Bravolta (1962), Ivolcy (1962-63), CTMC/SOVOCA/SONICO/VOLTEX (1965), Koubri, Mavoci, Volbriceram (1966), Bata (1967), SVCP/SVCPE (1968), SHSHV/CITEC (1969 (29)). Les années 70 seront caractérisées par une prolifération sans précédent d'industries légères de toutes sortes : alimentaires (17), textiles, cuirs et peaux (12), mécaniques, métalliques et électriques (14), chimiques et dérivées (11), diverses (14). Actuellement le Burkina dispose de plus de 60 entreprises de petites et moyennes dimensions. Cette recrudescence des activités industrielles et commerciales a entraîné une colonisation de plus en plus prononcée de l'économie qui a renforcé sa dépendance. L'industrie est soumise à un processus croissant de subordination.

En 1977, le capital étranger contrôlait encore 43% du capital social global des 16 plus grandes entreprises, l'Etat et les privés burkinabè détenant respectivement 48% et 8% (30). Pour les années 80-81, la répartition a été de 39,4%, 42,6% et 18%. Il y a eu retrocession des parts de l'Etat et réduction de la dépendance au profit du capital privé national. Cette domination étrangère varie en fonction des secteurs

d'entreprises industrielles. Elle est plus grande dans les industries diverses (57%), contre 32% et 10% pour l'Etat et le privé burkinabè. A cette période (1977-78), le taux de pénétration du capital étranger était encore significatif dans les secteurs de l'alimentation : 46% par rapport à 49% (Etat) et 5% (privé du Faso). Le privé étranger avait encore la main mise sur 41% du capital investi dans le secteur du textile, des cuirs et de la chaussure après l'Etat (57%), le privé burkinabè se réservant seulement 1,3%. L'influence de l'étranger paraît faible dans le secteur de la mécanique, de l'électricité et de la métallurgie (22%) au regard de celle de l'Etat (47%) et du privé non étranger (31%). Le poids de ce dernier est prépondérant dans les branches d'industries chimiques et dérivées (71%) compte tenu de la portion du capital privé étranger (26%) et de la fraction revenant à l'Etat qui se contente ici d'une portion congrue (3%).

Au total, les participations étatiques et privées burkinabè, représentent en tous secteurs plus de 50% du capital social, exception faite du cas des industries diverses : papeteries, revêtements sanitaires, briqueteries, natteries, exploitations minières. Les calculs qui précèdent ne confirment pas une *subordination stricto sensu* de l'Etat et de ses ressortissants vis-à-vis de l'étranger. Cette arithmétique de la dépendance ne permet pas de mettre en évidence des situations dans lesquelles l'Extérieur aurait le rôle absolu d'agent supérieur face à l'Etat et ses opérateurs économiques nationaux, sauf dans les industries diverses (57%). Cette hiérarchisation est cependant assez artificielle en raison de sa nature statique. En effet lorsqu'on s'attache par exemple au taux d'accroissement du capital étranger, on constate qu'il a été plus élevé (44%) entre 1976-77 par rapport au taux d'augmentation de la part de l'Etat (41%) et du privé burkinabè (14%). Suivant les origines, les taux d'augmentation sont de 19% pour le capital étranger alors que le quantum de l'Etat ne s'est accru que de 16%, le taux d'accroissement du capital privé burkinabè restant le plus élevé (24%). Mais pour mieux percevoir la subordination nationale il faudrait analyser de plus près la structure-même de la part de l'Etat qui comprend en général une proportion importante prise en charge par l'aide extérieure (française) au titre de «*supports aux participations étatiques*». En 1980, cette forme d'aide étrangère à l'Etat pour lui permettre de prendre des participations dans le capital de ses propres sociétés était de 650 millions de francs CFA.

b) Structure sociétaire et taux de pénétration du capital étranger dans l'industrie

En résumé, le taux de pénétration du capital étranger atteint 57% dans les industries diverses, 46% dans l'alimentation – boissons et tabac, 41% pour les textile – cuir et chaussure, 26% dans la chimie et 22,5% pour la mécanique-métallurgie et électricité.

L'analyse de 13 sociétés anonymes recensées et considérées comme les plus importantes permet d'observer que 84% d'entre elles comptent une participation étrangère. Pour 5 sociétés sur 13, cette

participation étrangère est supérieure à 51% et pour 8 sur 13, elle dépasse 25%. Les 9 sociétés d'économie mixte recensées comportent toute une participation étrangère. Pour 4 d'entre elles cette prise de participation étrangère atteint plus de 51% et pour 8 sur 9, elle dépasse 25%. Il ressort de la présente analyse que le capital étranger se dirige de préférence vers les industries diverses de services à faible valeur ajoutée employant peu de personnes et dont la part dans la production 1980 paraissait insignifiante : 0,10% de la valeur ajoutée absolue totale ; 3% du total des investissements cumulés 1978-81 ; 0,84% des emplois. Ensuite viennent les activités à technologie simple et à forte demande : bâtiments, travaux publics, cimenteries, verreries, briqueteries, ébénisteries, papeteries, les industries alimentaires, tabac, boissons, les industries textiles, cuirs, peaux et articles chaussants, secteur dont la production a été de 41% en 1980.

Les investissements étrangers se dirigent donc vers les secteurs à croissance relativement rapide où la rentabilité du capital est plus grande. Dans ces branches d'activités, le marché est ou bien *monopolistique* ou bien *oligopolistique*, sans exclure les situations de monopole pur et simple. Autrement dit, pour la plupart, ces entreprises exercent leur activité sur des marchés où elles occupent des positions dominantes. Elles ont, par conséquent, la possibilité de réaliser des profits exceptionnels par élimination de toute forme de concurrence en particulier grâce aux dispositions d'agrément qui leur concèdent en fait un monopole d'exploitation sur une période pouvant atteindre 25 ans.

Les industries de boissons illustrent bien cette situation de quasi-monopole : BRACODI, BRAVOLTA, SOVOBRA.

Les unités de production des branches mécaniques, métalliques, électriques et chimiques attirent également le capital étranger.

L'examen du compte des entreprises en 1982 laisse apparaître une épargne brute de 9.104 millions de francs CFA due sans doute à une non distribution cumulée de la totalité des gains aux actionnaires. En 1982, les bénéfices non distribués s'élevaient à 579,5 millions. Les entreprises ont accru leur capital fixe de 21.955 millions et leurs stocks de 7.950 millions de francs CFA. Les emplois excédant les ressources, un besoin de financement est apparu — besoin égal à 19.893 millions de francs CFA ; il est couvert par des dettes à court et long terme. Les transferts en capitaux nets reçus ont été insuffisants. La partie la plus importante des ressources provient surtout du crédit intérieur ou des prêts internationaux publics accordés aux pays où l'entreprise est installée.

La distribution du PIB entre l'épargne et l'investissement permet de situer le *degré de dépendance* du pays. Le Faso comme les autres Républiques du Tiers-Monde, consomme beaucoup et épargne peu, ce qui le rend également plus dépendant que certaines d'entre elles. La propension moyenne à consommer du Burkina paraît être l'une des plus fortes de l'ouest africain (+113%) ; la propension moyenne à épargner estimée à (-13%) indique une très forte dépendance, une



faible autonomie c'est-à-dire un moindre *degré de liberté économique*. Dans ce pays plus que partout ailleurs, l'entreprise étrangère publique ou privée risque rarement son capital propre. Les garanties prises par la CFAO (SEP) et le BRGM (COFRAMINES) pour leurs interventions au Burkina en sont une preuve.

Ainsi peut-on observer ceci : avec le crédit burkinabè, les entreprises étrangères tissent et consolident les réseaux de la subordination et de la dépendance du Burkina. En 1980, les crédits à l'importation ont atteint 640 millions de francs CFA, l'équivalent de la variation nette des investissements directs étrangers. La valeur des investissements financés par l'aide extérieure a été de 52%.

Au total, l'industrie intervient encore assez peu dans l'économie du Faso. Elle représente 8 à 11% du PIB (1980). Le secteur industriel est dépendant de l'extérieur pour ses approvisionnements. Le système actuel de financement des entreprises étrangères laisse entrevoir les mécanismes et les nécessités de la dépendance qui font que les richesses nationales et les ressources financières offertes (ou prêtées) à un pays moins avancé comme le Burkina se mettent souvent au service des nations fortes, leur donnant de la sorte les possibilités de perpétuer leur domination en favorisant davantage les conditions de la subordination économique, financière notamment.

### **La Rémunération des Facteurs de Production et l'Emprise des Structures Financières**

#### *A./ Le Revenu des Facteurs et la Réexportation des Capitaux*

##### a) Le revenu du capital et du travail

L'ouverture au capital extérieur est pour le Burkina Faso une façon de suppléer à l'insuffisance de l'épargne intérieure brute. En 1981-82, la part de l'épargne dans le PIB est restée négative (- 9%). Le produit est entièrement consommé : consommation privée (89%), consommation publique (20%). Le niveau de l'investissement étant de 15% environ, il faut faire appel à l'extérieur pour près de 24%. Le Burkina cherchera dans l'aide et le crédit extérieur un complément à son épargne.

Il est peut-être utile de rappeler qu'en 1919 et 1939 les efforts entrepris par les sociétés indigènes de prévoyance (SIP) pour «aider» les paysans ne réussirent pas ; les capitaux privés étrangers ne s'intéressaient guère à la Haute-Volta, «territoire pauvre et d'un accès difficile». Cette impression du colonisateur va se dissiper assez vite. Ce territoire comme les autres sera transformé en une zone d'exploitation capitaliste de ressources humaines, agricoles et minières. Nous l'avons vu pour la main-d'œuvre, le coton, les peaux et l'or.

Tout récemment, en 1971, Samir Amin a mis en évidence pour la décennie 1960-70, des transferts privés de l'ordre de 4 milliards de francs répartis entre l'épargne transférée par 5.000 européens résidents (1,5 milliard), les profits d'entreprises à forme sociétaire (1,0 milliard)

et les profits d'entreprises industrielles des syro-libanais et des «petits blancs» (1,5 milliard). Cette ponction exercée par le capital étranger est, dit-il, non négligeable pour ce «pays pauvre et stagnant» (31). Depuis cette date, et malgré les difficultés de saisies statistiques notamment jusqu'en 1977, le flux des revenus des investissements laisse croire que les transferts sans contre partie réalisés au Burkina par le capital étranger n'ont cessé de croître : 2,059 milliards de bénéfices nets des entreprises transférés en 1982 et 11,288 milliards de transferts d'économie sur salaires des travailleurs étrangers installés au Burkina Faso ; soit plus de 13 milliards de francs CFA pour cette année-là. De 1977 à 1982, l'évolution s'est présentée ainsi qu'il suit, en millions de francs CFA.

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	total
Transferts nets de ressources au profit de non résidents résultant de bénéfices réalisés par des entreprises installées au Burkina Faso	1.511	1.390	1.139	1.926	1.680	2.059	9.705
Transferts d'économie sur salaires des travailleurs étrangers installés au Burkina Faso	6.342	7.515	8.057	10.691	11.835	11.288	55.728
<b>TOTAL</b>	<b>7.853</b>	<b>8.905</b>	<b>9.196</b>	<b>12.617</b>	<b>13.515</b>	<b>13.347</b>	<b>65.433</b>

Source: BCEAO, *Balance des paiements, année 1982* — p. 18-21.

Suivant nos estimations, ce pays dit moins avancé, enclavé et pauvre a transféré durant cette période de 1977-82, plus de 65 milliards de francs nets au profit de l'étranger sans compter les sorties de capitaux au titre des intérêts sur emprunts : 3,637 milliards en 1982. En 1981, l'examen des revenus perçus grâce au capital étranger révèle un apport effectif négatif. Le revenu total payé par le Burkina cette année a été de 15.948 millions qui se répartissent en 11.835 millions de transferts d'économie sur salaires des travailleurs étrangers, 1.680 millions de bénéfices d'entreprises et 2.433 millions d'intérêts sur emprunts. Le Burkina a versé 6.023 millions de plus qu'il n'en a reçu. En d'autres termes, l'apport net du capital étranger est resté négatif et égal à (-) 6.023 millions de francs CFA (532). Une telle situation explique en partie que le Burkina comme d'autres pays en voie de développement devra *s'endetter pour payer sa dette*. Tout se passe donc comme si des pays financièrement faibles étaient exportateurs nets de capitaux alors qu'ils ont le plus besoin de ces ressources pour produire davantage et offrir des emplois aux populations des villes et des campagnes. Cette situation absurde est surtout due à leur état de dépendance vis-à-vis du système capitaliste mondial, fondé sur la loi du profit et la promotion des sociétés dominantes à partir de l'exploitation des peuples des pays dépendants ou en situation de subordination économique, financière, politique, culturelle et technique.

Cette situation peut provenir aussi d'une politique systématique de *taux d'intérêts* peu rémunérateurs fixés assez bas par rapport à ceux de l'ex-métropole comme si l'on cherchait à orienter les flux de capitaux vers cette dernière. Durant plus de 10 ans, 1960-73, les taux d'intérêt de la BCEAO sont restés stables et aussi bas que ceux du Maroc (3,5%) contre (4,5%) pour le Nigéria et la BCEAC, 5% (Tunisie, Kenya, Ouganda) ; 5 à 6% (Zambie, Malawi, Ghana, Madagascar, Allemagne Fédérale, USA, Sierra Léone) ; 6 à 7% (Japon) ; 7 à 8% (Belgique, France, Canada). De plus, les pratiques restrictives de plafonnement et de limitation des possibilités de réescompte ne pouvaient qu'inciter les entreprises et les banques à transférer hors du pays des capitaux qu'elles ont acquis à bon marché c'est-à-dire à un taux d'intérêt de 3,5% pour les revendre à près de 8%. En revanche le relèvement des taux d'intérêt à un niveau équivalent à celui des taux pratiqués en France ou ailleurs aura pour effet de décourager toute sortie de capitaux vers l'extérieur entre 1973-82, la France, notamment. Le loyer de l'argent, comme le prix du coton, de l'or du haricot ou des peaux, est un facteur de dépendance. Sur le marché des biens comme sur les marchés monétaires et financiers on achète moins cher à Ouagadougou pour revendre à un prix plus élevé à Paris, Londres, Washington.

En 1982, le Burkina Faso a bénéficié d'*investissements directs nets de 640 millions* tandis que les amortissements ont été de 2.377 millions de francs CFA. La différence entre les entrées et les sorties (recette nette) a donc atteint (-) 1.737 millions environ. En revanche les bénéfices et les dividendes transférés à l'étranger étaient de l'ordre de 2.294 millions soit plus de 3,5 fois le montant des *investissements directs nets*. La variation nette des investissements directs étant positive (+ 640 millions), on pourrait penser qu'il s'est produit des «*effets de domination nette*», au sens de Julien Savary. Toutefois, comparé au solde net des opérations d'emprunts des entreprises résidentes (+ 3.628 millions), cet accroissement pourrait tout aussi bien traduire des «*effets de dépendance nette*» ou *parfaite*, le Burkina investissant peu ou pas à l'extérieur (32 bis).

En définitive, à cette date la valeur des investissements directs, des prêts à court terme et à long terme correspondait à un apport de capital étranger de près de 26.727 millions correspondant à des sorties globales de 19.261 millions au titre de l'amortissement, des intérêts sur emprunt et des dividendes ; soit un apport net positif de +7.406 millions environ qui rappelle l'époque coloniale caractérisée par une mise en valeur pure et simple des territoires. Cet apport international de ressources devient négatif (- 13.447 millions) si l'on adopte l'hypothèse suivant laquelle l'entrée nette de capitaux non monétaires est une augmentation d'engagements et devrait entraîner une constitution immédiate de ressources nationales correspondantes.

b) L'aide, assistance ou lien de dépendance ?

Les emprunts à long terme forment la partie la plus importante de *l'aide ou de l'assistance* que le Faso reçoit de la France et des autres pays développés. Le montant réel de cette «aide» paraît à l'examen plus faible que sa valeur nominale. Tout porte à croire que les conditions et les méthodes pratiques de l'aide deviennent de plus en plus complexes à dessein afin de rendre le système d'assistance et d'apports de ressources internationales moins efficaces et plus difficilement maniables pour l'économie dominée. La structure de l'aide peut illustrer cette assertion. L'aide extérieure à l'Etat burkinabè atteint 54.816 millions CFA en 1982 dont 11.909 millions (22%) représentant la valeur des salaires versés au personnel de l'assistance technique étrangère installée dans le pays ou résidant à l'étranger.

Le montant de l'aide totale a donc été de 42.907 millions, si l'on estime que les salaires payés à l'assistance technique ne constituent pas une aide directe allouée uniquement aux ressortissants de ce pays. Ce qui représente seulement 78% de la valeur nominale globale. Entre la notion d'aide au sens strict, économique ou financière et le concept d'assistance extérieure, il peut apparaître bien des confusions. Ainsi l'aide de la France au Faso a-t-elle été consacrée au paiement des salaires du personnel résident pour près de 37% du total ; cette portion varie sensiblement d'un pays développé à l'autre ou d'une institution de coopération à un groupe régional donné : USA (18%), autres pays de la CEE (17%), CEE/FED (6%), autres pays 47%). En outre subsiste toujours la difficulté de *l'aide ou de l'assistance liée*. L'une ou l'autre est assortie de crédits, de prêts ou de subventions que les pays développés et leurs agences exécutives accordent sous réserve que certaines conditions soient respectées : US-AID, CCCE, KFW, ACDI, etc. Les ressources mises à disposition doivent être affectées à l'achat de biens et services sur les marchés français, américains ou allemands. En 1969, l'aide apportée au Burkina par la France et l'Allemagne Fédérale pour la construction d'une unité de production l'avait été sous la condition expresse que le matériel industriel soit acquis sur le marché des pays donateurs respectivement pour 60 ou 40 % de la valeur des équipements installés. L'aide et les prêts consentis peuvent ainsi servir à importer uniquement des produits imposés ou recommandés par la puissance dominante ; marchandises souvent très chères et dont l'écoulement est assez difficile et qui doivent être acheminées par les avions, navires, sociétés d'assurance et de transit du pays donateur (UTA, SOCOPAO). De sorte qu'au bout du compte, l'aide ou l'assistance s'apparente quelquefois à de véritables opérations de commerce dont la nature spoliatrice est à peine cachée.

Nous ne disposons pas actuellement de statistiques permettant d'estimer la valeur du *surprix* que paie ainsi le pays pour ces achats. Cependant l'écart de prix constaté entre les tarifs du groupe monopoleur multinational UTA/Air Afrique et ceux de la Société «Point Air» laisse entrevoir, toutes choses égales par ailleurs, que la facture supplémentaire doit être assez élevée. Pour le même service final,

en effet, le transport Ouagadougou-Paris-Ouagadougou, le Point Air Mulhouse propose 125.000 F CFA et Air Afrique/UTA 485.000 F CFA (Mai 1985); soit 3,4 fois plus. La perte pour l'économie nationale serait plus grande si l'on devrait tenir compte de l'incidence d'un accroissement possible des taux d'intérêt, le coût de l'assistance technique pris en charge par le pays bénéficiaire, les exonérations fiscales et douanières consenties, le soutien aux exportations vers les puissances industrialisées : soutiens intérieurs et extérieurs, stabilisation des prix des produits agricoles ou miniers. On estime par exemple que le système de stabilisation des recettes d'exportation (Stabex/Sysmin) mis en place par la CEE au profit de certains pays d'Europe, d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (CEE/ACP), bien que parfois avantageux pour les deux parties, accroîtrait le degré de dépendance en encourageant la spécialisation des pays ACP dans la production d'une gamme limitée de matières premières agricoles ou minérales. Le système pénaliserait les politiques de diversification de culture d'exportation. Les exportations de produits vers la CEE devaient provenir d'une série de 12 produits de base ou de 17 produits semi-transformés des pays assistés et atteindre 7,5% du total pour obtenir la garantie financière accordée par les communautés économiques européennes.

#### *B./ Les autres critères de Dépendance Financière*

Enfin la dépendance financière peut être saisie à l'aide d'autres critères statiques, dynamiques ou structurels.

##### a) Les critères statiques

Les premiers indices statiques permettent d'évaluer :

1. *le taux d'endettement par rapport au PNB (PIB)*. Cet indice est passé de 6,3% (1970), 12,4% (1976) à 19,3% (1981);
2. *le coefficient du service de la dette par rapport au PNB (PIB)*. Ce taux d'estimation a été de 0,6% (1970), 0,7% (1976) et 1,7% (1981);
3. *le coefficient du service de la dette par rapport aux exportations de biens et services*.

Cette grandeur a évolué de la façon suivante : 4,0% (1970), 4,8% (1976), 3,8% (1979). Selon ces critères, on peut remarquer que le Burkina a fait partie à cette époque du groupe des pays ouest africains les moins endettés, tels le Nigéria et le Ghana. Sur cette base son *degré de dépendance financière* a donc été de moindre importance.

##### b) Les critères dynamiques

Les critères les plus dynamiques sont construits à partir des taux de croissance de la dette ou du service de la dette rapportés à celui du PIB (PNB). D'après ces indicateurs qui atteignent approximativement 9,25 et 1,25 de 1970 à 1979, le Burkina serait classé parmi les pays de l'Afrique de l'Ouest à endettement croissant, groupe de pays à *dépendance croissante* comprenant la Côte d'Ivoire, le Togo, la Guinée Conakry par opposition aux pays dont l'endettement diminue, comme le Ghana, le Nigéria ou le Mali (jusqu'en 1977).

c) Les indicateurs structurels

La dernière série d'indicateurs est d'ordre structurel. Les repères retenus mettent l'accent sur la composition du financement et sa distribution entre les capitaux publics ou privés par rapport à la valeur totale des investissements extérieurs.

Les entrées nettes de capitaux privés et publics ont atteint en 1982, respectivement 5.814 millions et 15.099 millions ; la variation nette des investissements étrangers a été de 640 millions. Les coefficients d'ouverture du Burkina Faso au capital extérieur étaient donc de l'ordre de 9,08 pour le capital privé et de 23,59 pour le capital public. Le Burkina comme le Niger, la Guinée-Conakry et le Mali est un pays à financement extérieur notable comportant une dominante publique importante alors que pour la Côte d'Ivoire, le Nigéria, la Mauritanie et la Ghana les flux de capitaux extérieurs privés sont prépondérants. Autrement dit, la dépendance financière du Faso est plus le fait des Etats étrangers que de groupes privés ; elle revêt pourrait-on observer, un caractère plus *macro-économique*. Ce qui ne signifie pas qu'elle soit pour autant moins aliénante. Mais a priori, la loi du profit dans ce cas est moins indicative que dans le second, la dépendance restant un phénomène global.

*C./ La Monnaie et la Tutelle financière*

a) La rénovation des structures de la dépendance monétaire

La dépendance monétaire résulte de la tutelle financière qui tend à maintenir le pays dans un espace économique utilisant le franc CFA, unité monétaire néo-coloniale (zone franc-UMOA). Créé en 1955, le *franc des colonies françaises d'Afrique (CFA)* remplacera le franc français qui restera l'unité monétaire de l'empire jusqu'en 1954, quatre années avant la fin de la période coloniale (1904-1958). La parité du CFA sera fixée selon les époques en tenant compte des mouvements des prix et surtout de l'évolution de la situation économique française. Depuis le début de la période néo-coloniale (1959) et jusqu'en 1972, des modifications de forme vont intervenir dans le fonctionnement de la zone franc, espace monétaire que certains qualifiaient de véritable empire néo-colonial français :

1. La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest est instituée en 1959 (BCEAO); elle remplace deux anciennes structures coloniales, l'Institut d'émission de l'Afrique occidentale et du Togo d'une part, la Banque de l'Afrique occidentale d'autre part;
2. En 1962, la Haute Volta se joint à cinq autres pays pour constituer l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), organisme au sein duquel la BCEAO assume les fonctions d'un institut d'émission créé et imposé aux colonies et aux territoires sous-mandat;
3. Le rétablissement du contrôle de change intervient en 1968; le compte d'opération devient alors le véritable lien, le seul critérium de la soumission monétaire;

4. La Guinée Conakry (1958), le Mali (1962) et la Mauritanie (1972) cessent d'appartenir à la zone franc.

Chacun de ces pays, faut-il le reconnaître, l'a bien fait à ses dépens (33).

A partir de 1972, des pouvoirs de décision monétaires seront concédés par la France aux Etats en matière d'administration et de politique de crédit. Elle conserve toutefois, deux sièges au Conseil d'Administration; ce qui lui assure une représentation de 14,3%. L'année suivante, les statuts de la banque seront modifiés afin d'imprimer à l'union une nouvelle orientation. La Banque devient un établissement public de droit international. Désormais elle pourra:

1. réescompter des effets à moyen terme et à plus long terme;
2. accorder des crédits aux Etats mais dans la limite de 20% des recettes budgétaires nationales des périodes antérieures;
3. conserver hors zone franc 35% de ses avoirs extérieurs nets. Le solde du *compte d'opération ouvert dans les livres du trésor français* est garanti par rapport aux droits de tirages spéciaux (DTS), sorte de monnaie synthétique supranationale émise par le fonds monétaire international (FMI). Théoriquement, les DTS font partie des réserves de changes des pays qui les détiennent. Enfin, le franc des colonies d'Afrique devient le *franc de la communauté financière africaine (CFA)*, sans changement de sigle ou d'appellation et sans une modification importante de sa parité qui reste fixe. Une lettre d'identification portée sur le billet de banque en bas et à gauche permet de vérifier à tout instant le nombre et la valeur des billets émis dans chacun des pays de l'Union: Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal (34).

b) Le CFA serait-il au service de l'économie française?

Malgré ces transformations importantes aux yeux de certains, on peut observer que l'UMOA, la BCEAO et le CFA sont toujours des instruments de la domination économique et politique française à cause de la limitation des pouvoirs de décision et en raison de l'existence du compte d'opération. Evidemment, les expériences cuisantes de la Guinée Conakry, du Mali et peut-être de la Mauritanie, devraient inciter à plus de modération et de prudence. Et pour beaucoup, la garantie française et la convertibilité illimitées sont un mal nécessaire. Mais il est aussi exact que le système monétaire français colonial puis néo-colonial semble avoir été conçu dès l'origine, dans le seul intérêt de la France qui continue de *décider souverainement* en cette matière, en mettant ses partenaires africains devant le fait accompli ou après les avoir informé par télex, *in extremis* (dévaluation du franc français d'Octobre 1981 et Mai 1982). D'une part l'introduction en Afrique Noire du franc ou de la gourde de cinq francs après les guerres napoléoniennes et, d'une manière générale, l'apparition sur le continent au XVIIIe siècle de monnaies métalliques européennes (piastre espagnole, thaler de Marie Thérèse), seront fonction des besoins de comptoirs et de sociétés implantés dans les colonies. Etant donné le système

de troc prépondérant à cette époque, l'acceptation par les partenaires blancs et noirs de signes monétaires d'origine européenne ou africaine (date, millet, guinée), constituera un acte de confiance réciproque. Le fait historique important paraît être que peu à peu, les bonnes monnaies métalliques européennes vont chasser les mauvaises «monnaies africaines, non métalliques». A partir de cet instant, l'usage des instruments de paiement étrangers ne cessera d'être un élément de domination économique et politique (35). D'autre part, les transferts d'économie que nous venons de relever dans la balance des paiements du Burkina et toutes les autres formes de sorties de capitaux susceptibles de bloquer la formation de l'épargne et le développement, sont des conséquences des accords de coopération monétaire souscrits au sein de la zone franc. La contre partie attendue de ces accords paraît souvent insignifiante, la stabilité du franc CFA, sa libre convertibilité et la garantie des transferts n'incitant pas les détenteurs de capitaux à réinvestir sur place.

Ainsi, de 1977 à 1982, les entreprises étrangères installées au Burkina ont-elles réalisé près de 12.600 millions de bénéfice et n'ont réinvesti que 2.889 millions de francs CFA, soit 23%; proportion relativement faible compte tenu des besoins de financement du pays. Ces entreprises font en moyenne 2,1 milliards de bénéfice par an mais ne réinvestissent que 0,4 milliard (20%).

En revanche, s'il est créateur, le solde du compte d'opération apporte au trésor français un surplus de ressources et de devises qui viennent améliorer les réserves de change et la position financière internationale de la France. De plus lorsque le compte est débiteur, le Trésor français perçoit un intérêt dont le taux varie entre 1% et 2,5% par an au moins (36). En 1980, le solde débiteur avait atteint 120 milliards de francs CFA, soit 3 fois le budget de la Haute-Volta de cette époque. Bien que favorable, ce taux représente néanmoins une rémunération de l'avance consentie par la France. De même que les autres limitations contraignent les partenaires africains de la France, de même ces taux réduisent leurs capacités de manœuvre en cette matière.

Les charges financières qui pourraient en résulter pour la France seraient donc vite compensées ou minimisées. L'éclatement du compte d'opération par pays n'est pas disponible. Ces situations traduisent la dépendance du Burkina et des autres pays de l'UMOA vis-à-vis de la France. Le développement de ces pays est fonction des nécessités de l'économie française à telle enseigne que les ressources financières autonomes de ces pays faibles économiquement se mettent au service d'une nation dominante en lui donnant les moyens d'accentuer sa domination.

La monnaie est donc un instrument privilégié de la dépendance financière. Elle représente aussi un bon outil de domination commerciale. Effectivement, la zone franc apparaît aux yeux de certains comme un espace économique dans lequel la France conserve encore des positions commerciales-clés. Les pays de cette zone constituent



pour elle d'importants débouchés et de sources d'approvisionnement non négligeables. La France demeure le premier partenaire commercial du Burkina qui lui achète en 1982, 36.444 millions (32%) en lui vendant 2.631 millions de F CFA de marchandises, soit 14,5% du total des exportations burkinabè. La balance commerciale est donc toujours en faveur de la France. Ce pays moins avancé contribue ainsi à renforcer la position commerciale de la France vis-à-vis du reste du monde.

### **La Domination Commerciale et l'Extraversion Economique**

L'ouverture commerciale est l'autre aspect de la dépendance burkinabè. On peut l'observer de deux manières, à l'aide d'indices d'extraversion ou grâce à la prépondérance de certains biens de production destinés à l'étranger.

#### *A./ Les Signes de la Domination Commerciale*

##### a) Les coefficients d'extraversion

Les coefficients statiques d'extraversion mettent en évidence l'importance des exportations ou des importations par rapport au Produit Intérieur Brut.

En 1976, ces indices au Burkina, ont atteint 8% (exportations), 21% (importations); soit un indice moyen d'extraversion de 14,5%. Ce dernier taux, égal à celui du Ghana à cette époque, était le plus faible d'Afrique de l'Ouest : Libéria (60,5%), Gambie (57%), Côte d'Ivoire (34%), Bénin (33%), Mauritanie (32%), Nigéria (32%), Sénégal et Togo (28,5%).

A cette date, l'économie du Burkina ne paraissait donc pas être la structure la plus extravertie de la sous-région. Elle était de loin moins dépendante vis-à-vis de l'extérieur, comparativement à l'économie libérienne, gambienne ou ivoirienne. En d'autres termes la propension du Burkina à produire en fonction des besoins du marché des pays développés était alors relativement plus faible que celle du Togo, du Nigéria ou du Libéria. Le Burkina paraissait moins dépendant que les pays à indices plus élevés.

Six années plus tard, les indices absolus burkinabè vont diminuer pour les exportations (5,6%) et augmenter en ce qui concerne les importations (34,6%). Ce qui donne un indice moyen de l'ordre de 20,1%. Le degré d'extraversion moyen du Burkina s'est donc accru. Ce pays est devenu plus dépendant qu'en 1976. Il a tenté de réduire sa dépendance en matière d'exportation tout en l'accroissant considérablement dans le secteur de l'importation. Ce qui s'est traduit en 1982 par une plus grande dépendance vis-à-vis de l'extérieur, principalement à l'égard des pays d'Europe occidentale (France, Allemagne, Hollande), d'Afrique (Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo), d'Amérique (Canada et d'Asie (Chine, Japon Taïwan).

b) Les indices d'externalisation

Les indicateurs dynamiques de la dépendance commerciale aident à percevoir les effets d'externalisation, c'est-à-dire les élasticités des importations et des exportations.

En 1960/70, les coefficients burkinabè ont atteint 4,3 pour les exportations et 2,7 (importations); soit un coefficient moyen de 3,5. De 1970 à 1982, ces élasticités ont nettement diminué : 2,6 (exportations) et 1,9 (importations). Ce qui donne un taux moyen de 2,2 (37).

c) Conclusion

Les indices d'extraversion ont montré que le Burkina et le Ghana apparaissaient comme des pays dont les économies étaient les plus autocentrées par rapport aux autres : Libéria, Gambie, Côte d'Ivoire.

Les indices d'externalisation révèlent que jusqu'en 1970, voire 1976, l'économie du Burkina a présenté des signes d'une extraversion de plus en plus poussée au même titre que le Niger ou le Sénégal. D'où le contraste avec les économies à l'extraversion relativement stable (Côte d'Ivoire) ou en voie d'auto-centrage (Mali, Togo, Nigéria, Ghana).

Depuis quelques années cependant, la regression des indices semble annoncer un repliement de l'économie burkinabè sur elle-même, un nouveau recentrage dû à la pénurie plus qu'à un choix délibéré de politique d'indépendance économique. Cette évolution est observable, semble-t-il, partout en Afrique de l'Ouest où tend à se manifester un phénomène de convergence. Les économies qui dépendent de plus en plus de l'extérieur tendent à se «fermer», à «s'auto-centrer» ; celles qui étaient repliées sur elles-mêmes cherchent à s'ouvrir davantage à «s'extravertir». Enfin, les économies qui paraissaient jusqu'ici trop ouvertes se stabilisent, ou s'orientent vers une certaine forme d'«auto-centrage».

*B./ Dépendance et Structure du Commerce Extérieur*

L'examen de la balance des paiements permet de situer, une fois de plus, l'état de subordination économique du pays, en s'intéressant à l'importance de certains produits. Le cas du coton, de l'or, des peaux et du haricot a été analysé par ailleurs. L'objet de l'étude ici est d'évaluer la prépondérance de l'ensemble des matières agricoles et pastorales. La production et l'exportation de ces matières sont un élément important de la balance des paiements.

En 1982, plus de 20% de l'actif de cette balance provenaient des exportations dont la structure est encore dominée par la vente de produits agricoles : légumes, sons et tourteaux; graines de sésame, mangues, coton, amandes de karité. Ces produits représentent plus de 57% des exportations totales. Ce quantum atteint 80% si l'on considère les produits de l'élevage. Les devises nécessaires à l'économie proviennent donc pour une grande part des secteurs agricole et pastoral. La valeur totale des exportations en 1982 a été de 18.109 millions de francs CFA dont 924 millions pour les ouvrages en caoutchouc de la Société Africaine de Pneumatiques (SAP). La structure des exportations de biens se présente ainsi qu'il suit:

	Millions F CFA	%
Exportations de biens (fob) dont:	18.109	
1. Coton en masse	7.592	42,0
2. Amandes de Karité	2.312	12,7
3. Graines de sésame	443	2,4
4. Légumes	403	2,3
5. Mangues	181	1,0
<b>Total produits agricoles</b>	<b>10.931</b>	<b>60,4</b>
6. Animaux vivants	2.293	12,7
7. Cuirs et peaux	694	3,8
8. Viandes et abats	261	1,5
<b>Total produits pastoraux</b>	<b>3.248</b>	<b>18,0</b>
9. Ouvrages en caoutchouc	924	5,1
10. Huile de karité	738	4,1
11. Sons et tourteaux	458	2,5
12. Arachides décortiquées	80	0,5
<b>Total produits industriels et produits semi-transformés</b>	<b>2.200</b>	<b>12,2</b>
13. Autres produits	1.730	9,4
<b>Total général</b>	<b>18.109</b>	<b>100,0</b>

Les produits de l'agriculture et de l'élevage rapportent 14.179 millions de F CFA, l'équivalent de 78,4% de la valeur totale. Ils forment donc 80% des biens que le Burkina vend au reste du monde.

Ces produits d'exportation agricole, industrielle et pastorale sont encore, pour plus de la moitié, *manipulés par des sociétés multinationales ou par les institutions nationales qui leur sont restées fidèles*. SOFITEX-CFDT, Citec-Huilerie-SHSHV, Agences de courtiers, Sap-Olympic, Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (CSPPA), SBCP, SOREMI, BUVOGMI, etc; ceci peut aider à comprendre la subordination économique burkinabè. Les chiffres qui précèdent traduisent aussi la fragilité, voire la vulnérabilité de cette économie qui, au travers du coton, des peaux et du haricot, est constamment exposée aux fluctuations et aléas du marché international qu'elle subit. L'économie du Faso est donc fortement subordonnée aux ventes du coton, des amandes de karité, ou, si l'on préfère, elle est dominée par les intérêts du capital étranger investi dans ce secteur d'activité.

## La Dépendance Technique et Energétique

### A./ *La Dépendance et sujétion technique*

Au Burkina comme partout ailleurs dans les pays en voie de développement, la dépendance technologique se manifeste sous divers aspects. Elle se traduit par une importation de biens d'investissement ou de services techniques dont les pays développés ont seuls le *secret*. Ce qui tend à placer les *transnationales* capitalistes dans une confortable

situation de *monopole* total, les pays en voie de développement étant réduits à l'état de consommateurs purs et simples des produits de la recherche scientifique menée par les pays développés.

Dans le dessein d'utiliser efficacement les résultats du progrès technique et, promouvoir l'esprit de recherche et d'innovation, de découverte et d'invention, les pays sous-développés s'en remettent pratiquement à l'assistance technique des puissances industrielles (38). Ce qui crée des liens de dépendance. Bien qu'étant en partie financée par les pays donateurs eux-mêmes, cette assistance revient très chère.

Au titre des charges récurrentes d'assistance technique, le Burkina a décaissé 6.743 millions de francs CFA en six années (1977-1982), soit en moyenne 1.123 millions par an représentant les contreparties liées à l'assistance technique. Au nombre de ces coûts, il faut mentionner les dépenses extérieures d'assistance technique et les salaires d'assistance dont la valeur s'est élevée à 11.909 millions en 1982, soit à peu près l'équivalent de 21% du budget de l'Etat.

Il n'a pas été possible d'identifier pour le Burkina, le montant des *commissions et des royalties* de tout genre qui, avec l'assistance techniques sont le prix des connaissances technologies acquises ou reçues en vertu de contrats de licence, d'engineering ou de know-how.

Outre les contre parties et les charges récurrentes des investissements, la rubrique «frais d'étude» est certainement le poste budgétaire dont la valeur pourrait indiquer le prix payé par l'Etat pour les besoins d'étude et de recherche relatifs à la formation brute du capital fixe, c'est-à-dire pour la mise en œuvre des projets d'investissements. Durant la période 1977-1982, ces frais ont atteint 5.396 millions, c'est-à-dire 9,6% du total des dépenses en 1982. Mis à part son coût très élevé qui peut aggraver la subordination économique des pays dépendants, la technologie importée est aliénante parce qu'elle n'a pas été conçue et appliquée par ces nations elles-mêmes, en tenant compte des besoins propres et des spécificités de leurs économies tel que cela s'était produit dans les pays d'Europe occidentale vers le milieu du XVIIIe siècle. A cette époque et jusque vers 1830, les premières machines textiles anglaises étaient faites en bois; elles étaient construites par ceux qui les utilisaient ou par des artisans, conformément à leurs ordres. Dans la sidérurgie britannique, la houille remplacera le charbon de bois seulement après l'épuisement des forêts qui rendra le charbon rare et coûteux. L'Angleterre amorcera son démarrage économique entre la fin du XVIIIe et le début du XIXe siècle grâce à une technique relativement peu chère utilisant des biens d'investissement assez simples. Plus tard ce pays saura adapter la technique à l'évolution des modes de production. En Angleterre comme partout ailleurs en Europe occidentale, les inventions semblent donc avoir été suscitées par la nécessité et par les besoins des économies nationales. Tel ne paraît pas être le cas des pays sous-développés d'aujourd'hui pratiquement contraints de s'en remettre à une technologie qu'ils n'ont pas inventée et qui se révèle inadéquate parce qu'elle correspond plus aux

caractéristiques et besoins des économies développées. Raison pour laquelle elle est une technologie d'extraversion qui accentue la subordination et la dépendance. Ces pays devraient soit inventer leur propre technique, soit adapter les techniques importées aux besoins de leurs économies.

### *B./ L'Assujettissement énergétique*

La dépendance énergétique résulte d'une série de situations :

1. la dépendance industrielle;
2. la dépendance technologique;
3. le faible niveau actuel de la recherche scientifique et technique;
4. les difficultés de mise en œuvre des sources d'énergie locales : bois de chauffage, énergie solaire, énergie éolienne, énergie méthanique.

Les hydrocarbures sont la seconde source d'énergie abondamment utilisée pour le transport et la production d'électricité thermique. La dépendance énergétique du pays découle de l'impossibilité actuelle de développer les sources locales d'énergies potentielles : énergies alternatives, ressources hydro-électriques. Il est obligé par conséquent d'importer les hydrocarbures pour plus de 20% du total de ses achats extérieurs (18.765 millions F CFA en 1982).

Le Burkina subit la loi des sociétés étrangères sur lesquelles il a peu d'emprise. Société Ivoirienne de Raffinage (SIR) au capital de laquelle l'Etat participait. Les importations burkinabè de pétrole, lubrifiants, combustibles minéraux et de produits connexes proviennent surtout des pays membres de la CEAO (69%), d'autres pays (19%), de la CEE (7%) et de la CEDEAO (4%) (39). Les achats de produits pétroliers en 1982 avaient atteint 18.743 millions de francs CFA, l'équivalent de 16,6% de la valeur totale des importations et 5,6% du produit intérieur brut. Le coefficient de dépendance énergétique avait dépassé 1,7 durant les dernières années avant l'insurrection du 4 Août 1983 c'est-à-dire entre 1975 et 1982. Le degré de dépendance était donc plus élevé dans l'énergie que dans l'alimentation.

## **Conclusion**

### **Le Burkina vers son indépendance**

La dépendance et le sous-développement sont deux faits économiques et sociaux inséparables. L'observation pratique et l'analyse théorique des expériences récentes de développement entreprises en Afrique de l'Ouest semblent confirmer cette réalité.

Le sous-développement dans l'ouest africain comme partout ailleurs résulte de «l'absorption» des sociétés ouest africaines par le système capitaliste mondial. Seule une telle approche peut-être en mesure, semble-t-il, d'aider à une meilleure perception du phénomène si l'on désire rechercher pour les résoudre, tous les problèmes de développement qui se manifestent dans cette région c'est-à-dire,

briser à terme les chainons de la dépendance économique, financière, commerciale, technologique, industrielle et culturelle, énergétique, alimentaire et monétaire, imposée à l'intérieur par la nature ou de l'extérieur par un centre restreint d'économies industrialisées militairement et politiquement puissantes, à des peuples démunis déshérités aspirant au bonheur, à la liberté et à la démocratie.

Le Burkina Faso semble avoir choisi cette voie depuis le 4 Août 1983. Cette nuit là a vu, indique le DOP, la prise du pouvoir par des soldats, sous-officiers et officiers de l'armée nationale et des forces para-militaires pour rendre au pays son indépendance et sa liberté et au peuple sa dignité sous la direction du *Conseil National de la Révolution (CNR)* qui, après avoir décidé de balayer le régime impopulaire, le régime de *soumission* et d'applatissage du 17 Mai 1983, entend lutter contre les intérêts de la *domination étrangère*, du néo-colonialisme.

Le Discours d'Orientation Politique (DOP) retient en outre le principe de l'édification d'une société nouvelle débarassée de l'injustice sociale, de la *domination* et de l'*exploitation* séculaires de l'*impérialisme international*. De plus, le DOP constate : pendant que dans d'autres pays, les agriculteurs qui constituent moins de 5% de la population, arrivent non seulement à se nourrir correctement et à assurer les besoins de toute la nation entière, mais aussi à exporter d'immenses quantités de leurs produits agricoles, chez nous, plus de 90% de la population, malgré de rudes efforts, connaissent famines et disettes et sont obligés d'avoir recours, avec le reste de la population, à l'importation des produits agricoles, si ce n'est à l'aide internationale.

En outre le déséquilibre entre les exportations et les importations contribue à accentuer la dépendance du pays vis-à-vis de l'étranger. Le déficit de la balance commerciale qui en résulte s'accroît sensiblement au fil des années, et le taux de couverture des importations par les exportations se situe aux environs de 25%.

En termes clairs, constatent les auteurs du DOP, nous achetons à l'étranger plus que nous ne lui vendons et une économie qui *fonctionne sur cette base se ruine progressivement et va vers la catastrophe*.

«*Les investissements privés* en provenance de l'extérieur sont, non seulement insuffisants, mais exercent des *ponctions* énormes sur l'économie du pays et ne contribuent donc pas à *renforcer sa capacité d'accumulation*. Une part de la richesse ainsi créée à l'aide des investissements étrangers est drainée vers l'extérieur au lieu d'être réinvestie pour accroître la capacité productive du pays». Ce que la présente étude a pu démontrer.

La Révolution du 4 Août a pour «tâches primordiales la liquidation de la domination et de l'exploitation impérialistes», l'édification d'une économie nationale indépendante, autosuffisante et planifiée par une transformation radicale de la société actuelle grâce à de grandes réformes, agraires, industrielle et scolaire, *réforme des structures de production et de distribution* dans le secteur moderne.

«Les réformes dans ce domaine visent à établir progressivement le contrôle effectif du peuple sur les circuits de production et de

distribution. Car sans une véritable maîtrise de ces circuits, il est pratiquement impossible d'édifier une *économie indépendante* au service du peuple».

Une telle conception est sans doute nouvelle. Le tout est de savoir jusqu'où pourra-t-on aller : étatisation ou nationalisation ? L'étatisation capitaliste de l'économie a été mise en œuvre surtout à partir du 3 Janvier 1966, lors du premier coup d'état militaire. Depuis cette date, l'Etat participe davantage au capital social d'entreprises et de sociétés publiques et privées. Nous l'avons observé pour plusieurs d'entre elles : FASO FANI, FASO YAAR, SOFITEX, SOSUCO, SHSHV, BIB, SONARE, SONABEL, GMB, SAVANA, SBCP, IVOLCY, SOVICA, VOITAO, SOVOPIAST, etc.. *L'étatisation* en tant que substitution de la propriété étatique à celle du capitalisme privé sans une modification des règles de gestion et d'administration n'est pas un instrument de développement inconnu des burkinabè. En revanche jusqu'ici, aucun processus sérieux de *nationalisation* n'a été expérimenté en raison certainement de notre dépendance totale vis-à-vis du système capitaliste mondial auquel nous sommes subordonnés depuis de longues dates. Les expériences de nationalisation tentées jadis au Ghana, en Guinée-Conakry, au Mali et en Haute-Volta (Cinéma), n'avaient pas été toutes concluantes. De sorte que les responsables hésitent à aller plus loin dans cette voie.

Enfin, ces grandes orientations économiques et sociales révolutionnaires du 4 Août 1983 ont été assorties par la suite d'un Plan annuel Populaire de Développement PPD - (1984-1985) pour asseoir les bases d'une *indépendance économique véritable et éduquer* le peuple à compter principalement sur ses propres forces. Un des leit-motifs de ce plan est qu'*«un peuple qui a faim est un peuple dominé et dépendant»*. L'auto-suffisance alimentaire est donc une priorité des priorités. Ce programme annuel de développement prévoyait 160 milliards de francs CFA d'investissements répartis en programme de base (7,4 milliards), programme d'appui (139,2 milliards) et un programme des grands projets nationaux (13,9 milliards) (40).

L'édification d'une société nouvelle débarrassée de tous les maux qui maintiennent le pays dans une situation de pauvreté et d'arriération économique et culturelle, est une tâche dure et ardue.

Il faut savoir faire passer le pouvoir des mains de la bourgeoisie alliée à l'impérialisme aux mains de l'alliance de classes populaires constituant le peuple afin que celui-ci libéré de la dépendance et de la subordination assure lui-même son propre développement économique, social et culturel pour son bonheur matériel et la libre expression de sa personnalité.

Sur 160 milliards de francs CFA d'investissements retenus dans le PPD, 129 milliards proviendraient de l'ETRANGER sous forme de prêts (61,8 milliards), d'aides et de subventions (67,5 milliards) ; les ressources nationales interviendraient pour 31,2 milliards de francs CFA. Le PPD serait donc financé à raison de 81% par les ressources extérieures et 19% sur fonds nationaux propres.

A la Haute-Volta d'hier, le Burkina Faso a pris en héritage, sa dépendance millénaire. Il devra, pour construire son développement auto-dépendant, créer ou réinventer une *stratégie d'indépendance* qui permette d'identifier rapidement les emprises de structures exercées par les pays dominants dont il veut se libérer.

#### NOTES

1. Le 4 Août 1984, la République de la Haute-Volta, ancienne colonie française, est devenue le BURKINA FASO et ses habitants des Burkinabè (ex-voltaïques).
2. Samir Amin, *l'Accumulation à l'échelle mondiale*, UGE, 1970, p. 37.
3. Fernando Calderon, *Les Intellectuels entre la Société et la Politique en Amérique Latine*, CLACSO-CODESRIA, Dakar, 1985, p. 1, 2, 3.
4. Discours d'Orientation Politique (DOP) du 2 Octobre 1983.
5. DOP, p. 5(2), 6(1), 9(1), 10(1), 13(1), 37(1), 40(1), 42(2).
6. DOP, p. 5(1), 9(1), 10(1), 11(1), 13(2), 14(2), 17(1), 20(2), 21(1), 22(1), 23(1), 24(1), 25(1), 30(1), 34(1), 35(2), 38(1).
7. Statut des Comités de Défense de la Révolution (CDR) du 17 Mai 1984.
8. Programme Populaire de Développement (PPD), Octobre 1984—Décembre 1985.
9. Hymne national du Burkina Faso, «DI-TAA-Niyè», ordonnance No.84-043/bis/CNR/PRES du 2 Août 1984.
10. SIDWAYA, quotidien burkinabè d'information et de mobilisation du peuple, séminaire sur la commercialisation des produits du cru, complémentarité entre cultures de rente et cultures vivrières, No. 268, Mai 1985, p. 3.
11. Banque Mondiale, *Rapports sur le Développement dans le monde* 1983, 1984.
12. Hagen E. Everett, *Economie du développement*, Economica, 1982, p. 83 et suites.
13. Voir, Enrique Hett. René Gallissot; Marc Abeles. Jorge Caстанeda; respectivement sur la dépendance et le développement inégal; colonisation, colonialisme et impérialisme; Castrisme; Guerilla, dans *Dictionnaire critique du marxisme* de Georges LABICA, PUF, 1982 ; p. 141-143; 171-175; 240-241; 248-250; 405-407; 445-450.
14. François Perroux, *l'Economie du XXe*, PUF, 1969, p. 61 et suites.
15. André Piètre, *Pensée économique et théorie contemporaines*, Dalloz, 1966, p. 469-472.
- 15(bis). *Jeune Afrique Economie*, 67(68), Août 1985, p. 19.
16. *Encyclopédie africaine et malgache*, Haute-Volta, Larousse, 1964, p. 9 et suites.
17. *Encyclopédie africaine et malgache*, Haute-Volta, Larousse, 1964, p. 20-25.
18. Albert Salfo Balima, *Genèse de la Haute-Volta*, Presses africaines, 1969, p. 77, 78 et suites.
19. Samir Amin, *l'Afrique de l'Ouest bloquée, l'économie politique de la colonisation 1880-1970*, Éd. Minuit, 1971, p. 168.



20. Voir, Ministère du Plan et de la Coopération de la Haute-Volta et Ministère de la Coopération de la France, Situation économique et financière de la Haute-Volta, dossier d'information économique, Novembre 1979, p. 33 et suivantes, annexes.
21. En 1982, Technip occupait le 73e rang parmi les 100 premières entreprises françaises avec un chiffre d'affaires non consolidé de 2.652.000 FF (1979).
22. Taladidia Thiombiano, l'Enclave Industrielle: la Société Sucrière de Haute-Volta, série des livres du CODESRIA, Dakar, p. 137 et suites.
23. Voir Jacques Gautrand, le fil du haricot, à près de 20FF sur le marché, A qui va le profit? Jeune Afrique Economie, No. 2, Novembre 1981, p. 65.
24. Voir, Kamadini Ouali, Intégration africaine, le cas de la CEAO, *Economica*, 1982, p. 127-128.
25. Prix moyen à l'achat par kg, 1.000F CFA/400F CFA et 300 F CFA/200 F CFA respectivement pour les petites peaux et les cuirs (1ère, 2e, 3e catégorie) de bon et de bas choix ; prix moyen à la vente 2.000F CFA/1.000F CFA et 1.000F CFA/500F CFA pour les mêmes qualités qu'à l'achat.
26. Etablissement Niang Diarra; Société de commercialisation des peaux (SCP) Oldo Handeis (Italie), Simerco (France), Legzel (Italie), autres intermédiaires entre le producteur et le consommateur des peaux et cuirs.
27. Comptes nationaux, 1981/82, 1983, Institut National de la Statistique et de la Démographie, p. 117 (1983).
28. Léon (Pierre), Histoire/Economique et sociale du Monde, Armand Colin, 1977, 6 tomes, tome 1, p. 79 et suivantes.
29. Direction générale du Développement Industriel et de l'Artisanat, l'Industrie Voltaïque, 1973, 1974, 1981, 1982-83, p. 4-5, 9-10, 3 et suivantes, 1 et suiv.
30. SOSUHV, VOLTEX, BRAVOLTA, IVOLCY, CITEC, GMV, SAP, SAVOLCI, SOVOBRA, BATA, SOPIVOLTA, MAVOCI, Imprimerie Nationale, VOLTELEC, SONICO, SAFI, cf. S.EF. de la Haute-Volta, op. cit.
31. Samir Amin, l'Afrique de l'Ouest bloquée, l'économie politique de la colonisation, 1980-1970, Ed. de Minuit, 1971, p. 230.
32. Le dernier recensement de la population (1975) a permis d'identifier 110.681 personnes environ, hommes et femmes de tous âges résidentes et nées à l'étranger dont près de 4.802 européens et libano-syriens.
- 32(bis) Julien Savary, la France dans la division internationale du Travail, une approche par l'investissement direct international, *Revue économique* 32 (4) Juillet 1981, p. 726-740.
33. La Mali vient d'adhérer de nouveau à l'UMOA (1984).
34. Kamadini Ouali, op. cit., p. 262.
35. Pierre Léon, op. cit. p. 467.
36. Mamadou Diarra, les Etats africains et la garantie monétaire de la France, où va l'argent des Français, NEA, Dakar, 1972, p. 7.
37. Pour l'Afrique de l'Ouest, la Banque Mondiale a retenu des élasticités d'importations de 2,1 (1960-70), 1,6 (1970-80), 1,8 (1985-95), voir Association pour l'étude des problèmes d'Outre-Mer, No. 194, 1983, p. 12.
38. Cf. André Garrigou-Logrance et Marc Penouil, Histoire des faits économiques et sociaux de l'époque contemporaine, les limites de l'indépendance économique, Dalloz, 1977, p. 698 et suivantes.

39. La CEAO: Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest - CEE: Communauté Economique Européenne; CEDEAO: Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
40. Ces différentes parties ont été soulignées par nous.

### SUMMARY

*In this paper, the author looks into the problem of the dependency of Burkina Faso economy before the popular and democratic revolution of August 4, 1983 started.*

*In the first part, he makes a survey of the recent developments in the economic theories of dependency and development. In the subsequent parts, he discusses the issues of transfer of human capital as well as structural constraints concerning direct investments, monetary flows, export structures and the capacity for technology innovation.*

*He concludes his study with some recommendations for the prospects of the implementation of a strategy for independence.*

# TECHNOLOGY POLICY AND PLANNING IN THE INFORMAL SECTOR

The Case of Food, Agriculture and Energy in Tanzania

By

*Hasa Mfaume MLAWA\**

## Introduction

This paper seeks to describe certain *strategic* aspects in relation to the metalworking branch of the informal sector in Tanzania with emphasis on agriculture, food, and energy. Within this strategic concern, the bias is on issues dealing with technology policy and planning.

The paper will first attempt to characterise what in the context of this essay will be taken as informal sector (1.0). It will then (2.0) describe some of the main ongoing activities in the sector with respect to the agricultural, food and energy sectors. Section 3.0 will sketch what seems to be the main problems inhibiting sustained growth and development of the sector. This is followed by a brief discussion on efforts and initiatives which have been taken by the government and relevant institutions in the country to stimulate the growth and development of the sector. This is followed by a brief discussion on efforts and initiatives which have been taken by the government and relevant institutions in the country to stimulate the growth and development of the sector (4.0). Section 5.0 outlines broad directions which appear appropriate for government policy and planning to follow in relation to future sustained growth and development of this sector. Finally, the main issues discussed in the paper are summarised, almost in point form, in section 6.0.

### 1.0 The Informal Sector: Towards a Working Definition

There are considerable problems in attaching one word or even one sentence definitions to elusive terms and concepts such as 'informal sector', «technology policy» «technology planning» etc. It is, indeed not possible to provide concise and precise definitions to terms such as those indicated above, however desirable this might be. At the same time for particular purpose (notably policy and planning) one needs to know with a fair degree of precision and «tightness» what one means (or at least implies) by terms and concepts such as those indicated above. This is important in order to provide a «policy and planning handle» for operational purpose. Two or more policy makers, implementers etc. should mean more or less one and the same thing when referring to concepts like informal sector, technology policy etc. or else execution is bound to suffer.

---

\* Lecturer and Associate Director for Research – Institute of Development Studies – University of Dar-es-Salaam. The views expressed in this paper are my own and do not necessarily reflect those of my employer: University of Dar-es-Salaam.

This paper will not attempt to give a working definition of informal sector. It will, nonetheless, attempt a highly simplified characterisation of the sector.

In the context of this paper, informal sector will be taken as one characterised by amongst other features, the following :

- the form of enterprise organisation is dominantly artisanal, with its labour force drawn largely from family recruits;
- the technical systems used are relatively simple and are of low technical sophistication. Moreover, in most cases these are manually operated;
- requires relatively low levels of initial capital outlay to set up these plants and limited working capital for their ongoing operation;
- the output of these enterprises (goods and services) oftentimes is of inferior quality;
- in most cases enterprises engaged in this sector are not included in the formal government registries, and books of productive activities;
- often times, productive activities engaged in the sector are widely spread in both the urban and rural sectors especially in developing countries.

The activities engaged in the informal sector are wide ranging. They include, amongst others, manufacture of simpler motor vehicle parts, components, spare parts, panel beating, welding, spray painting, battery charging, manufacture of lamps, kitchen stoves, frying pans, arrows, axes, machetes, spears, knives, bicycle carriers, dust bins, cement block machines, buckets, carts, chicken feeders, door grills, window grills, earth pans, water cans etc.

Although the sector is often described «informal», this should not be interpreted as a «second class» or inferior one in relation to its contribution to economic development of a given country. Indeed, recent empirical research work in the field (e.g. Bell, 1978; King, 1977; Amsden, 1977; Muller, 1980; 1982 amongst many) do suggest that this sector does play a crucial and dynamic role in the context of economic development in some of the developing countries. The range of activities engaged in the sector provide essential consumer goods, replacement parts as well as simpler machine parts and components needed for development. They also provide essential services such as repair and maintenance to equipment, machinery, etc.

Moreover, engaging in the «doing» involved in the activities within the sector does provide opportunities for the acquisition and subsequent accumulation of particular skills, expertise, experiences etc. on the part of those participating in those 'doings'. The stocks of skills, expertise, knowledge etc. so accumulated provide a basis for further economic development of the country in question. The above mentioned dynamic roles of this sector have been well documented by a number of studies in developing countries. In a study of cassava

processing in Thailand. Bell (1978) observes that much of the technical adaptations, modifications, alterations etc. executed on the imported cassava pelletising equipment in the industry during the 1960s and 1970s were conceived, designed, executed and managed by Thai owned and managed metal working and related light engineering enterprises drawn from the informal sector:

*The process of technical change – the series of activities relating to system design and redesign, machine design and redesign, equipment production and improvement, materials specification and re-specification was carried out by about 8–10 enterprises – small foundries, small machine shops etc. One firm, the market leader had grown substantially in the 1968-73 period-from employing about 20 workers to employing about 100. The other group consisted of firms employing around 15-20 people – one employing about 5 or 6 (p. 48).*

Bell (1978) also notes that most of the technical alterations and modifications performed had the objective of simplifying the imported technical systems. Furthermore, these were 'incremental' or 'minor' types of technical change and drew heavily – almost exclusively – on locally available resources:

*The resources of knowledge and expertise available to the firms were largely those of their owners and workers. The owner and founder of the larger firms had previously been an unskilled worker in a rice mill and an employee in a small foundry. He spent six years learning metal machinery 'on the job' in a small machine shop engaged mainly in repair work. He had no formal technical education at all but for a few months worked as a machining demonstrator in a vocational school. All the other technical leadership of this set of enterprises had very similar backgrounds. The highest level of formal technological expertise available to the group was that of a one year drop out from engineering study at university (p. 44).*

The execution of these minor technical changes on the imported cassava pelletising technical systems had the effect of simplifying the modified systems in the Thai economy. Bell (1978) notes that the locally developed technique:

- operated at a substantially small scale of output;
- had lower unit costs, but lower product quality, and hence lower product price;
- it generated a similar total flow of labour income per unit of output;
- generated a substantially larger amount of employment per unit of output and hence distributed the total income generated to a larger number of workers;

- required substantially less capital per unit of employment created (p. 24).

Bell (1978) also suggests that enormous dynamic economic benefits were derived in the Thai economy from the execution of these largely endogenous incremental types of technical change on the imported pelletising technical systems:

*«It is even more plausible to argue that the development of the new small scale technique enabled cassava growing and drying to be expanded in more remote areas of rural Thailand than would have been possible with the expansion of the industry based on the original pelletising technique (p. 26).*

## **2.0 Ongoing Metal-Working Activities Within the Informal Sector**

The previous section was intended to provide a wider context within which to describe rather directly the experience of Tanzania with respect to ongoing activities within the informal sector generally and metal-working in particular. In doing so, as indicated before, emphasis will be on agricultural, food and energy sectors. For example, it has been suggested in the above section that metal working activities in the informal sector had profound dynamic impact on the wider economic growth and development in a relatively underdeveloped economy: Thailand. It was also suggested that similar dynamic growth impacts of metal working activities were reported in the economy of Taiwan (Amsden, 1977) and Kenya (King, 1977).

The questions attempted in this section are thus: Does the experience of Tanzania provide evidence of metal-working activities in the informal sector playing a similar dynamic role in the context of the economic development of this country? What is the coverage of the sector? How much really is known about this sector, and by implication how much has yet to be known?

Hitherto, there are very few systematic and indepth empirically based research and analytical work focused on metal-working activities and their longer term dynamic implications for development in the economy of Tanzania. Nearly all the work which exists in this field is of a general baseline survey kind and in some cases of a theoretical nature (e.g. Muller, 1980; Bagachwa and Ngware, undated; Yindi, 1982; amongst others). None of the above pieces of work focuses on, for example, the identification of a set of key policy and planning (practical) problems faced by the sector as its primary objective (or at least one of them) (1). Not surprisingly therefore most of the work in the field has not come up with detailed and systematic policy and planning prescriptions which the government and relevant authorities can implement to deal with the problems identified (2).

Despite the apparent limited empirical and analytic basis that characterise much of the existing research work in this field in Tanzania a few facts have been brought to light:

- Like in many other developing countries (Thailand, Kenya, Taiwan etc.) the activities in this sector are wide-ranging: motor vehicle repair, manufacture of implements etc.;
- the activities covered in the sector are widely scattered in both urban and rural areas;
- the goods produced and services rendered by this sector play an extremely important role for the economic development of the country. The sector produces goods like farm implements and render services like repair and maintenance for motor vehicles and other equipment and machinery used for productive activities in the economy. All these are important to sustain productive activity. Indeed, it is often suggested that if it were not for the repair and maintenance services rendered by informal garages located in the urban and rural areas of the country most probably many of the motor vehicles and other mechanically operated industrial machinery, equipment etc. in Tanzania would have been «down» and would have been so on a permanent basis. This includes motor vehicles and industrial machinery, equipment etc. owned by government and parastatal institutions as well as those owned by individuals. This may be an overstatement in some sense, but it underlines the central role of metal-working activities in this sector for economic development in the country;
- the sector has also been noted as being important for absorbing labour of young primary school leavers who would otherwise have been reduced redundant (Yindi, 1982);
- Furthermore, it has been reported by others (e.g. Yindi, 1982) that this sector does provide an important «class room» wherein those engaged in the «doing» of such activities as machining, forging, welding, cutting etc. acquire and accumulate various kinds and qualities of skill, expertise, knowledge, experiences etc. This skill and expertise capability (human capital) is important for carrying out efficiently the operation – related tasks at subsequent periods. It does also provide a basis for moving into performing rather more technologically sophisticated tasks, operations etc. Regretably however, so far there is little empirical evidence to indicate whether, how and to what extent the skill, expertise etc. capability built up through the «repetitive doing» of routine tasks, operations in this sector provide a basis for progress to be made in the efficient carrying out of relatively more technologically sophisticated tasks, activities etc. (e.g. manufacture of technologically complicated machine parts, equipment etc.). Relatedly there is little information to suggest whether, how and to what extent (if at all) the skills, expertise etc. acquired and accumulated in this sector get diffused in the other productive structures in the local economy.

The pages below describe, in outline form, the position of metal-working activities within the informal sector in Tanzania with respect to the agricultural sector.

## 2.1 *Agricultural Sector*

With regard to the agricultural sector, the contribution of metal-working and related light engineering activities within the informal sector is discussed in relation to production of both pre-harvest and post-harvest tools and implements. Pre-harvest activities are taken here to include, amongst others, land preparation, sowing, weeding, fertiliser application etc. Post-harvest activities are taken to include: threshing, shelling, winnowing, storage etc.

A number of surveys (e.g. Ministry of Agriculture, 1983; Muller, amongst others) suggest that well over 70% of the country's cultivated acreage in Tanzania is done by hand tools. These hand tools include: tangled hoes (e.g. the Ufipa hoes) Tungwe hoes, round eyed hoes, axes, matchets, bill hooks, adzes, knives etc. The surveys (notably that of Muller, 1980); also do indicate that a sizeable part of the farm implements, tools etc. used in the country are designed and manufactured by blacksmiths and craftsmen. These are widely spread both in the rural areas and in the urban areas. The role of these blacksmiths and craftsmen in the production of these implements in the country is likely to continue (and even to increase) at least in the short term. For one thing combined output of farm implements by modern factory based plants i.e. formal sector (e.g. Ubungo Farm Implements - UFI, Centre for Agricultural Mechanisation and Rural Technology - CAMARTEC - etc) falls very much short of the country's requirements of farm implements in any one year. This is likely to be so at least in the next few years. The deficit has to be covered somehow. Production of farm implements by the informal sector has for many years played an important role to fill this gap - and it is plausible that this will continue to do so for sometime to come. Secondly a good number of the farm implements produced by the modern factory based plants (e.g. UFI, CAMARTEC etc.) although definitely more superior in technical terms in relation to those produced by the informal sector are nonetheless more expensive and often well beyond the financial reach of individual poor peasant farmers. For example, the 'Ng'ombe Ox'plough designed and manufactured by UFI was retail priced at T. sh. 404.00 (roughly US \$ 50) as at January 1st 1980, and is obviously much more expensive now. Likewise the 'Kifaru' plough designed and manufactured by CAMARTEC was retail priced at Tshs. 1,500 (roughly the equivalent of US \$ 185.00) as at 1st July 1980. Compare these prices with those of the tangled hoe and the Ufipa hoe which were priced at round T.shs. 50 (roughly the equivalent of US \$ 6.25) and T.shs. 60 (roughly the equivalent of US \$ 7.7) respectively as at 1st July 1980. Although the items compared are not



strictly comparable in so many respects, but the peasant farmer who has limited financial resources will «choose» to buy the hoe rather than the plough. This is what he can afford while at the same time he is fully aware of its 'technical inferiority' in relation to the equipment manufactured by UFI, CAMARTEC etc. Furthermore, the village blacksmiths and craftsmen unlike UFI and CAMARTEC do provide not only the implements but also the much needed repair and maintenance services on the implements themselves when needed. In addition, the implements and repair services are provided within a closer proximity to the users – e.g. farmers. All this puts the village blacksmiths and craftsmen in a more «competitive» position than the formal modern factory based farm implement manufacturers.

Outstanding cases of farm implements used in the agricultural sector which have been designed and manufactured by local blacksmiths and craftsmen in Tanzania include:

(i) Fertilizer applicator

This implement is used for planting hybrid maize. It is very simple in design. Its use has resulted into substantial economy in the deployment of labour inputs in maize planting : in fact, it has more than halved the manpower input requirements in hybrid maize planting. Production of this implement until this stage is still on a very limited scale. For example by the end of 1982 only thirty (30) were produced. A number of technical 'hitches' in the design of the equipment have yet to be 'de-bugged'. To a large extent this equipment is still in the proto-type stage. A sizeable amount of 'research and development' work has needs to be done in order to bring the equipment out of its present proto-type stage into full scale commercial production. This will be necessary if its use has to be widely diffused in the agricultural sector in the economy.

(ii) Planter

This is a twin purpose implement. It is used for applying fertilisers as well as for planting seeds of maize, sorghum etc. Again as for the fertiliser applicator, full scale commercial production of this implement has yet to begin, as more technical ('research and development') work still remains to be done to refine the design of the implement. Like in the case of fertilizer applicator, output of the planter is still very low indeed.

## 2.1 *Energy Sector*

The lion's share of annual fuel consumption in the country is burned in the rural areas using quite poorly, designed open fire places. Using these fire places, a good deal of the heat and energy so generated (well over 80%) radiates into the thin atmosphere. About 13% of all fuelwood used in Tanzania is burned to charcoal and consumed in urban centres in small metal – stoves (popularly known is Swahili

as jiko). These are manufactured by artisans – both in urban and rural areas. They are made out of thin metal plates – often times of old discarded bitumen drums which used to store petrol, diesel, kerosene etc. The «jiko» burns charcoal with a rather low efficiency level radiating through its thin metal wall well over half of the energy and heat so generated. To deal with this inefficiency in energy use, attempts are being made by institutions (much of which are within the formal sector) to produce better and improved «jikos» which will increase efficiency in energy and heat use derived from charcoal burning. Such institutions engaged in this engineering and related technical efforts include:

(a) Soikoine University of Agriculture

The faculty of Forestry of this new University has been working on improved charcoal stoves since 1979. The main objective of the project is to design and produce a charcoal stove with improved efficiency in fuel use. Experiments are being done using clay liner (Thai bucket).

(b) Dodoma Rural Energy Project

The Rural Energy Project based in Dodoma is doing some technical work geared towards developing and improving what is known as the 'Dodoma Stove'. This is an improved version of a stove which was originally developed by UNICEF in Nairobi popularly known as 'Umeme' in Kenya. The new improvisation is the fabrication of a double wall metal coating to the above in order to provide an added insulation and so minimize the extent of loss of heat and energy through radiation generated by the burning of charcoal. Heat transfer efficiency in Dodoma stoves is roughly 36% compared to 20% level of efficiency in the traditional stoves. The stove costs around Tshs. 250 (the equivalent of US \$ 11.25). Large groups of village and urban artisans have been trained to manufacture these. Many of these trained have well 'mastered' the skills, expertise, etc. involved in the manufacture of these «jikos» but the problem of getting raw materials and especially discarded bitumen drums is enormous. This inhibits greatly the widespread 'diffusion' of the 'jikos' across a wider section of the country as well as of the technology itself involved in the manufacture of these 'jikos'.

### **3.0 Main Problems faced by the Sector**

A number of problems inhibit sustained growth of metal working activities in Tanzania. Many of these have been well documented by previous researchers in the field (e.g. Yindi, 1982; Mullet 1980; 1982 amongst others). However, it will may be useful to outline some of these.

One of the main problems (and which has received perhaps the greatest attention so far) faced by metal working activities in both the formal and informal sectors in Tanzania is the lack of appropriate

tools, equipment, skills, expertise, materials, funds etc. for the efficient carrying out of the key activities. Many of the village craftsmen and blacksmiths operate with inadequate tools and limited financial resources as Yindi (1982) notes:

*«Although the requirement of tools and equipment is not demanding, most entrepreneurs have problems to fully equip themselves. A lot of them have self-made improvised tools and a few bought from hardware stores». (p. 5).*

Likewise an anonymous and undated study carried out under the auspices of SIDO on the consolidation of village blacksmiths in Tanzania suggests amongst other things that:

- there are no proper workingsheds for the blacksmiths, though nearly all of them were working from makeshift spaces;
- the workforce employed was largely untrained;
- the tools used were inadequate both in quantity and quality. In other cases, there were no proper bellows; just sheep skin and cement bag bellows. These were not efficient;
- Right kinds of raw-materials were unavailable.

There are also factors of a technical nature which have so far received little attention (if at all) but nonetheless inhibit rapid advancement in the growth of the sector. One such factor is the fact that much of the metal-working activities within the informal sector takes place on a rather weak techno-productive basis. The technical processes, procedures etc. used for productive activity in the sector are less standardised. Moreover, many of the metal-working enterprises within this sector do not have formalised engineering and related technical specifications, data, etc. relevant for the production of the goods and services they are engaged in. Technical data and specifications define the basic characteristics (physical, chemical etc.) of the goods and services produced. Lacking basic engineering and other relevant technical data, it becomes difficult to achieve and maintain product quality at a certain level. But more important perhaps, is the fact that lack of formal engineering design specifications retards the diffusion of the process technology used in the production of the goods and in rendering the services involved in the sector. Hence, 'imitation and replication' of the products by others is severely restricted since 'blue prints, technical formulae and engineering specifications' in relation to the processes, products, etc they produce and use do not exist in 'black and white'.

#### **4.0 Measures Taken to Deal with the Problems faced by the Sector**

The government and relevant institutions in Tanzania are well aware of some of the problems faced by metal working activities in the sector, and have taken a number of steps to deal with the situation. These include, for example:

- (i) Setting up in 1973, by parliamentary act, a body known as Small Industries Development Organisation (SIDO): the main function of this body being to initiate, plan, promote and coordinate small industrial activities (including metal-working ones); to give managerial and technical advice to prospective and active entrepreneurs, assist in finding suitable markets for small industry products, provide technical and managerial training and assist in securing of finance and related material support required by small industrial plants etc.  
Since established, SIDO's role has been mainly advisory. It has not found it appropriate to take the leading role in starting and running small industries. The business of starting and actually running these is left in the hands of the industrialists themselves. Many small industrial plants (including metal-working ones) have benefitted a great deal from the technical and professional services rendered by SIDO. Regrettably, however, much of SIDO's work is concentrated on industrial plants in the formal sector rather than in the informal one.
- (ii) The government has set up a separate directorate within the National Bank of Commerce to liaise with SIDO and other related institutions to help and support small industrial activities (including metal-working ones). The department offers credits to small industry entrepreneurs.

Again, much of the credit and other forms of support offered by this department so far has been concentrated on small industrialists in the formal sector rather than on those engaged in the informal sector.

## **5.0 Lines for Future Government Policy and Action**

The previous sections of this paper have indicated that the actual and potential role of metal-working activities within the informal sector for economic development in Tanzania is enormous. This is well recognised and appreciated by many in the country – not least by those in key policy and planning circles. Unfortunately, however, until now the activities of this sector have not been well enough integrated – in a formal sense at least – into the governmental machinery for development policy and planning. As yet, there is no form of policy and planning frame within the context of which the activities of this sector (which supposedly plays a crucial role) might be carried out. Lacking this broad policy and planning frame both the activities and growth of this sector are carried out in a haphazard manner.

It is evident therefore that an important government policy objective in relation to metal-working activities in the informal sector is to seek to integrate the activities of this sector into the overall

governmental machinery for policy and planning machinery. However, this should not be viewed as being purely a formal (and usual bureaucratic) exercise. But it should involve, for instance, the setting up of a separate department within SIDO and/or Ministry of Industries specifically designed and suited for dealing with metal-working activities in the informal sector – both in rural and urban centres. As part of its activities, at least in the initial period, the department could carry out systematic and in-depth research to find out the size and activities of the units engaged in the sector; identify their main problems, and propose possible ways of dealing with the problems so identified. This is important in order to get much deeper insights and understanding of the details of this sector. In turn this is important because much of what is known about this sector at the moment is of a general nature and is scanty. This is too weak a base to inform future policy, planning, action, management for sustained development of this sector.

This paper has also indicated that a large proportion of the metal-working activities in the informal sector operates under severely constrained factors – physical facilities, material resources, human resources, etc. An important line for future government policy initiative in this sector is therefore to help and support this sector to acquire right qualities and amounts of inputs (materials, human etc) they require in order to carry out their activities efficiently. This could be done, for instance, by instituting ways and means through which the government and its various departments and relevant institutions can ensure that metal-working activities in the informal sector do get regularly appropriate inputs and in the amounts required – e.g. scrap iron, metal materials etc. Ways and means should also be designed by government to provide and facilitate extension and training services to metal-working activities in this sector to help alleviate the skill, expertise etc. problems faced by the sector.

It was also indicated in this paper that although in some cases metal-working activities in the formal and informal sectors co-exist in a geographical sense formally, however, there is in most cases little (if any) interaction in the activities of these two sectors. It would therefore be worthwhile for future government policy and action in this area to help initiate, foster and develop appropriate and effective mechanisms through which the activities of these two sectors can be intimately linked. Such linkage mechanism might take the following directions:

- (i) Unrestricted and unconditional flow of information, experience etc. between the two sectors in relation to their activities, etc and especially in carrying out technical tasks – e.g. product and process design work, product and process innovative work etc. This will have the advantage of learning from each other which may result in considerable economy of time and effort which would otherwise be necessary to go into something a fresh which

## *Africa Development*

the other party has already discovered a great deal about. In this regard, the formal sector for some reasons is in a much better position than the informal one. Many more process and product designs are conceived and proto-types developed in the formal sector than in the informal one. For example recently Tanzania Engineering Design Organisation (TENDO) has worked out quite some elaborate designs for and proto-types of (a) hand operated grinding mills for maize and sorghum; (b) portable pedal operated rice threshers (c) hand operated shellers etc. Likewise very recently the Institute for Production Innovation (IPI) situated within the University of Dar es Salaam has worked out elaborate designs for and proto-types of (a) an 8-tonner manually operated oil pressing machine. (b) a 20 tonner manually operated oil pressing machine. Both of these machines are used for pressing oil bearing seeds (e.g. simsim, castor, groundnuts, and sunflower) in order to extract oil from them. One form of linkage which is suggested here is to make these proto-types available to village blacksmiths and craftsmen to give them a chance to learn and understand the engineering and related technical details embodied in those pieces of machinery etc. On the basis of such knowledge acquired – initially at least – to attempt replication and initiation of equipment and later to seek to modify and improve on them in subsequent phases. If successfully implemented this linkage approach may have the advantage of diffusing both the technology for the manufacture of these equipment as well as of the equipment themselves manufactured across a wider section of the country.

- (ii) Pooling together resources (material, human etc.) and carrying out jointly technical and techno-managerial task geared towards for example developing designs, proto-types and test running of particular processes, products and/or developing and improving on known technical systems etc. One of the beauties of this kind of linkage mechanism is the sense of collectivity which is created in doing the technical tasks involved and so in the acquisition and accumulation of the technical and managerial knowledge, skills, expertise which arise from participating in the 'doing of these tasks'. In turn this skill, expertise etc. capability may provide a basis for progress to be made in developing increasingly better designs, proto-types etc. of new process products, procedures etc.

However, and as indicated earlier, the determination of the precise direction of policy initiatives that would seem appropriate to develop and administer in relation to sustained future growth of this sector would require (as a necessary condition) deeper knowledge and understanding of the behaviour of the sector than what we know at the present moment. This, therefore, points to the need for carrying out much more systematic and tightly focussed policy research

and analytical pieces of work about the techno-economic behaviour and characteristics of metal-working plants and activities in the economy.

### References

- Amaden, A.** (1977); *The Division of Labour is Limited by the Type of the Market: The Case of Taiwanese Machine Tool Industry in World Development Vol. 5, Number 3, March.*
- Bagachwa, M.S.D. and S.S.A. Ngware** (undated); *Technology and factor Use in the Tanzanian Urban Informal Sector» Mimeo. Institute of Development Studies, University of Dar es Salaam, Tanzania.*
- Bell, M.** (1973); *«Cassava Processing in Thailand: A Case Study of Appropriate Technical Change», Mimeo. Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex, England.*
- King, K.** (1977); *The African Artisan: Education and the Informal Sector in Kenya.* Heineman, London, England.
- Ministry of Agriculture;** *The Tanzania National Agricultural Policy (Final Report).* Government Press, Dar es Salaam, Tanzania, October, 1982.
- Muller, J.** (1980); *Liquidation or Consolidation of Indigenous Technology.* Aalborg University Press.
- Muller, J.** (1984); *Facilitating Indigenous Social Organisation of Production in Tanzania in Fransman, M. and K. King (eds) 1984: Technological Capability in the Third World.* MacMillan. London, England.
- Yindi I.M.** (1982); *The Metal-working Branch of the Informal Sector of African Economies: Some Aspects of Tanzania Case: Paper prepared for the Workshop on Science and Technological Potential in the metal working Branch of the Informal Sector of African Economies Dakar-Senegal 2nd – 9th October.*

**RESUME**

*Comme c'est le cas dans de nombreux autres pays en développement, le travail des métaux peut jouer et joue effectivement un rôle considérable dans le secteur informel pour le développement économique de la Tanzanie. C'est là un fait reconnu et admis par plus d'un Tanzanien dont ceux qui occupent des postes importants de politique et de planification ne sont pas des moindres. Curieusement cependant, jusqu'à présent les activités de ce secteur ne sont pas bien intégrées dans le mécanisme gouvernemental en matière de politique et de planification pour le développement, pas d'une manière officielle tout au moins.*

*Dans cet article, l'auteur souligne que pour appréhender d'une manière complète le rôle réel et potentiel de ce secteur dans le développement économique de la Tanzanie, il faut nécessairement que le gouvernement ainsi que les institutions dont les activités sont liées à ce secteur initient une politique d'innovation.*



# THE INFORMAL SECTOR IN THE LABOUR RESERVE ECONOMIES OF SOUTHERN AFRICA WITH SPECIAL REFERENCE TO ZIMBABWE\*

By

*Thandika Mkandawire\*\**

## **Introduction**

The main purpose of this paper is to highlight the theoretical and policy issues we consider relevant to Zimbabwe by way of a contribution to the research project on «The Informal Sector in Zimbabwe». We have therefore written it in the absence of any detailed research on the subject. Although experiences elsewhere in the Third World may be useful to Zimbabwe, we have deliberately sought to narrow down the set of relevant experiences by highlighting the specificities of the historical experiences of the type of economies that Zimbabwe belongs to. A number of positions adopted in the paper may have to be rethought in light of more information. Hopefully the assertive and at times polemical way in which they have been stated will provoke response from other researchers and enhance our understanding of the informal sector in this country. Furthermore, it is our hope that our presentation will encourage a more sober attitude towards this sector and save Zimbabwean researchers and policy makers some of the euphoria that afflicted much of Africa at the «discovery» of the informal sector.

## **The Unemployment Crisis and the «Discovery» of the Informal Sector**

In the early nineteen-sixties it became clear that the high expectations that the industrialisation (largely through import substitution) embarked upon by most post-independence governments would absorb labour as rapidly as increases in output in industries were unfounded. Output growth far outpaced employment creation in industry. A lively debate ensued as to the causes of this discrepancy and here we can only briefly touch upon some of the arguments and positions adopted during this debate. These arguments are not only of historical or doctrinal interest but still have ramifications on policy in the underdeveloped countries.

From the conventional theoretical point of view, the presence of cheap underutilized labour and an increasingly capital intensive process of capital accumulation and increasing wage rates for the few

---

\* This paper was originally published as an ILO-SATEP working paper.

\*\* Thandika Mkandawire, CODESRIA, Dakar – Senegal.

## *Africa Development*

wage earners suggested perverse behaviour. Had not the famous Lewis (1954) model predicted a process of extensive accumulation at a constant wage slightly higher than the average rural incomes until such a time as a «turning point» had been reached and the «surplus labour» had been absorbed? Only after the «turning point» would the marginal productivity principle of factor remuneration assert itself and only then would accumulation become increasingly intensive. More important was that the dominant «dualistic» model predicted full employment in the «capitalist» sector which would, over a period of time, enjoy an infinitely elastic supply of labour from the «traditional sector».

However, as reality diverged from the predictions of the model, several explanations were preferred and here we shall only discuss a few and these only telegraphically. One explanation placed part of the blame on the migrant labourer him/herself. It was his/her expectations and judgement on the probability of getting a job, the differential between urban and rural incomes and his/her attitude towards risk that contributed to disequilibria in the labour markets (Todaro, 1971). Another set of explanations, derived from the neo-classical paradigm, involved the identification of certain «distortions» of the market mechanism. The major culprits in this scenario were distortions in factor prices. Minimum wage legislation, «premature trade unionism», and colonial wage structures were all said to lead to rewards to labour higher than would be justified by the actual supply-demand conditions. All this led to an increasingly capital intensive process of accumulation. In the more radical interpretations of this process, the capital intensive process of accumulation tended to favour oligopolistic transnational firms, who, because of their «ability to pay» and their preference for tranquility in their labour force tended to pay wages that were substantially higher than the official minimum wages. The interaction between the highly profitable oligopolistic firms and a reasonably well-remunerated «labour aristocracy» led to a «wage-technique» spiral that generated an accumulation process that was increasingly exclusive and «marginalised» vast numbers of the urban population (Saul and Arrighi, 1968). Reinforcing all this process was the foreign exchange regime that prevailed. Import substitution policies not only enhanced the degree of monopoly of the economy but tended to artificially cheapen capital through overvalued currencies and tariff structures that favoured import plant and machinery.

A third set of explanations were technological in nature. First there was the well-known fixed proportions argument of Eckaus (1956) which posited a technological dualism that negated the neo-classical factor substitutions argument. At any given time, so the argument went, a given product would only be produced by a fixed combination of labour and capital. If the structure of demand generated by the prevailing income distribution tended to favour capital intensive goods, then the technology adopted would tend to be capital intensive

irrespective of factor prices. A vast amount of work has been generated to refute this scenario by seeking to demonstrate the availability of a whole range of techniques and the responsiveness of capitalists to factor prices. Supporters of the fixed proportions argument have countered by arguing that (a) the level of aggregation for demonstrating factor substitution has generally been too high and that at lower levels of aggregation there is indeed very little choice so that the structure of demand determines the choice of techniques; (b) the transnational firms dominating the manufacturing sector have no special incentive to alter their techniques so as to quit a particular country's factor endowments; (c) even if «blue-prints» for labour intensive equipment existed in the form of new designs or old vintages discarded by the advanced countries, domestic capital goods sector to produce this «appropriate» equipment was simply not there nor would one expect the capital goods producers of the advanced countries to retool themselves so as to meet the demand of the underdeveloped countries (Mkandawire, 1981; Rweyemamu, 1976).

A more recent reformulation of the technology argument is based on the increasing returns to scale view of technological change (Felex, 1974). In this scale scenario, technological change saves on both unit labour and capital cost. This suggests that if technical obsolescence in the advanced capitalist countries is in large part due to movement along an economy of scale sector, the more of the technology discarded by the advanced economies will therefore be market inefficient in the technologically dependent periphery economies than is implied by the neo-classical scenario which counsels the underdeveloped countries to use the old vintage of second-hand machinery.

### **Enter the Informal Sector**

Although it is only recently that the informal sector has received clear academic and official respectability, there already were intimations of its significance in some of the earlier «dualism» literature. Thus Geertz (1963) in discussing Indonesia distinguishes two types of economies in the urban area — the «firm economy» and the «bazaar economy» which he views as basically antithetical. The expansion of the former would outcompete the latter while the latter's very existence tended to block the expansion of the former. Early Marxist literature is also replete with references to pre-capitalist or petty capitalist production which often referred to peasant agriculture or urban petty production viewed as essentially transient. Much of this literature tended to view the informal sector as «traditional». The informal sector is, however, anything but traditional in terms of inputs, outputs, market outlets and even technology. By the late sixties and early seventies there was a perceptible change of perspective. While the debate on causes of discrepancy between growth in output in industry and labour absorption raged, the question of what was actually happening to those not employed in the «modern» sector arose. The

initial answer was that they were simply unemployed and that in the absence of social security they probably were taken care of by their relatives in the «labour aristocracy». In the African context, the «extended family» phenomenon was marshalled to account for the livelihood of the unemployed. However, given the limited size of the «labour aristocracy», the dramatic rise in the rate of urbanisation and the rather puny and rapidly dwindling fortunes of the «labour aristocracy» (1) such an explanation proved increasingly untenable. Weeks (1971), in a rather polemical and provocative article, dismissed the whole «unemployment» problematic arguing that «... it has not been established that «unemployment» is in fact a general problem in the less developed countries» and that «... it is absurd to define the employment norms in terms of the conditions enjoyed by a tiny minority of labour». Hart's (1973) study in Ghana suggested the prevalence of an «informal» economy, thus introducing into the lexicography of underdevelopment a term that has now become standard in the literature. Studies by the International Labour Organisation (ILO) also began to point in this direction. The ILO, which in the 1960s had been requested to examine the question of unemployment and propose remedies, discovered that although unemployment in the conventional sense was a serious problem, especially among school leavers, it concealed the larger issue of the «working poor».

In the words of the ILO Mission to Kenya, (ILO, 1972):

*«We identify the main problem as one of employment rather than unemployment. By this we mean that in addition to people who are not earning incomes at all, there is another – and in Kenya more numerous – group of people whom we call the «working poor».*

These «working poor» were found in what was christened the «informal sector» – a sector characterised by:

- a) ease of entry
- b) reliance on indigenous resources
- c) family ownership of enterprises
- d) small scale of operation
- e) labour intensive and adaptative technology
- f) skills acquired outside the formal schools system and
- g) unregulated and competitive markets.

In sharp contrast, there was the «formal sector» whose major characteristics were:

- a) difficult entry
- b) frequent reliance on overseas resources
- c) large-scale of operation
- d) capital intensive and often imported technology
- e) formally acquired skills, often expatriate and
- f) protected markets, through tariffs quotas trade licences (ILO, 1972).

Because of its income and employment generating capacity, the ILO mission placed great faith in the sector's contribution to employment creation and proposed a series of measures to remove the various obstacles it had identified: discriminatory credit policies, harassment from the state, limited access to infrastructure such as permanent buildings and electricity, etc. Since the ILO report on Kenya, various other studies have been conducted to determine the magnitude of the sector in various African countries and the constraints on the sector's expansion and to propose measures for the promotion of the sector.

### **The Benign Relationship Approach**

The ILO approach is what Tokman (1978) has termed the «Benign Relationship Approach». Such an approach posits no conflict between the «formal» and «informal» sectors. Instead each sector is treated as either autonomous (the «dualism» sub-approach) or closely integrated in a complementary fashion («complementarity» sub-approach). In the first sub-approach, the informal sector has virtually no links with the formal sector. The former is simply the sector accommodating those unable to obtain employment in the latter. Consequently whether or not the informal sector survives and prospers depends entirely on mechanisms internal to the sector itself. In the more idealistic, «poor-but-efficient» version, the sector is characterised by flexibility and ingenuity in the face of severe legal and extra-legal restrictions imposed by the State. The sector appears as something close to the textbook «pure competition economy» of small firms producing efficiently and, more importantly, adopting production techniques appropriate to local factor endowments, i.e. labour intensive techniques.

In the complementary sub-approach the informal sector is seen as highly integrated with the rest of the economy to which it exports a large share of its output and imports large portions of its consumption and producers' goods. Since each is presumed to produce distinct and highly specialised goods there is no direct conflict between the two sectors. Indeed the complementarity implies that the size of the informal sector will expand *pari passu* with the size of the formal sector. The ILO approach has generally tended to call for policy measures that would intensify this sectoral complementarity. Measures proposed include changes in the sectors input-use co-efficients in favour of the informal sector through increased subcontracting, better market outlets for informal sector products, etc.

More fundamental to this complementarity is the capacity of the informal sector to use the opportunities offered it by the formal sector for the generation of not only employment but also accumulation and increasing incomes. As we shall have occasion to elaborate below, a number of critics of this approach argue that whatever expansion the informal sector is likely to achieve will be of the «immiserising growth» type. Sandbrook (1982) is quite explicit about this

## *Africa Development*

scenario:

*«... the prospect of the informal sector is neither evolution into large, more productive enterprises nor even displacement by large capitalist firms. It is instead involution, a situation in which more and more people share stagnant markets among themselves». (p. 63).*

Defenders of the «complementarity» approach admit that for large numbers of people in the formal sector, such indeed may be their fate. There are however units or individuals who are able to harness the opportunities presented to them by their proximity to the formal sector. House (1982), in reply to critics of the ILO argues that «a sizeable part» of the sector in Kenya appears as «a reservoir of dynamic entrepreneurs» which has succeeded in expanding and accumulating capital assets. On the basis of this «reservoir», he places faith in this sector's potential for increased income and employment opportunities because of the labour intensity of the technology utilised. More germane to our discussion is his assertion that linkages to the formal sector by way of sub-contracts in general appear as «benign rather than exploitative» (p. 367). Note that nowhere does House indicate whether the «sizeable», putatively dynamic reservoir does constitute a magnitude large enough to lead to qualitatively different results than those indicated by the critics of the «benign approach». Nor does he deal with the question of the impact of these «success stories» on further influx of migrants into this sector which might vitiate much of the «success»:

The informal sector dichotomy has not been without its detractors. Much of the debate evolved around the characterisation of the two sectors and the nature of their interrelationship. Neat though the ILO classification is, it has failed to provide a clear empirical content to the sectors (Sandbrook, 1982). Measurement of the size of the informal sector has thus proved elusive and controversial (Sethuraman, 1981). Furthermore, not all the characteristics attributed to the informal sector are as unproblematic as the ILO list would suggest. Take, for instance, the case of «ease of entry». This is easily counter-balanced by «ease of exit» (read: failure). The mortality rate of informal sector enterprises is notoriously high. In addition, the «ease of entry» argument fails to account for the presence of large numbers of people in the sector who are not self-employed but are superexploited wage earners, unpaid family members or apprentices (2). Were self-employment so easy to generate, it would be irrational for people to sell their labour within the informal sector itself. ILO case studies actually reveal periods of low-income «apprenticeships» that are arbitrarily extended by informal sector employers largely because apprentices have not acquired the requisite capital. Even more telling are studies that suggest that a number of petty producers in the informal sector actually have higher incomes than large sections of workers in the formal sector whose aspirations are often to set up their own

establishments. Were entry into the informal sector easy, it would be difficult to explain why for most formal sector workers the petty-bourgeoisie aspirations for self employment remain just that – aspirations. «Ease of entry» then must apply to a certain group of people with skills and capital. For much of the labour force being in the informal sector is, therefore, not so much evidence of «ease of entry» but of desperate poverty which reconciles them to employment in this sector in the usually futile hope of either getting formal sector employment or setting themselves up as owners of some enterprise in the informal sector. More graphically most people do not *easily enter* the informal sector but *easily fall* into it.

The much vaunted labour intensity of the informal sector and labour absorption is a reflection not so much of the ingenuity of the entrepreneurs and workers in the informal sector (God knows they are ingenious survivors) as it is of the «low equilibrium trap» the sector finds itself in due to low management skills, lack of finance, overcrowding and overestablishment of enterprises. The reverse side of this labour intensity is low productivity, low incomes and arduous working hours. Thus labour intensity is as much an indication of the crisis facing the informal sector as it is a desperate attempt to make do with so little in a hostile and uncertain environment. No wonder most proposals for aiding the informal sector to improve the incomes of the denizens of this sector must by needs lead to greater capital intensity and labour productivity.

One more weakness of this approach has been its failure to give adequate attention to the internal processes of exploitation and dependency between individuals and groups occupying different social and economic positions within the «subordinate formation» (Long and Richardson, 1978). This leads to sweeping recommendations about the sector without consideration of the incidence of benefits and costs on different individuals and groups within the sector. For instance, the calls to remove scrutiny by the State of social and working conditions within the sector exposes large numbers of people to unscrupulous exploitation by employers, a number of whom may be straddling between the formal and informal sector – (a minister owning «pirate» taxis, for instance).

### **The Subordinate Approach**

A much more important criticism of the informal/formal sector dichotomy is directed at the conceptualisation of the interrelationship between these two sectors as basically «benign». The critics of the «benign relationship approach» can all be put under what Tokman (1978) has termed the «Subordination Approach». Most writers adopting this approach have tended to apply the Myrdal Prebisch Metropolitan-Centre analysis of international economic relations to the national scene. Although most writers adopting this approach

## *Africa Development*

eschew the informal/formal sector terminology, preferring, for instance to use the term «petty commodity producers», we shall stick to the former terminology if only because, for better or worse, the term has gained currency in official circles. As the name suggests, this approach sees the relationship between the two sectors as involving subordination of one sector (the informal one) by the other (the formal sector). Within the «subordination approach» two outcomes have been predicted. One predicts the «marginalisation» of the informal sector while the other predicts further «exploitative integration» of the sector into the capitalist system. Although a number of authors have tended to blur this distinction, treating these outcomes as one (Sandbrook, 1982), it has important analytical and policy consequences. We shall therefore treat these outcomes as quite distinct although they both derive from the notion of subordination.

The marginalisation thesis is generally associated with the work of Quijano (1974). According to this thesis the pattern of accumulation in the periphery capitalist countries has tended to render informal activities increasingly dysfunctional or, at least, afunctional. The key to this process is the capital intensity of an accumulation process which is technologically dependent on transnational firms. The capital intensity reduces the labour absorptive capacity of industrialisation. Furthermore the industrialisation process displaces workers not only in the formal sector but also in the informal sector by flooding the latter with cheaper goods and thus destroying its economic base. In addition, the «international demonstration effect» engendered by the commercial activities of transnational oligopolies biases consumption patterns against informal sector products. Complementary to this thesis is the thesis of a «wage technique» spiral set in motion by the conflicts and co-existence between oligopolistic firms and a «labour aristocracy». As developed for Africa by Arrighi and Saul (1968) and Arrighi (1970) the argument goes as follows: For oligopolistic firms using capital intensive techniques, labour costs are a relatively minor component of production costs. Given their «ability to pay» and their desire to create a disciplined and stable labour force, the oligopolistic firms will be prepared to pay wages much higher than the going rate or the officially declared minimum wages.

One consequence of these policies is the emergence of a well-organised relatively well-paid «labour aristocracy» which, through its union activities has pushed for further wage increases. This in turn has forced the oligopolistic firms to adopt even more capital intensive techniques. The higher surplus generated by these techniques in turn increases these firms' ability «to pay» and readiness to concede to demands for higher wages by the «labour aristocracy». And so a wage technique spiral has been set into motion. The mirage of high wages accelerated rural-urban migration but the expectations of the new migrants have been frustrated by a choice of technique that is labour-saving.



The upshoot of the process described by Quijano and Arrighi and Saul is the creation of a large urban surplus. However, unlike in the Marxian case, this labour surplus does not constitute a «labour reserve army» since it has no effect on wages, choice of techniques or the bargaining position of the employed labour force. It is thus marginal and a function to the process of accumulation.

Literature on both Latin America (3) and Africa has cast doubt on this scenario. The notion of a «labour aristocracy» has been challenged in the context of Africa and Arrighi and Saul have been accused of over-generalising the Southern African experience where the removal of racial barriers may have led to Africanisation of white privileges and probably created a «labour aristocracy». For the rest of Africa neither the incomes nor the political compartment of the working class (especially its populist proclivities) suggest the existence of such a labour aristocracy (Peace, 1975; Jeffries, 1975). More important, however, is that the marginalisation thesis explicitly in the work of Quijano and implicitly in the «labour aristocracy» approach, does not correctly formulate the articulation of the two sectors. This is a criticism explicitly advanced by Marxists. The point of departure of this critique is the proposition that «modes of production» are articulated with one another within socio-economic formations or societies in such a way that, generally speaking, there is one dominant mode which has a controlling influence over subordinated modes (Lond and Richardson, 1978). The analysis then focuses on ways in which subordinated structures are functional for the reproduction of capitalist relations and for which the former are conserved or dissolved.

In other words, how does the articulation with the dominant mode influence the reproduction of non-capitalist relations of production? Some Marxists argue that the constant reconstitution and subordination of the pre-capitalist petty producers (read: informal sector) constitute a «neocolonial or periphery capitalist» *sui generis*. While, historically, capitalism in the centre capitalist economies strove for and achieved *dominance* and *exclusivity*, in the periphery capitalism has managed to be dominant without being *exclusive* (Amin, 1974).

Thus, the subordination involves not marginalisation but «exploitative integration». Before looking at the implications of this approach it may be useful to recap Marx's theory on the role of the «Army of labour reserve». In the Marxian model of accumulation, the informal sector (as part of the pre-capitalist economy), would serve two vital functions. Firstly, it would reproduce and maintain the reserve army thus facilitating accumulation, by being able to always release cheap labour to the formal, capitalist sector. Secondly, it would facilitate the accumulation process by weakening the bargaining position of labour in the formal sector thus forcing down wages, thereby permitting higher profits in the formal sector to finance further accumulation.

The «exploitative integration» view of the subordination approach posits a scenario akin to that of Marx. However, the informal

## *Africa Development*

sector, in addition to performing the role assigned to it in the Marxian model, has other roles. First, it subsidises the consumption of urban workers, thereby lowering the real wages they must receive to sustain and reproduce themselves thus allowing the oligopolistic sector high profits (Davis, 1978; Gerry, 1978; LeGrun and Gerry, 1975). Where subcontracting to the informal sector takes place, it lowers the cost of inputs and various services demanded by the oligopolistic sector.

Clearly in this case of «exploitative integration» the informal sector has a functional, albeit subordinate role. Whether this role entails «involution» as argued by Sandbrook (1982) or leads to a kind of «dependent» or «associated» improvement in the absolute per capita incomes of the sector is not only of theoretical interest but has far reaching political consequences. Sandbrook and others argue that the «involution» of the sector is structural, being a reflection of the oligopolistic capitalist mode of production which manifests itself «in the manner in which the formal capitalist mode moulds and uses the non-capitalist and petty capitalist forms to augment capital accumulation». This makes reformist policies towards the informal sector rather misguided since most of the policies considered as deleterious to the informal sector are not a *contingent* but a *necessary* aspect of the periphery capitalist model of accumulation. It should however be pointed out here that subordination and even exploitation does not, in Marxian terms, negate accumulation in the subordinate sectors. The debate on the phenomenon of «associated dependent accumulation» (Cardoso, 1972) in the newly industrialised countries (S. Korea, Brazil, Mexico, etc.), suggests the need for a greater precision in the exact mechanism expected to induce involution or to lead to improvements in the informal sector. Much theoretical and empirical work needs to be done here.

Evidently which of these approaches one adopts has profound analytical and policy implications. We shall later have occasion to relate this discussion to the specific case of Zimbabwe.

### **The «Labour Reserve» Syndrome, Urbanisation and the Informal Sector in Southern Africa**

There are several features of the Southern African economies and forms of urbanisation that have had profound effects on the growth and character of the informal sector in the sub-region. One salient feature is the relatively low levels of urbanisation on these countries' eve of independence. If we take the case of countries classified by the World Bank (1981) as «low income» countries (Malawi, Mozambique, Lesotho, Swaziland) we find that in the 1960s their average level of urbanisation was far below the 9 per cent average for that income class in Sub-Saharan Africa. For the «middle income» countries, only Zimbabwe's rate of urbanisation in both 1960 and 1980 (with 23 and 38 per cent respectively) was higher than the average for the income

class. Not surprisingly, given the low levels of urbanisation, some of the highest rates of urbanisation in the sixties and seventies have been witnessed in this sub-region.

A second striking feature of the sub-region's urban agglomerations is their appearance and spatial lay-out. In sharp contrast to West Africa's ubiquitous hawkers and countless small workshops, we have the neat, well laid-out centres of Southern African cities with their ever present sprawling «locations» or «compounds» monotonously laid out in rows after rows of «huts» (4) on the one side of town and the exclusive (previously racially so) suburbs and their well-manicured lawns and gardens. Unlike the West African residential areas, the «native» residential areas of Southern African are not a result of spontaneous construction of houses in areas specially designed by colonial authorities for the indigenous population, but are usually carefully planned and regulated housing schemes covered by such laws as Rhodesia's Natives' Urban Areas Accommodation and Registration Act.

A third feature, which is a corollary of the two features above, is the invisibility of informal sector activities. This is not only a visual misconception but a reflection of the actual smallness of the sector. The sector is rendered more invisible by its lack of propinquity to the major commercial and industrial areas; zoning laws having seen to that. Observers who know much about the informal sector in Africa and other Third World cities have often been startled by this insignificance of the informal sector both in terms of output and employment in the Southern African sub-region. Thus the ILO/JASPA Mission to Swaziland, whose terms of references required that the mission study the potential of the informal sector to generate income opportunities and recommend measures for enhancing its capacity for rapid growth, was «struck» by the «absence of substantial informal sector activities to the same scale as in other African countries» (ILO/JASPA, 1977a). Another ILO/JASPA mission to Zambia found that at the time of independence the informal sector was «unbelievably weak as compared to the formal sector» ILO/JASPA, 1977b).

Several explanations of these differences have been advanced. Some attribute them to the number of Europeans in the different sub-regions, their numerical strength being said to account for the orderliness of Southern African cities. The prevalence of the informal sector in West Africa is attributed to «tradition» or entrepreneurial endowments of Western Africans. Like most racist theories none of them can stand closer scrutiny. We shall therefore not dwell on them and instead we shall proceed to examine a set of explanations that have some basis in African experience and history.

The ILO/JASPA missions attributed the smallness of the informal sector to (a) relative newness and smallness of urban centres (Swaziland) ; (b) restrictive laws and regulations such as those requiring all businesses to be licenced ; (c) lack of socio-economic infrastructure conducive to productive economic activity ; (d) competition

## *Africa Development*

from the internal formal sector and imports; (e) «indifference to the (sector's) existence or the belittling of its significance and the chasm between this sector and the formal sector» (ILO/JASPA, 1977a, p. 136). While these observations contain substantial elements of the truth, they are so general as to beg the question and fail to capture the specificity of the Southern African experience. More specifically, the Mission's lack of historical sensitivity is evinced by their bewilderment at the smallness of the informal sector in this sub-region. Although the report on Zambia referred to protective measures which are «either based on some wrong conceptions, or were imported by the colonial authorities or were imposed in the interest of protecting the large expatriate businesses or the peace and environment of the areas in which expatriates lived», it fails to provide the historical mechanism that generated these laws and the structural implications of these mechanisms not only on the quantitative magnitudes of the informal sector but on its qualitative relations with the formal sector.

Against these we pose the contention that to understand the development of African urban agglomerations, their structure and functions, one must first grasp the forms in which the different regions of Africa were integrated into the world capitalist system. Amin (1974) has characterised the forms of integration of Black Africa into three categories:

- (1) Africa of the cash economy (l'économie de traite) – West Africa;
- (2) Africa of the labour reserves (Southern Africa);
- (3) Africa of the concession-wing companies (Congo, equatorial Africa).

There has been some debate about the geographical precision of this categorisation and problems of overlap. Thus for all practical purposes a country such as Burkina Faso had the same labour reserve role vis-à-vis Ghana and Ivory Coast as Malawi played in her relationship with Rhodesia and South Africa. Nevertheless, with all such caveats in mind, this categorisation does highlight the dominant features of the colonial experience of the respective regions. For our purpose, we shall only consider the categories (1) and (2). We shall therefore elaborate on these two categories in greater detail.

The «cash crop economy» as the name suggests, was integrated into the world economy as a producer of primary tropical products largely by small indigenous producers. Although in the initial stages forced labour – the *corvée* labour system – and compulsory deliveries of commodities were used to extract crops from the indigenous population, this was soon abandoned and «market forces», heavily assisted by a whole range of economic and non-economic pressures to induce the indigenous population to enter the market by producing cash crops, became the major driving force. Poll Taxes, alliances between foreign merchant capital and traditional rulers, the disappearance of certain traditional artisanal products and changing consumption patterns gradually made the earning of specie a necessity among the indigenous population.

What is of crucial importance for our discussion here was the position and deployment of labour in these economies. Because of the preponderance of merchant capital in these economies, capitalism never directly entered production (5) and therefore the interface between foreign capital and indigenous labour was not in production but in circulation and exchange (Suret – Canale, 1964). Surplus extraction was therefore confined to non-equivalence of exchange in the market rather than in the process of production. There was therefore no imperative for the separation of direct producers from their means of production. The confinement of merchant capital to trade and the existence of a vast number of indigenous middlemen directly collecting produce from small-scale producers left room for the emergence of African capitalists. It also spawned a whole range of economic activities dominated by Africans – small repair workshops, retail shops, transport companies, etc. that were the predecessors of the modern-day «informal sector». Most significantly, because, except for some large-scale construction schemes, such as railways and ports, merchant capital and the Colonial State were not in dire need of direct employment of labour, foreign capital did not feel threatened by indigenous economic activities as long as these managed to deploy labour in such a way as to permit continued and expanded production of cash crops. Consequently there was no need for the arsenal of restrictions of indigenous economic activities such as those most devilishly incarnated in the «pass laws» of Southern Africa. Movement of labour was relatively free and so were the «spontaneous» activities that emerged around the new trading centres.

In sharp contrast we have the Southern African situation where mining and settler capital called for «collection of labour», as the strict regimentation of labour was euphemistically termed. In this region economic policy towards the indigenous population consisted largely of the institution of draconian measures to force the African population towards wage employment in the mines and settler farms. These included forced labour (Chibaro), creating of «native reserves», promulgation of strict laws of movement in the white areas (Vagrancy Acts, Pass Laws, etc.), establishment of comprehensive labour recruitment organisations, introduction of discriminatory pricing policies against whatever peasant agriculture was permitted, outright prohibition of production of certain crops, burning down of peasant farms and grain stores, levying of «hut» taxes ad infinitum. The variety of devices and strategies used on both the state and individual capitalist level are well-documented by Van Onselen (1980). Labour was to be made available to the «white economy» at the lowest possible wage rate. Consequently all other economic activities outside the white economy were discouraged or prohibited.

To summarise, while in the cash economy the main function of the State was to ensure the production of cash crops, in the reserve labour economy the main function of the State was the provision of a steady flow of cheap labour to the mines and settler farms and the

## *Africa Development*

systematic plugging of any «leakages» of labour to any other economic activities which enabled labour to reproduce itself without recourse to the «settler economy» (Meillassoux, 1981; Arrighi, 1973). Clearly, while the cash crop economy could accommodate the spontaneous growth of an informal sector, the labour reserve economy was structurally inimical to such «spontaneous» activities.

Parenthetically, it may be useful to recall here how collaborationist social scientists, to use Meillassoux's (1981) apt description, sought to give theoretical justification to colonial practice in the various regions. The rapid growth of cash crop exports and the steady flow of profits earned by mercantile capital without any prior inflow of foreign capital led to the view that trade provided the cash crop economies with a «vent for surplus» (Mynt, 1960). Implicit in this theory was an image of indigenous populations wallowing in unwanted leisure time which trade was able to harness for production of cash crops. For the labour reserve economy, a different argument was advanced. The continued flow of labour to the «White Economy» even in face of declining wages was explained by positing a labour supply curve that was «backward bending» or, as a corollary, by portraying Africans as «target workers» who could only be stabilized by making their targets increasingly difficult to attain (through low wages or high taxes).

These theories, intentional or unintentional apologetics for low commodity prices and wages, had nothing to do with the reality of:

- (a) forced labour and forced deliveries of crops;
- (b) changes in the division of labour in the indigenous economics with women increasingly assuming the burden of food production while men concentrated on export crops or sought wage employment. These changes further led to a decline in a number of indigenous economic activities such as crafts and food production and the
- (c) intensification of traditional forms of surplus extraction as traditional rulers collaborated with merchant capital to increase export.

Nevertheless, they remain good reminders of what strange uses social science can easily be put to.

### **The Case of Zimbabwe**

Historically, it was always part of settler mythology that there were «labour shortages» in Zimbabwe. This mythology permeated official thinking so much so that even as late as 1974 the Minister of Labour unequivocally claimed that «there is no unemployment in Rhodesia» (cited by Clarke, 1978). For years official statisticians had been engaged in what Clarke (1978) aptly calls «statistical acrobatics» to establish this claim. And even when the evidence had become so overwhelming as to compel the government to recognise the widespread

unemployment, official recognition of the issue remained «relatively muted while in terms of practical policy little was done to alter conditions of unemployment» (Clarke, 1978). The government's view was not only a reflection of the «labour shortage» myth referred to above, but also of the belief in the efficacy of the labour control measures that the regime had instituted over many decades. These measures would have had the Africans either fully employed in the «White» economy or living happily and safely in the «Tribal Trust Lands» from where they could be drawn upon whenever needed. Therefore urban unemployment could not exist let alone the embryonic informal sector which could not be but an unfortunate leakage of labour or «squatter problem».

The new post-independence government could not afford the luxury of such self-deception. The official economic policy statement *Growth With Equity* (Government of Zimbabwe, 1981) immediately identified generation of employment as one of its major immediate objectives. Interestingly, the document stated that government will, among other things, provide the informal sector «with the necessary infrastructure and assistance to promote productive employment». Thus, being a «late-comer», Zimbabwe was the only African country to incorporate the informal sector in its first policy statements.

Official recognition of the informal sector is more pronounced in the *National Transitional Development Plan (1982–85)* which not only makes recommendations but puts forward an explanation of the roots of the informal sector, its problems and even class character. The Plan states the reasons for the emergence of this sector and the promise it holds as follows:

*«rapid population increase and the failure of the modern sector to absorb much of the net additions to the labour force together with substantial influx of rural migrants into urban areas and the need or desire to supplement incomes from formal employment has given rise to a large vibrant and dynamic sector. Its exact size is unknown, even though casual observation suggests that it is a large employer of labour and supplies a wide variety of goods and services to economy. Since entry is free and unimpeded, the goods and services of producers are competitively priced though in some instances there could be grounds for concern about the levels of quality especially for some services» (p. 14).*

However, the sector's further expansion was bedevilled by a number of constraints. There were the Accommodation and Registration Acts which over years restricted Black residence to areas set aside for the purpose and duration of employment. As Patel and Adams (1981) have succinctly put it, Blacks were tolerated in towns as workers but not as urban dwellers; they were in town but not of the town». In addition there was the constant police harassment and the racist licensing laws.

## *Africa Development*

Between the publication of *Growth with Equity* and the *National Development Transitional Plan*, The Riddell Commission published its findings. The Commission's Report was rather sceptical about the promise of the informal sector in solving the employment problem. Criticising the approach that places the employment creation task on the informal sector, the Commission stated:

*«This type of approach to the informal sector ignores a number of critical factors. Firstly, in some respects the rise of the informal sector is a consequence of a lack of alternative employment opportunities and the fact that many who work in the informal sector appear to receive very low wages indicated the residual nature of the sector. Secondly the informal sector cannot be viewed as distinct from the formal sector. Thus policies to encourage labour intensive small-scale production in the formal sector will have a direct function of the informal sector».*

The National Transitional Plan concurs with the Commission's explanation of the origins of the informal sector. Furthermore, the Plan is aware of the low wages in this sector and the presence of or potential for exploitative relations *within* the sector. In the analysis of classes presented in Chapter III the informal sector proprietors are squarely placed in the petty bourgeoisie class and the Plan calls for the State to «guard against the selfish desire to develop their individualism and transform themselves into the middle bourgeoisie» (p. 19). It thus calls upon the State to assist the sector in forming co-operatives so that it can provide services to the people «in a socialised way». Where the Plan is less clear is on the relationship between the formal and informal sector and the structural function of the informal sector during the transitional period. We already indicated that historically the Zimbabwe economy was so divided as to make the informal sector virtually non-existent by encouraging provision of goods and services entering the wage basket by the formal sector itself. Whatever emerged of the informal sector was therefore *marginal* to the accumulation process in the formal sector. Presumably then the set of policies recommended by the Transitional Plan would «demarginalise» the informal sector, integrating it fully and deliberately with the formal sector. Since the Transitional Plan is based on the assumption that a dominant share of investment in the industrial sector will be by private capital, albeit with increased participation of the State, unless this is accompanied by a radical change of the «rules of the game», the integration of the informal sector with the formal sector can easily be exploitative in the sense discussed above and can merely lead to the cheapening of the reproduction of labour for the oligopolistic sector without necessarily improving the incomes of the lot of the people in the informal sector. This is the first dilemma of the Plan.

A second dilemma of the Plan is thrown up by the problem of social differentiation and exploitative relations within the informal sector itself. Although the Plan is aware of this aspect of the informal



sector, it proposes a set of policies that implicitly treat the informal sector as a homogenous sector of self-employed workers who will (a) be relieved of past forms of unjust harassment and unfair competition, (b) be provided with infrastructural support and, (c) be assisted in organising co-operatives. Yet experience elsewhere shows clearly that this sector is highly heterogeneous and that the superexploitation of wage labour underpins the sector's existence and expansion. Indeed «success» of the informal sector, however that is defined, depends on the sector's ability to escape laws intended to protect workers. Thus enforcement of minimum wages, health and safety standards or social security would destroy the very foundations of this sector.

A third dilemma faced by the Plan evolves around definition of «success» in the informal sector. Should the policy of co-operatives succeed, then much of what gives the quality of informality to the sector would disappear. Some of the characteristics that make this sector such a great absorber of the residual labour force — its «ease of entry and exit», its extensive as opposed to intensive form of accumulation, its cheap labour and arduous working hours (self-exploitation) — would hardly be compatible with the new co-operative structure. This in itself is not to be bemoaned. After all, except for some «informalist» who even visualise «informal development» as an objective in itself, few believe that this sector should be a permanent feature of a developing economy — capitalist or socialist. The fundamental problem that a «co-operative informal sector» (whatever that means) poses is the relationship between such a sector and the corporate sector which in the transitional period, at least, will dominate the accumulation process. Furthermore, there are the organisational problems of setting up co-operatives in the informal sector. First, there is a simple problem of survival of co-operatives in an otherwise capitalist environment which conditions the petty capitalist in the informal sector towards extremely individualist aspirations. Second, given the high levels of social differentiation and exploitation within the informal sector itself, any attempts to create co-operatives on the assumption of assisting a homogeneous group of «the working poor» is likely to run into exactly the same type of problems that frustrated rural co-operatives based on the assumption of an indifferentiated peasantry — patron-client relationships, corruption, bureaucratisation and demoralisation of large sections of the membership.

If, on the other hand, the co-operative option is not successfully implemented and the State contends itself with the removal of barriers against the informal sector, then we can expect the social differentiation to increase and the emergence of a «transitional class of petty capitalists who can eventually be incorporated into the expanding formal capitalist base of the economy...» (Davis, 1976). This evolution of the informal sector and the emergence from it of a «middle bourgeois», is not favoured by the Transitional Plan. Yet what other goals exist for the informal sector employer other than becoming a member of a «middle bourgeois»?

### **Concluding Remarks**

The particular case of the informal sector in Zimbabwe requires more detailed research and, indeed the government, fully aware of the need for more research into the sector before tackling the problems it raises, states:

*«Government will... seek to promote research into the socio-economic impact of the informal sector in order to understand better the role and importance of this sector in the economic and social development of Zimbabwe» (Government of Zimbabwe, 1981, p. 10).*

The main thrust of this paper is not directed against small enterprises *per se*. Rather we have sought to underline the historical specification of the Southern African region to bring out the peculiarities of the environment within which small enterprises will have to perform. We have stressed the need to understand the structural links between the formal and informal sectors and the internal mechanisms of surplus generation within each of these sectors. It is nevertheless our contention that too much faith in the informal sector may be misplaced. If small industry is in the long run to play a dynamic role in the industrialisation process then, as Sutcliffe (1977) rightly argues, «it will have to be because it is efficient enough to compete with other production and not because it is an efficient sponge for urban employment». To achieve this, very little of that sector's informality will be allowed to exist, for either co-operatives will have to be created or full-fledged small-scale capitalist enterprises, formally linked to the corporate or state sector (through sub-contracts, credit, etc.) will have to emerge. Whether this link is complementary or exploitative will depend on the dominant mode of production in the particular social formation. It is probably wiser to already begin thinking along these lines than to be under the illusory expectation that the informal sector will spontaneously evolve towards any of these two organisational options.

### **NOTES**

1. As Sutcliffe has observed «... there can never have been an aristocracy which was in absolute terms so impoverished», (Sutcliffe, 1971).
2. In a study of the Lusaka informal sector, it was estimated two-thirds of the labour force were either wage-earners or unpaid family members (ILO, JASPA 1977b).
3. For a review of the Latin American debate see Roberts (1981).
4. The term «hut» referred not so much to the size or appearance of the house as to the colour of the occupant. Thus regardless of the size of the house, as long as the inhabitant was black and the house was in the «location» it was a «hut». Accordingly white residential areas had «house members», the African residential areas had «hut members». Just as men were «boys» so were their houses «huts».
5. Several experiments at introduction of plantations or settler farms were attempted but were all abandoned not only because of climatic and ecology

difficulties but largely because much of the merchant capital which had been established during the slavery period, found mercantile activities much more lucrative and objected to any changes in the historical relationship with the indigenous economy (Munro, 1976; Rodney, 1972).

## REFERENCES

1. Amin, S. (1974) *«Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment»*. (Monthly Review, New York).
2. Arrighi, G. (1970) «International Corporation, Labour Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa» in Rhodes (1970) p. 220–267.
3. Berg, E. J. (1961) «Backward sloping labour supply functions in dual economies: the African Case», *Quarterly Journal of Economics* – Vol. 75.
4. Cardoso, F. (1972) «Dependency and Development in Latin America», *New Left Review*, No. 7.
5. Clammer, J. (1971) *The New Economic Anthropology* (Macmillan, London).
6. Clarke, D. G. (1978) *Unemployment and Economic Structure in Rhodesia* (Mambo Press, Mutare).
7. Davis, R. B. (1976) *The Informal Sector* (Mambo Press).
8. Eckaus, R. (1955) «Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas», *American Economic Review*, September 1955, pp. 539–565.
9. Geertz, C. (1963) *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernisation in two Indonesian Towns* (University of Chicago, Chicago).
10. Gerry, Chris (1974) «Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Daker» (ILO/WEP Working Paper, Geneva).
11. Gilbert, A. and Gugler, J. (1982) *Cities, Poverty and Development: Urbanisation in the Third World* (Oxford University Press, London).
12. Government of Zimbabwe (1981) *Growth With Equity* (Harare).
13. Government of Zimbabwe (1981) *Report of the Commission of Inquiry into Incomes, Prices and Conditions of Service* (Harare).
14. Government of Zimbabwe (1982) *The National Transitional Development Plan 1982/83 – 1984/85*, Vol. I (Harare).
15. Hart, K. (1973) «Informal come Opportunities and Urban Employment in Ghana», *Journal of Modern African Studies*, Feb.
16. House, W. (1982) «Nairobi's Informal Sector: An Exploratory Study» in Tillick, ed. (1982).
17. ILO (1972) *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya* (ILO, Geneva).
18. ILO/JASPA (1977a) *Reducing Dependence: A Strategy for Productive Employment and Development in Swaziland* (Addis Ababa).
19. ILO/JASPA (1977b) *Narrowing the Gaps: Planning for Basic Needs and Productive Employment in Zambia* (Addis Ababa).
20. Jeffries, R. (1975) «Populist Tendencies in the Ghanian Trade Union Movement» in Sandbrook and Cohen, ed. (1975).
21. Kahn, J. S. «Marxist Anthropology and Peasant Economics: A Study of the Social Structures of Underdevelopment» in Clammer (1977).

## *Africa Development*

22. Lewis, N. A. (1954) «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *Manchester School of Economics and Social Studies*.
23. Long, N. and Richardson P. «The Informal Sector, Petty Production and the Social Relations of Small Scale Enterprise» in Clammer J. (ed.) (1978).
24. Meier, G. (1976) *Leading Issues in Economic Development* (Oxford University Press, London).
25. Meillassoux, C. (1981) *Maidens, Meal and Money* (Cambridge University Press, Cambridge).
26. Mkandawire, T. (1981) *Capital and Technological Change: Some Theoretical and Practical Issues from Africa*. ILO/WEP Working Paper, No. 81.
27. Munro, F. J. (1976) *Africa and the International Economy 1800–1960* (J. M. Dent and Sons, London).
28. Myint, H. (1960) *Economic Theory and the Underdeveloped Countries* (Oxford University Press, London).
29. Patel, D. H. and Adams, R. J. (1981) *Chirambahuyo: A Case Study in Low Income Housing* (Mambo Press).
30. Peace, A. (1975) «The Lagos Proletariat: Labour Aristocrats or Populist Militants» in Sandbrook and Cohen (1975).
31. Quijano, A. (1974) «The Marginal Role of the Economy and the Marginalised Labour Force», *Economy and Society*, Vol. 3, No. 4.
32. Rhodes, R. I. (1970) *—Imperialism and Underdevelopment: A Reader* (Monthly Review Press, New York).
33. Roberts, B. (1981) *Cities of Peasants: The Political Economy or Urbanisation in the Third World* (Arnold, London).
34. Rodney, W. (1972) *How Europe Underdeveloped Africa* (Tanzania Publishing House, Dar-es-Salaam).
35. Rweyemamu, J. (1981) «The Formulation of an Industrial Strategy» *Africa Development*, Vol. 6, No. 1.
36. Sandbrook, R. and Cohen, R. (1975) *The Development of an African Working Class* (Longman).
37. Sandbrook, R. (1982) *The Politics of Basic Needs: Urban Aspects of Assuallting Poverty in Africa* (Heinemann, London).
38. Saul, J. and Arrighi, G. (1968) «Socialism and Economic Development in Tropical Africa» *Journal of Modern African Studies*, Vol. 6, No. 2.
39. Saul, J. (1975) «The Labour Aristocracy: Thesis Reconsidered» in Sandbrook and Cohen (1975).
40. Sethuraman, S. V. (ed.) (1981) *The Urban Informal Sector in Developing Countries* (ILO, Geneva).
41. Stoneman C. (ed.) (1981) *Zimbabwe's Inheritance* (The College Press, Harare).
42. Suret-Canale, J. (1971) *French Colonialism in Tropical Africa*, (Hurst, London).
43. Stutcliffe, R. B. (1971) *Industry and Underdevelopment* (Addison-Wesley, London).
44. Tillick, ed. (1981) *Papers on the Kenyan Economy* (Heinemann, Nairobi).
45. Todaro, M. (1971) «Income Expectations, Rural-Urban Migration and Employment in Africa» *International Labour Review* reprinted in Meier (1976).

## The Informal Sector in Zimbabwe

46. Tokman, V.E. (1978) «An Exploration Into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships» *World Development* Vol. 6.
47. Van Onselen C. (1980) *Chibaro: African Mine Labour in Southern Rhodesia*, (Ravan Press, Johannesburg).
48. Weeks, J. (1971) «Does Employment Matter?» *Manpower and Unemployment Research* Vol. 4 No. 1.
49. World Bank (1981) *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action*, (World Bank, Washington DC.)

### RESUME

En partant des spécificités historiques des économies classées, comme celles de l'Afrique du Sud, comme des économies de réserves d'emploi, l'auteur de cet article insiste sur les problèmes théoriques et politiques qu'il estime importants pour le Zimbabwe. Il souligne que pour comprendre le développement des agglomérations urbaines de l'Afrique ainsi que leur structure et fonction, il est nécessaire de comprendre les formes selon lesquelles les différentes régions de l'Afrique ont été intégrées au système capitaliste mondial.

Expliquant les origines du «secteur informel» par la réponse à la crise de l'emploi que traverse le Tiers-monde depuis les années 1960, l'auteur fait un résumé des différents débats théoriques qui ont eu lieu avant l'avènement de cette lexicographie désormais populaire de «Secteur Informel» dans le but de venir aux prises avec cette situation anormale de la présence de main-d'œuvre bon marché mais sous-employé ainsi que d'un processus d'accumulation de capital de plus en plus caractérisé par une forte intensité du capital.

L'auteur fait ensuite un survol critique des grandes lignes des différents débats qui ont eu lieu sur le secteur informel. Bref, l'auteur rejette les notions classiques de complémentarité, de facilité d'entrée et de cette célèbre notion du caractère de forte proportion d'emplois du secteur informel. Au contraire, l'auteur insiste sur les faits de la croissance par paupérisation ainsi que le processus interne d'exploitation et de dépendance. Il note que ce secteur se caractérise par la sur-exploitation des salariés, le non paiement des membres des familles ainsi que des apprentis sans oublier la productivité faible, les revenus faibles et les heures de dur labeur.

Revenant au cas du Zimbabwe, le seul pays africain à avoir incorporé le secteur informel dans sa première déclaration politique, l'auteur étudie l'environnement dans lequel les petites entreprises devront opérer. L'auteur analyse les liens structurels qui doivent exister entre les secteurs formel et informel ainsi que les mécanismes internes de génération de surplus avant de conclure par une mise en garde contre des espoirs illusoire en ce qui concerne le secteur informel.

# L'EXPLOITATION DES RESSOURCES URANIFERES NAMIBIANNES ET LA POLITIQUE NUCLEAIRE DE L'AFRIQUE DU SUD

Par

*Smail KHENNAS\**

Malgré un développement rapide l'énergie nucléaire utilisée à des fins pacifiques à partir de la décennie 1970, la force destructrice de l'atome, révélée lors de la 2ème guerre mondiale, reste présente dans tous les esprits. Cette association n'est pas dénuée de tout fondement car il existe un pont entre les applications civiles et militaires de l'énergie atomique.

Des institutions comme l'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA), le Club de Londres (1), ou des textes comme le Traité de Non Prolifération (TNP) constituent des garde-fous qui restent cependant très insuffisants dans la mesure où l'adhésion reste du ressort des Etats et le contrôle, en dépit de sa qualité, ne peut donner une garantie totale.

Au moins deux pays relais de l'impérialisme, Israël et l'Afrique du Sud sont en dehors de ces institutions tout en disposant d'un potentiel technologique suffisamment développé pour accéder à l'arme atomique. Dans cette étude, nous ne prendrons en considération que le cas de l'Afrique du Sud qui est d'ailleurs très différent, ne serait ce qu'au plan de la géopolitique et de l'histoire. Par ailleurs, les ressources énergétiques d'Israël sont insignifiantes alors que l'Afrique du Sud est un pays riche en ressources minérales et énergétiques.

La politique nucléaire de l'Afrique du Sud ne peut être comprise si l'on sépare les aspects économiques des aspects stratégiques et si l'on excluait la Namibie qui reste avec le Niger le producteur d'uranium le plus important du continent africain.

## **Compétition Inter-Impérialiste et Pillage des Ressources Namibiennes**

Dès la seconde moitié du 19ème siècle, la Namibie connut le processus classique de pénétration par le canal de missions (2) qui furent le prélude à des guerres inter-tribales ensuite à des guerillas entre les autochtones et l'Allemagne qui, dès 1885, établit son protectorat sur la quasi-totalité de l'actuelle Namibie. La fin du 19ème siècle et le début du 20ème siècle furent marqués par plusieurs révoltes dont la plus importante éclata à la fin de 1903 et ne prit fin que deux ans plus tard par l'anéantissement physique de la majorité des deux peuples qui s'étaient soulevés (3). Les survivants furent privés de leurs pâturages et dès lors, leur force de travail fut outrageusement exploitée par les colons fermiers allemands.

---

\* Enseignant-Chercheur — Université d'Alger, Institut des Sciences Economiques. Programme Energie Environnement et Développement du Tiers-Monde (ENDA-TM-Sénégal)

L'Afrique du Sud commença à occuper de fait le territoire namibien, alors Sud-Ouest africain, dès 1915, à la faveur de la première guerre mondiale, avec comme ambition l'annexion de ce territoire. Finalement, après de longues négociations l'Afrique du Sud reçut mandat en 1920 de la SDN pour administrer ce territoire. Le processus d'expropriation des pâturages fut poursuivi, confinant ainsi la population africaine à une agriculture ou pastoralisme d'auto-subsistance.

Au plan économique, seules les industries extractives, à l'instar des autres pays colonisés, ont été mises en valeur. Au cours des années 1980, l'industrie minière namibienne, entièrement contrôlée par les filiales de firmes transnationales, représente environ la moitié du produit intérieur brut (PIB). Les mécanismes d'extorsion de la plus value et de transfert de la rente obéissent au schéma colonial fondé sur l'alliance entre l'Afrique du Sud et les firmes transnationales historiquement implantées dans la région, pour la plupart du Royaume-Uni et à un degré moindre des Etats-Unis. Plus de 90% des filiales des firmes transnationales opérant en Namibie sont originaires de 3 pays, l'Afrique du Sud (58,8%), le Royaume-Uni (21,8%) et les Etats-Unis (9,8%).

Tableau 1: Répartition géographique des filiales des sociétés transnationales en Namibie, y compris des filiales dépendant d'une seule société mère et les filiales de coentreprises

Afrique du Sud .....	197
Canada .....	7
Espagne .....	1
Etats-Unis .....	33
France .....	6
Hong-Kong .....	3
Italie .....	2
Pays Bas .....	5
Rép. Fédérale d'Allemagne .....	5
Royaume-Uni .....	73
Suisse .....	3
<b>T o t a l</b> .....	<b>335</b>

**Source:** D'après le Rapport du Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales concernant le régime indiquant les bénéfices que les sociétés transnationales tirent de leurs activités dans les territoires coloniaux (A/38/444, annexe, appendice IV, tableau 2).

La répartition sectorielle des firmes révèle une prédominance des industries extractives (cf. annexe). En ce qui concerne l'industrie minière uranifère, les capitaux britanniques sont prédominants. Le groupe britannique Rio Tinto Zinc (RTZ), grâce au régime Sud Africain, détient 46,5% du capital du principal gisement d'uranium de la Namibie,

Rossing et, de ce fait joue un rôle majeur dans les activités économiques et politiques de ce pays (4). En réalité RTZ contrôle la majorité du capital de Rossing car il faudrait rajouter les 10% que possède Rio-Algom, filiale canadienne de RTZ.

La faiblesse des coûts de production, due à la fois à la rente géologique et à l'exploitation éhontée de la force de travail noire africaine, associée à l'importance des réserves et de la capacité de production de Rossing sont déterminants dans la stratégie minière mondiale de RTZ. En effet, ce groupe détient environ le cinquième des capacités de production uranifères mondiales (dont plus de la moitié en Namibie) localisées dans leur quasi totalité dans des pays avec lesquels la Grande Bretagne entretient des échanges commerciaux historiquement intenses. Le groupe RTZ se situe au premier rang des multinationales minières avec un chiffre d'affaires de 25 milliards de francs en 1979. L'uranium ne représente que 9% du chiffre d'affaires mais 14% des profits (5).

A côté de RTZ et de sa filiale, les autres participations importantes sont celles des 2 firmes sud-africaines Industrial Development (IDC) et General Mining and Finance (GMFC) avec respectivement 13,2% et 6,8% du capital (6) d'une firme française, Total, filiale de la Compagnie Française des Pétroles (CFP) avec 10% et une firme ouest-allemande Urangesellschaft avec 5%.

Si l'on prend en considération les autres segments de la chaîne nucléaire, d'autres capitaux publics et privés, surtout ouest-allemands (STEAG, Hoescht, Siemens...) et américains (Arthur Mc. Kee, General Electric, Gulf...), suisses, français contribuent directement au développement du programme nucléaire sud-africain (7). Dans le domaine de la prospection uranifère, on peut relever des firmes françaises telles que la Société Nationale Elf Aquitaine (8), Pechiney Ugine Kuhlman (PUK), l'Entreprise de Recherches et d'Activités Pétrolières (ERAP), des firmes américaines notamment Union Carbide, Newmont Mining... La commercialisation serait assurée par une firme suisse filiale de RTZ, afin de contourner formellement l'embargo décrété par les Nations-Unies. En 1979 la British National Fuels Ltd. (BNFL) a conclu un contrat de 5 ans avec RTZ pour la livraison de 7.500 tonnes d'uranium (9). Quant aux clients, hormis le Royaume-Uni qui déclare ouvertement acheter de l'uranium namibien, les autres acquéreurs importants seraient le Japon et deux autres principaux pays (France, RFA) ayant des intérêts dans la mine de Rossing. Taïwan est également approvisionné au moins partiellement par de l'uranium namibien à la suite d'un contrat de livraison de plus de 4.000 tonnes d'uranium échelonné au cours de la période 1984-1990 (10).

Enfin, l'uranium namibien, après avoir été enrichi par le groupe multinational URENCO, est livré en France. Cette production serait destinée aux centrales nucléaires des trois actionnaires d'URENCO (voir encadré, p. 82): Royaume-Uni, RFA, Hollande (11).



Namibie: Contrats de Livraison: (en tonnes métriques d'uranium)

Année	Royaume Uni	Japon/RTZ	Rép. Féd. d'Allem.	France	Total
1976			400		400
1977	1.630	1.690	1.800		2.120
1978	630	1.070	900		2.120
1979	940	2.010	1.000		3.950
1980	940	2.310	1.000		4.250
1981	1.250	2.000	340	1.110	3.700
1982	1.250	2.000	340	460	4.050
1983	1.250	2.000	340	1.380	4.350
1985		2.000	340	1.380	3.720
1986		3.000	340	1.380	4.720
1987		2.920		1.380	4.350
1988		2.920		1.380	4.350
1989		2.700		1.380	4.080
1990		2.340		1.380	3.720
1991		1.350			1.350
1992		1.350			1.350
1993		1.350			1.350
1994		1.350			1.350
1995		1.350			1.350

Source: Chiffres tirés du tableau 7 du rapport du MIT, *op. cit.*, p. 36.

**L'URENCO-CENTEC**

Ce groupement qui rassemble le Royaume Uni, la RFA et les Pays Bas vise le développement et la commercialisation d'unités d'enrichissement par le procédé de l'ultracentrifugation qui a l'avantage de consommer moins d'énergie que celui de la diffusion gazeuse (12). En Août 1971, un traité a été ratifié par ces trois pays pour la réalisation de cet objectif. Deux compagnies multinationales sont créées:

— Le CENTEC à Bensberg (RFA) pour la mise au point, la conception et la fabrication des centrifugeuses et des usines de séparation,

— l'URENCO on Thames (Grande Bretagne) est la société de financement, d'exploitation et de commercialisation de la production d'uranium enrichi. Le capital d'URENCO est divisé à parts égales entre ces trois pays. Mais les actions ouest-allemandes sont détenues par des capitaux privés, à concurrence de 50% par MAN et 50% par la KWU qui a le monopole de la production de centrales nucléaires en RFA;

— la production d'uranium enrichi par l'ultracentrifugation n'a pas encore atteint le même stade de maturation que celle de la diffusion gazeuse. Aussi, dans le cadre du projet URENCO, deux usines de démonstration de 200.000 uts (Unités de travail séparation) chacune, localisées à Almelo (Pays Bas) et Capenhurst (Grande Bretagne), ont été mises en service en 1977 et ont atteint leur capacité nominale en 1979. La capacité de chaque unité devait être portée à 1 million d'uts en 1980. Mais le frein aux programmes nucléaires et la diminution corrélative des besoins en uranium enrichi ont entraîné le report et la réduction de ces deux projets (0,6 millions uts/an pour Almelo et 0,4 millions uts/an pour Capenhurst) qui ont atteint leur pleine capacité en 1982 (13).

**Entrée de l'Afrique du Sud dans le Nucléaire et Collusion du Capital Transnational**

*L'accès à la technologie et aux biens d'équipement*

La pénétration des firmes transnationales en Namibie et le pillage de ses ressources renforcent la fonction de l'Afrique du Sud en tant que relais de l'impérialisme et constituent en même temps une mon-

naie d'échange pour accéder à certains équipements et technologies sensibles. En effet, les superprofits retirés par le capital transnational ont facilité le transfert de certaines technologies de pointe, notamment nucléaires. Même si les applications sont destinées à des fins civiles, la maîtrise des différents segments de cette industrie donne à l'Afrique du Sud la possibilité d'accéder très rapidement à la production d'armements nucléaires (14).

La coopération de l'Afrique du Sud avec les pays occidentaux, déjà très ancienne, peut être divisée en deux moments principaux. Depuis la fin des années 1940 jusqu'au milieu de la décennie 1960, l'Angleterre et les Etats-Unis ont donné une impulsion décisive au programme nucléaire sud-africain en développant des capacités scientifiques et technologiques locales. Au plan humain, l'Afrique du Sud, tout comme certains pays latino-américains a accueilli des physiciens allemands ayant collaboré avec le régime nazi. Mais ce fut l'Angleterre qui dès 1955 initia un programme de formation dans le domaine nucléaire. Le passage de la recherche fondamentale à l'expérimentation eut lieu à la faveur du programme «Atomes pour la Paix» qui permit à l'Afrique du Sud de conclure un accord de coopération à très long terme (50 ans) avec les Etats-Unis sur les utilisations civiles de l'énergie atomique. Dans ce cadre, l'Afrique du Sud acquit en 1961 auprès de la firme Allis Chalmers son premier réacteur de recherche, Safari I, qui devint opérationnel en 1965 (15).

La deuxième phase débute au milieu de la décennie 1960 avec la pénétration de la France et de la RFA qui disposent d'une offre d'exportation de technologie et de biens d'équipement nucléaire. Grâce à ces deux pays, l'Afrique du Sud va renforcer son potentiel scientifique (16), accéder à certains segments du cycle du combustible et surtout à l'exploitation commerciale de l'énergie nucléaire. La France et la RFA respectivement en 1966 et 1969 assurèrent des programmes de formation. Celui de la RFA fut axé sur la technologie de l'enrichissement. Ce qui permet à l'Afrique du Sud de créer dès 1970 l'office de l'enrichissement de l'uranium (Uranium Enrichment Corporation ou UCOR) et de solliciter en 1972 deux partenaires, la Steag, entreprise publique allemande, et le consortium URENCO, pour la construction d'une unité pilote d'enrichissement (17). Le refus d'URENCO de participer à ce programme laissa le champ libre à Steag qui outre sa technologie, contribua également au financement de l'unité (18). D'autres entreprises en majorité ouest-allemandes participèrent à la construction de cette unité expérimentale qui devint opérationnelle en 1975 (voir tableau).

**Les fournisseurs d'équipement pour l'installation de Valindaba**

Catégorie	Fournisseur*
Elements de séparation	Siemens AG et Messerschmidt-Boelkow-Blohm GmbH
Moteurs	Siemens AG
Compresseurs	GHH-Sterkrade (filiale de MAN AG)** Hispano-Suiza (filiale de la SNECMA, entreprise nat. française) Sulzer (Suisse)

## *Africa Development*

Appareils de réfrigération	Linde AG
Revêtement des tubes	International Nickel Deutschland
Recipients	Leybold-Heraus
Tuyaux et spirales	Lurgi
Coulisses	Leybold-Heraus (coulisses essayées par Interatom, filiale de Siemens AG)
Dispositifs de mesure pour concentrations d'isotopes	Varian MAT (filiale allemande de Varian A, entreprise américaine)***
Elements électriques	Siemens
	Foxboro International (Etats-Unis)
	Federal Products (Etats-Unis)
	(et peut-être aussi Honeywell et Leeds & Northrop, entreprises américaines)
Appareils de désaération, installations de refroidissement	Kassler & Luch (filiale de Steag)
	SWF Gustaf Rau (filiale allemande de ITT, société américaine)

- \* *Sauf indication les fournisseurs sont des entreprises de la République Fédérale d'Allemagne;*
- \*\* *Ce contrat aurait été perdu après le retrait de Steag du projet de Valindaba, en Mars 1976 (Cervenka et Rogers, The Nuclear Axis, p. 84);*
- \*\*\* *La participation continue de Varian MAT a été confirmée par le Dr. Weber, Secrétaire Exécutif de l'entreprise, dans un programme de la télévision allemande. Un soutien allemand à la bombe sud africaine ? tourné par Claus Richlet, diffusé à la première chaîne le 20 Novembre 1979. Des extraits du manuscrit sont publiés en anglais par l'Anti-Apartheid Bewegung, 22 Novembre 1979.*

Source: Western Nuclear Shield for Apartheid – Anti-Apartheid Bewegung, République Fédérale d'Allemagne, Décembre 1977.

### **Source:**

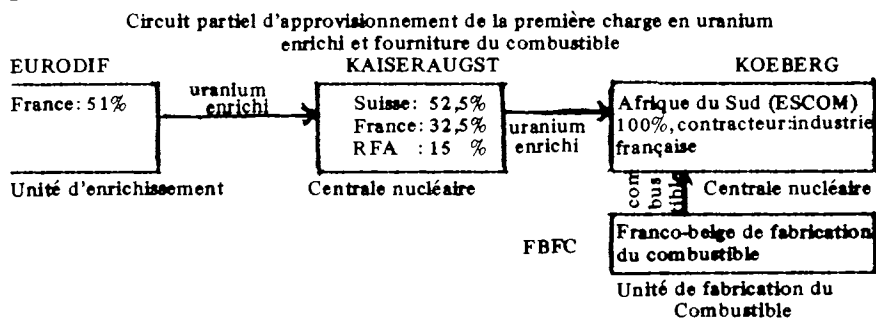
D. Smith, la capacité nucléaire de l'Afrique du Sud, Centre des Nations-Unies contre l'Apartheid, Février 1980, p. 17.

Par ailleurs la Grande Bretagne par l'intermédiaire de l'institution publique Atomic Energy Authority, aurait contribué à la construction à Pelindaba, d'une unité expérimentale d'hexafluoruration (étape précédant l'enrichissement) qui fut mise en service en 1978 (19). L'Afrique du Sud a déjà commencé à construire une unité semi-commerciale d'enrichissement d'une capacité de 300.000 UTS, qui lui permettrait de compléter son infrastructure industrielle pour satisfaire ses besoins locaux en uranium enrichi (20). S'il est indéniable que la maîtrise de la technologie de l'enrichissement et la production industrielle d'uranium enrichi ont fondamentalement pour origine l'aide ouest-allemande, la France va banaliser, l'utilisation de l'énergie nucléaire pour la production d'électricité à l'échelle industrielle. Certes l'accord franco-sud-africain de 1976 pour la construction d'une centrale nucléaire (2X922 MW) à Koeberg à 30 km du Cap est formellement exclusivement civile. Cependant la manipulation de quantités industrielles de combustibles ne peut que faciliter le détournement à des fins militaires. En outre la participation active de l'Afrique du Sud à la construction de la centrale nucléaire lui permet de franchir un nouveau palier qui pourrait être aisément mis à profit dans le cadre d'un programme nucléaire militaire.

Bien que la pénétration française en Afrique du Sud soit plus récente que celle des Etats-Unis et de la Grande Bretagne, l'industrie française fut retenue pour la construction de la première centrale nucléaire, davantage pour des raisons politiques que strictement commerciales. En effet les forces d'opposition interne à l'Apartheid sont relativement faibles et surtout la France n'exigeait pas un contrôle extrêmement rigoureux de l'installation et du combustible.

Les trois firmes dominantes dans leur branche Framatome, Alsthom et Spie Batignolles regroupées au sein du consortium Framatag (21) furent respectivement chargées de l'îlot nucléaire, des turbines et du génie civil. Environ 30% de la commande devait revenir à des firmes sud-africaines principalement Murray in Roberts et Roberts Construction (22).

D'autres firmes occidentales, notamment des Etats-Unis et de la RFA, furent impliquées dans les activités de sous-traitance, de formation ou de financement. L'Afrique du Sud n'étant pas encore dotée de capacités suffisantes pour être autonome en uranium enrichi (la charge initiale d'un réacteur est de 73t, 1/3 doit être renouvelé annuellement), un réseau complexe, où sont impliqués différents pays et firmes, a permis à l'Afrique du Sud de contourner les législations et d'obtenir l'uranium enrichi. En 1974, un contrat a été conclu avec les Etats-Unis pour la livraison de 2,6 millions de Kg d'UTS échelonnées jusqu'en 2004 (23). Cependant la politique de non prolifération de l'Administration Carter a conduit à l'adoption d'une loi en 1978 interdisant la vente d'uranium enrichi aux pays non nucléaires en 1969 et qui ne sont pas parties au TNP ou qui n'ont pas soumis toutes leurs installations à un contrôle international, ce qui est évidemment le cas de l'Afrique du Sud. De son côté le Gouvernement socialiste français s'était engagé à honorer le contrat mais à ne pas fournir de services additionnels. Plusieurs pays furent approchés pour fournir le chargement initial (24) mais seule fut identifiée, sans équivoque, la firme helvétique Kernkraftwerk Kaiseraugst, qui a cédé 50t d'uranium enrichi sur ses stocks. Le capital de cette firme est detenu par les compagnies d'électricité suisses (52,5%), françaises (32,5%) et ouest-allemandes (15%), l'uranium cédé par Kaiseraugst a été enrichi par le groupement EURODIF. Cette fiction juridique dissimule, ou pour le moins atténue, l'importance du capital français dans l'approvisionnement de l'Afrique du Sud en uranium enrichi. Le combustible sera fourni par le consortium franco belge FBFC.



**Le Financement de l'Economie et du Programme Nucléaire  
Sud-Africain**

Ce transfert technologique et de biens d'équipement est accompagné de prêts financiers très importants qui vont à l'encontre des résolutions des Nations-Unies (25). Les statistiques suffisamment fiables et significatives dont nous disposons concernent deux périodes, 1972-1978 et mi 1982 fin 1984 (voir tableau). Elles confirment le rôle des principaux pays impérialistes dans le financement de l'économie sud-africaine. L'analyse comparative des deux périodes montre la prédominance des banques originaires de cinq pays (Grande-Bretagne, Suisse, France, RFA et USA). Celles-ci assuraient 64% et 50,4% des prêts au cours des périodes 1972-78 et mi 1982 fin 1984 respectivement (26). Cette baisse relative ne signifie nullement un désengagement progressif des principaux bailleurs mais une participation accrue d'autres pays (Autriche, Luxembourg...). On remarque par ailleurs le retrait des banques des pays scandinaves (Danemark, Norvège, Suède, Finlande) qui avaient octroyé 1072 millions de dollars entre 1972-78 et seulement 50 millions de dollars (Finlande) entre mi 1972 et fin 1984.

Plus particulièrement pour le capital anglo-saxon, l'Afrique du Sud est un pôle économique et politique majeur. La politique de Reagan confirme la stratégie de renforcement des sous-impérialismes régionaux en tant qu'espaces d'investissement et instruments de contrôle économique et politique régional. L'Afrique du Sud, premier partenaire commercial des Etats-Unis, a connu un triplement des prêts bancaires commerciaux depuis l'avènement de l'administration Reagan (27). En matière d'investissement, même si les Etats-Unis se situent derrière la Grande-Bretagne et la RFA, l'Afrique du Sud accueille plus de la moitié des capitaux américains investis en Afrique sub-saharienne. Enfin les Etats-Unis importent la majeure partie, voire la quasi totalité de certains métaux rares comme platine, le cobalt..., et contrôlent le tiers des actions des métaux précieux (or et diamants) de la bourse de Johannesburg (28).

Dans le secteur de l'énergie, les emprunts étrangers d'ESCOM en 1978 (compagnie sud-africaine de production de l'électricité) représentaient 48% de ses investissements (29). Si l'on se limite à la centrale nucléaire de Koeberg, plusieurs banques essentiellement françaises (Crédit Commercial de France, Crédit Lyonnais, Banque de l'Union Européenne...) ont accordé deux prêts d'un montant de 80 millions de rands et de 800 millions de rands pour l'achat d'équipements en grande partie en provenance de la France (30).

*L'Exploitation des Ressources Uranifères Namibiennes...*

Prêts bancaires octroyés à l'Afrique du Sud (mi 82-fin 1984)				Prêts bancaires octroyés à l'Afrique du Sud (1972-1978)			
Nationalité de la banque mère	Nbre de banques	Nbre de prêts	Montant des prêts US\$ millions	Nationalité de la banque mère	Nbre de banques	Nbre de prêts	Montant des prêts (millions de \$ E.U)
1. Royaume Uni	26	34	1.957,6	1. Rép. Féd. d'Allemagne	59	72	2.427,3
2. Suisse	20	37	1.520,4	2. Etats-Unis	69	42	1.946,4
3. Rép. Sud-africaine	12	24	1.382,3	3. Royaume Uni	42	54	2.388,3
4. R.F.A.	48	27	1.235,0	4. France	31	50	1.848,0
5. France	23	22	1.094,8	5. Suisse	22	36	1.277,3
6. Etats-Unis	20	20	1.079,9	6. Belgique	14	32	1.072,4
7. Autriche	8	19	959,7	7. Prêts internationaux	22	29	1.072,0
8. Belgique	7	19	927,7	8. Pays-Bas	7	24	769,8
9. Italie	11	18	884,7	9. Italie	33	24	747,1
10. Prêts internationaux	6	20	848,5	10. Canada	13	16	644,6
11. Luxembourg	4	17	802,5	11. Japon	16	14	503,4
12. Nationalité inconnue	9	14	744,2	12. Rép. Sud-africaine	5	12	485,0
13. Canada	2	11	516,8	13. Nationalité inconnue	13	13	474,8
14. Japon	1	5	264,2	14. Autriche	4	14	456,8
15. Liechtenstein	1	5	225,7	15. Luxembourg	4	11	368,2
16. Vatican	1	5	171,9	16. Danemark	5	10	353,4
17. Hollande	1	4	163,8	17. Norvège	7	7	261,4
18. Espagne	1	2	145,0	18. Suède	3	7	236,3
19. Finlande	1	1	57,8	19. Finlande	1	6	220,9
20. Portugal	1	1	50,0	20. Espagne	6	5	188,7
				21. Israël	3	3	150,0
				22. Australie	1	1	50,0
				23. Bahamas	1	1	50,0
				24. Bermudes	1	1	25,0
	211	305	15.032,5		382	484	18.017,1

Source: Conseil Océanique des Eglises in Vers un Développement Solidaire Septembre 1985 No. 80, p. 22.

Les chiffres ci-dessus représentent la valeur totale des prêts auxquels les banques de chaque pays ont contribué, et non le montant financé par ces établissements.  
Source: Centre des Nations-Unies contre l'Apartheid, notes et documents No. 5, 1979.

*Africa Development*

Sociétés transnationales ayant des intérêts dans des sociétés  
opérant en Namibie: Secteur minier et énergétique

Pays et société (a)	Secteurs d'opération	
	en Namibie (b)	Mondial (b)
<b>Afrique du Sud</b>		
Anglo American Corporation of South Africa	S1	S1; S14-02; S00
Anglovaal, Ltd.	S1	S1; S14-02; S00
Barlow Rand, Ltd.	—	S1; S7; S00
De Beers Consolidated Mines Ltd.	S1 (diamants)	S1
Diamond Mining & Utility Company (SWA), Ltd.	S1 (diamants)	S1 (société holding)
Federale Mynbou Bpk.	S1	S1; S14-02; S00
Federale Volksbeleggings Bpk.	S1; S00	S1; S3; S9; S00
Industrial Development Corporation of South Africa	S1	S14-02
Industrial Diamonds of S.A. (1945), Ltd.	S1	S1
Iron & Steel Industrial Corporation of South Africa (ISCOR)	S1	S1; S7
Johannesburg Consolidated Investments	S1	S1; S14-02
Messina (Transvaal) Development Company	S1	S1; S7; S10-01
Moly Copper Mining & Exploration Company	S1	—
S.A. Manganese Amcor, Ltd.	S1	S1
Southern Oil Exploration Corporation	S4 (prospection)	—
<b>Canada</b>		
Rio Algom, Ltd. (c)	S1	S1
<b>Etats-Unis d'Amérique</b>		
Caltex Petroleum Corporation (d)	S4	S4
Kennecott Copper Corporation (e)	S1	S7
Mobil Corporation	S3; S4	S1; S3; S4; S00
Newmont Mining Corporation	—	S1; S7
Nord Resources Corporation	S1	S1; S7; S00
Phelps Dodge Corporation	—	S1; S7
Tenneco, Inc.	—	S3; S4; S7; S00
<b>France</b>		
Compagnie française des Pétroles S.A.	S1; S4	S1; S3; S4
<b>Pays-Bas</b>		
Royal Dutch Petroleum Company (f)	S4; S00	S4; S7; S00
<b>Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord</b>		
British Petroleum Company, Ltd.	S1	S1; S3; S4; S00
Consolidated Gold Fields, PLC	S1	S1; S7; S13; S00
Rio Tinto Zinc Corporation, Ltd.	S1	S1; S7; S00
Shell Transport and Trading Co. (g)	S4; S00	S1; S3; S4

**Source:**

- (a) Rapports annuels des sociétés; réponses au questionnaire et lettres de vérification; *Who Owns Whom* (Dun and Bradstreet (Royaume-Uni), 1982); *Informations internationales* (France, 1982); *Intercompany Relations* [Verlog Hoppenstedt & Cie. (République Fédérale d'Allemagne)]; *Principal International Business, 1983* [Dun and Bradstreet International (Etats-Unis)]; *Financial Mail* (Afrique du Sud, Janvier, 1980 à ce jour); *American Firms, Subsidiaries and Affiliates - South Africa* (Consulat Général des Etats-Unis en Afrique du Sud, Septembre 1981).
- (b) Les chiffres se rapportent aux secteurs ci-après:  
S1 Industries extractives (métaux, charbon et produits connexes);  
S3 Produits chimiques et produits connexes (raffineries de pétrole et pneus);  
S4 Pétrole (production, raffinage et distribution);  
S7 Produits en métaux communs, ouvrages en métaux, machines et matériel (machines et matériel électriques exclus);  
S10-01 Matériel de transport routier (véhicules automobiles, pièces détachées et accessoires et pneus);  
S14-02 Autres services financiers;  
S00 Autres.
- (c) La société Rio Algom, Ltd. est une filiale de la société Rio Tinto Zinc Corporation (Royaume-Uni).
- (d) La société Caltex Petroleum Corporation est contrôlée conjointement par la société Standard Oil Company of California et par la Société Texaco, Inc. (Etats-Unis).
- (e) La société Kennecott Copper Corporation est une filiale de la société British Petroleum Company, Ltd. (Royaume-Uni), par l'intermédiaire de sa filiale, la société Standard Oil Company [Ohio (USA)].
- (f) La société Royal Dutch Petroleum Company et la société Shell Transport and Trading Company (Royaume-Uni) constituent le groupe Royal Dutch/Shell. La société Shell Transport and Trading Company et la société Royal Dutch Petroleum Company détiennent 40 p. 100 et 60 p. 100, respectivement, du capital social du groupe. Les deux sociétés détiennent la même proportion du capital social dans toutes les filiales et sociétés affiliées du groupe, y compris les sociétés opérant en Namibie. Les filiales sont contrôlées par les sociétés holding, soit: Shell Petroleum Company, Ltd. (Royaume-Uni) et Shell Petroleum NV (Pays-Bas).

\*

Tableau élaboré d'après le Rapport du Comité permanent du Conseil des Nations Unies pour la Namibie, activités des intérêts économiques étrangers en Namibie, New York, 1984.



## NOTES

1. Le club de Londres est un regroupement des pays de l'Est et de l'Ouest, exportateurs de technologie et de biens d'équipement nucléaires. A l'origine il comprenait les sept principaux pays (USA, URSS, Canada, Grande-Bretagne, France, RFA, Japon). Par la suite huit autres pays (Belgique, Italie, Suède, Suisse, Pays-Bas, Pologne, RDA et Tchécoslovaquie) ont adhéré à ce «Club». L'appellation club de Londres résulte des accords de Londres de Novembre 1975 dont l'objectif principal est la prévention de la prolifération nucléaire. Pour ce faire, chaque pays membre s'engage à soumettre, au contrôle international, les exportations de certains équipements nucléaires sensibles.
2. Principalement la London Missionary Society (Anglicane) et la Wesleyan Missionary Society (Methodiste). Par la suite la London Missionary Society concéda son territoire à la Rhenish Missionary Society (Allemagne).
3. Les Herreros furent les premiers à se soulever suivis à la fin de 1904 par les Manas. Sur les 60.000 Herreros et 15.000 Manas dénombrés à la fin 1903, il n'en resta respectivement que 15.000 et 9.000. Statistiques données par Robert I. Rotberg, *subir l'Afrique, Options pour l'Afrique Centrale - Nouveaux Horizons* - Paris 1982, p. 192.
4. RTZ a également des intérêts en Namibie dans l'industrie du diamant.
5. Cf. M. Durand, *La Puissance Minière de la Grande Bretagne, Le Monde Diplomatique*.
6. Le système de vote pondéré permet à l'Afrique du Sud, par l'intermédiaire de la société d'Etat IDC, de disposer en fait du pouvoir de décision.
7. Cf. *Plunder of Namibian uranium, United Nations* - New York, 1982.
8. La SNEA a découvert en 1980 d'importants gisements. Trente à quarante tonnes ont été expédiées en Europe pour une analyse métallurgique.
9. Cette quantité a été portée par la suite à 8.600 tonnes à la suite d'un accord secret. Cf. Michael C. Lynch, Thomas L. Neff, *The Political Economy of African Uranium and its role in International Markets* (Energy Laboratory working paper No. MIT - EL 82-006, 1982), p. 35.
10. Taïwan achète de l'uranium à l'Afrique du Sud depuis 1973. A la suite de ce contrat conclu avec ce pays, l'uranium proviendra certainement de la Namibie compte-tenu des engagements contractuels et de la production sud-africains. Voir *Lettre Afrique Energie* - 4 Juin 1984.
11. Selon *International Herald Tribune* cité par la revue de l'énergie, Octobre 1984, p. 686. Le conseil des Nations-Unies envisagerait d'attaquer devant les tribunaux néerlandais le consortium URENCO. L'affaire ne pouvait être portée devant la juridiction britannique car la Grande-Bretagne, siège de RTZ ne reconnaît pas le conseil en tant qu'autorité administrative de la Namibie. Par ailleurs le conseil envisage d'attaquer devant la cour européenne, EURATOM l'agence atomique de la CEE. En effet EURATOM, propriétaire légal de tout l'uranium importé par la CEE, laisse l'initiative aux utilisateurs mais peut refuser un contrat. L'article 196 du traité d'EURATOM donne le droit à tout état membre de la CEE d'entamer une action devant la Cour Européenne si une décision de l'Agence contrevient au droit international. Cf. *Lettre Afrique Energie*, 2 Septembre 1985.
12. Cette technologie est contrôlée et valorisée par un autre groupement européen, EURODIF, où la compagnie d'électricité française (EDF) détient la majorité du capital (51%).

13. Commissariat à l'Energie Atomique Française: *l'Industrie nucléaire française*, 1982 p. 125.
14. Selon *Washington Post*, des techniciens américains auraient été embauchés par l'ESCOM (Compagnie sud-africaine de l'électricité) pour la production de plutonium qui est le combustible pour les surgénérateurs mais également la matière de base pour la fabrication de bombes atomiques. Or en février 1983, les Etats-Unis avaient promulgué une loi interdisant aux citoyens américains d'aider certains pays dont l'Afrique du Sud, à fabriquer du plutonium. Cité par *Le Monde* 22 janvier 1985.
15. Ce réacteur d'une capacité de 6,7 MW fut installé au Centre National de Recherches Nucléaires à Pélindaba, près du Cap.
16. En 1967, l'Afrique du Sud était en mesure de construire son second réacteur de recherche Safari II qui utilise de l'uranium très faiblement enrichi et de l'eau lourde, fournie par les Etats-Unis, comme modérateur. En 1968 la puissance de Safari I fut portée à 20 MW. L'Afrique du Sud a officiellement annoncé la construction d'un second centre de recherches dans la province du Cap qui pourrait accueillir quelque 300 scientifiques. Cf. *Enerpresse* n. 3.353 - 23 juin 1983.
17. Cf. Cervenka Z. et Rogers B. - *The nuclear axis*, Julian Friednan Londres 1978 p. 178.
18. Il semble maintenant établi que le procédé d'enrichissement présenté par l'Afrique du Sud comme original, n'est qu'une variante de la technologie allemande de la centrifugation. D'ailleurs l'Afrique du Sud avait signé dès 1962 un accord de coopération scientifique avec la RFA qui s'est matérialisé par des échanges scientifiques dans ce domaine.
19. Cf. Cervenka et Rogers *The nuclear axis*, op. cit. p. 184-85.
20. L'AIEA et la South African Atomic Energy Co ont ouvert les négociations pour placer sous Garanties la production de cette unité qui devrait être opérationnelle à la fin de l'année 1986.
21. Framatome détenait 40% du capital de Framateg, Alsthom (filiale de la CGE) 20% Spie Batignolle (91% Schneider) 40%.
22. Wolff Eislser, the African National Congress attacks Pretoria's nuclear power station, *Information Bulletin on Southern Africa* (traduction) n. 3/1983 Bonn, RFA p. 2.
23. Le coût de l'enrichissement était de 369 M\$. Cf. *Nuclear fuel* 26 avril 1982 p. 3.
24. Cf. *Far Eastern Economic Review* (plusieurs numéros), *Washington Post* 14 et 19 novembre 1981, *Liberation* 16 novembre 1981.
25. La résolution 34/93 E du 12 décembre 1979 demande à tous les Etats membres de cesser toute collaboration nucléaire avec l'Afrique du Sud sous forme «d'assistance financière, technique et autre pour le programme nucléaire de l'Afrique du Sud y compris pour ses installations d'enrichissement de l'uranium».
26. Dans ces calculs, l'Afrique du Sud est exclu.
27. En 1984, ce montant s'est élevé à 4,5 G\$. Cf. *Le Monde* 7 juin 1985.
28. Selon un document publié par le Gouvernement Sud-Africain cité par *Le Monde* 7 juin 1985.
29. Centre des Nations-Unies contre l'Apartheid, *Notes et Documents* n.5/79, prêts bancaires octroyés à l'Afrique du Sud entre 1972 et 1978 (Cf. tableau).
30. La Barclays et la Lloyds auraient également participé à ce prêt à concurrence de 2 à 3% chacune Cf. Centre des Nations-Unies contre l'Apartheid, *Notes et Documents*, Mai 1981, P. 3.

## SUMMARY

*Because of its colonial nature and its function as relay of imperialism, the strategy of South Africa aims at perpetuating the relations of military and economic domination of Africa. Since the end of 1940's, the nuclear development of this country has also been based on this principle. In this paper, the author argues that this policy is oriented more specifically to plundering the uranium resources of Namibia and building a military-civilian oriented nuclear industry. The transnational, public and private capital originating mostly from Britain, the United States, West Germany and France contributed in a significant way to the creation of the South African nuclear power. The multiform aid (technological, industrial and financial) covering the major sections of the nuclear chain made it possible for South Africa to equip itself with a nuclear tool in which the civilian and military aspects are closely imbricated.*

# PERSPECTIVES ON THE DEVELOPMENT OF ELECTRONICS TECHNOLOGY

THE IMPLICATIONS FOR DEPENDENT CAPITALIST ECONOMIES

By

*Gloria Thomas-Emeagwali\**

This paper gives a brief account of the development of electronics technology. This is done primarily to situate the silicon chip in its context and to highlight certain issues related to the development of productive forces in the industrialised capitalist economy. We shall examine the transition from the vacuum tube to the period after 1947 when the transistor, integrated circuits and the micro-processor become the main components in electronic devices. Such devices and components are now central to the ongoing revolution in the means of production in the industrialised capitalist economies, reflect specific sophistication in the development of what we may refer to as silicon technology and mark a progressive incorporation of science in the production process. In the final part of the paper we shall examine the implication of this for dependent capitalist economies.

## **From the Vacuum Tube to the Transistor**

The invention of the transistor in 1947, in the Bell Telephone Laboratories marked the end of an era during which the vacuum tube was the main component in electronic devices, an era which can be traced back to the 1880's from which time we can locate the evolution of different types of vacuum tubes (1). By the 1930's the vacuum tube would be a central component in electronic devices such as the radio, television, the telephone and other such gadgets. One of the first computers, the Electronic Numerical Integrator and Computer, otherwise known as E.N.I.A.C., invented in 1946, in the pre-transistor era, would contain 18,000 vacuum tubes, and noticeably, would weigh some 30 tons. It would be uneconomical (2).

The evolution of this particular era in the history of technology can be viewed from different perspectives. For example, it is the era which would see the emergence of I.B.M., in 1924 a specific fusion of capitals, which involved the amalgamation of *Computing Tabulating and Recording Company* and other smaller companies. It is also the era which would give rise to the radio, the television and the computer, devices which in some cases were the product of rudimentary gadgets and principles from an earlier period. By 1930 most of the important types of vacuum tubes would have been designed, whether the diode, the audion or the pentatode (3).

Edison's discovery that when positive voltage was applied to the electrode a current flowed between it and across the vacuum between

---

\* History Department, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria.

it and the filament (4), is in fact perhaps the principle of all electron tubes and it is mainly for this reason that the 1880's, during which this particular principle was discovered and articulated, might be considered important in the genesis of the electronics industry. The vacuum tube era is located within a specific period of electronic development. The rate of technological change in electronics was as yet underdeveloped as compared to later periods and science in fact played a comparatively subordinate role in invention. The rate of obsolescence of machinery was comparatively less than we would see in subsequent decades (5). Automation in the production process would be of a later era. In this period a significant proportion of factory equipment consisted of mechanical and electro-mechanical devices. If we look at some of the main equipment of that period we note that they were flagrant consumers of energy and relatively slow and costly. For example the first generation of computers coming out in this period, in the 1940's held a mere 20,000 characters in their memories, carried out only 1,800 instructions per second, and as mentioned earlier in the case of E.N.I.A.C., were uneconomical (6). Yet the electronic tube-based computer was composed of complex electronic and mechanical parts which went beyond the abilities of earlier types of computational devices.

### **The Development of the Silicon Transistor**

It is significant that the transistor would in fact be a product not of the individual inventor working and experimenting in his basement or on the factory floor, as the case may be. Rather the transistor would be the product of what we may term a convergence of capital, sciences and scientists. It would mark perhaps the end of an era of the like of Hollerith or Benz, Daimler or Edison (7), and even if we are to cite Shockley's *Semiconductor* Laboratory of 1954 as an example of the continuing possibilities for the inventor-scientist cum capitalist, it should be noted that in 1959 the Palo Alto Plant originally set up by Shockley was bought out by I.T.T. — a process in a specific stage of capitalism when there is a significant rise in the minimum volume of fixed capital necessary to provide the productive environment for a given commodity and when the individual scientist must sell his intellectual labour power to capital (8). It should be noted that as from this particular period most of the innovations in the electronics industry would be sponsored, directed and appropriated by large corporations like I.B.M., Intel corp., Texas Instruments, Motorola etc. (9).

The silicon transistor marked a turning point away from germanium based devices and the beginning of what one may term silicon technology, for as it would be shown, most of the subsequent developments in micro-electronics as of the time of writing have been fabricated and designed on this base material which has become the dominant

material for microelectronic circuits in a complicated fabrication procedure where silicon wafers undergo diverse processes. The first transistor was essentially the point-contact transistor and consisted essentially of springy wires pressed against a germanium chunk. Raytheon, General Electric and Western Electric were some of the early producers operating then with huge contracts from the military.

### **From the Silicon Transistor to the Microprocessor**

About four years after its initial creation in 1954 the silicon transistor became but one component in an integrated circuit of interconnections, part of a process involving chemical, photographic and other processes (11). It became but one component in the integrated circuit. By 1965 the era of large scale integration had arrived (12). It is in the context of this increasing complexity and sophistication of interconnections that we must view the micro-processor, the central processing unit of a computer, on a chip. Its capabilities and features are of central importance for this discussion since it is argued that this device has significant implications for the productive power of the industrialised capitalist economy and the production process in general. Since development of the material means of production transforms the social relations within which people produce, such transformation must necessarily be seen as significant (13). The micro-processor can be seen as a product of semi-conductor technology, computer technology and equally important Boolean algebra and logic which has specific influence on circuit design. The micro processor has been described as a device with the same logic function as a computer. It is simply «a central processing unit on a chip of silicon in the form of a large scale integrated circuit built up and fabricated from a single piece of silicon». It can interpret and execute instructions just like a traditional mainframe computer. By virtue of the ability of the semi-conductor industry to place a multiplicity of transistors in a single circuit, the micro-processor has been created. Micro-computers are now concentrated in aerospace and in terms of consumer goods they are being placed products such as office equipment, medical and laboratory instruments and traffic lights, elevators, household appliances etc. Perhaps most significant for our discussion is the installation of these devices in industry. Sherman has reminded us that all jobs with repetitive elements, or which are totally repetitive can be affected, whether batch or continuous track, commercial processes or clerical and administrative processes. Furthermore warehousing, stock control are other areas. The totally automated supermarket and electronic banking are some of the on-going examples of the effect of the technology. Sherman stresses that the productive processes based on either robotics or other micro-processor applications are cheaper, more reliable and can be worked more intensively. The fact is that we are in the era of very large scale intensified appropriation or surplus value (14).

## *Africa Development*

It must be pointed out that the basic material with which these latter components are fabricated is in fact silicon. Silicon is considered to be one of the most abundant materials next to oxygen. It is an element found in sandstone. It has a melting point of 1.420°C and has a wider operating temperature than Germanium. Like most of the basic raw materials central to the micro-electronics industry, silicon is therefore easily accessible to the industrialised capitalist economies – a point that is significant for any analysis of the implications for dependent capitalism. Furthermore the silicon transistor is low in energy consumption. Oldham considers that the dominant role of silicon as the material for micro-electronics circuits is related to the characteristics of its oxide (15). The film of silicon dioxide which forms on its surface when heated is hard and durable. The *relative* ease at which the water is processed and its specific electrical properties are also important. Projections are that the chip of the future may well be heterogenous, the product of say silicon and gallium arsenide. Magnetic bubble memories are being found to be of higher memory capabilities than silicon (16). Heilmer speculates on the desirability of the use of 3-dimensional devices to supersede the present two-dimensional technology. But generally the use of silicon is predominant and the micro-electronics circuit is built up layer by layer on a wafer of silicon which is later sectioned into silicon chips (17).

As mentioned earlier, chips are now being installed into a multiplicity of devices. Ever since 1971 when Motorola brought out the first electronic digital watch, gadgets ranging from ovens to petrol pumps are being installed with chips. Specially designed micro-processors and computers are being incorporated into weapons systems, and equally significant they are being installed in the factory where they are the central units in industrial robots which mix paint, weld, and do a significant amount of labour (18). The automatic control of production processes whether in the oil refinery or in the blast furnace and the turning over of some routine tasks to automatic computerised systems are of course part and parcel of a trend whereby there is a change in the technical composition of capital, and where there is an increase in the constant constituent of capital at the expense of its variable component(19).

In 1977 the production of the mini-computer was being dominated by firms such as Data General, Texas Instruments, and General Automation. In the case of word-processing machines I.B.M. was the dominant producer, in perhaps what may well become a trend in the micro-electronics industry. By the end of the 1970's the semi-conductor industry alone had grown to a \$ 6 billion market with a series of bank-ruptcies and take-overs where the battle of competition included the cheapening of commodities which could be of course sustained only in the context of economies of scale, and the increase in relative surplus value, where the larger capitals have been able to beat

the smaller and we see the situation where the concentration of capital takes place in the context of 'expropriation of capitalists by capitalists'; where capital grows in one place 'to a huge mass in a single hand, because it has in another place been lost by many' (20). Similar tendencies have been manifested in other industries and in earlier periods but perhaps nowhere have these specific tendencies been so blatantly manifested than in the contemporary micro-electronics industry. The on-going anti-trust suit featuring I.B.M. (21) is but a tip of the iceberg, and an inevitable consequence of capital accumulation in the context of industrial capitalism, for, as pointed out by Engels, «competition is based on self-interest and self-interest in turn breeds monopoly» (22). Competition and monopoly are but two contradictory phases of the same process.

What is most significant in all of this is that a shift to the era of very large scale integration is taking place where some 100,000 devices are being fabricated on a chip of silicon 1/2 square (23). It is a tendency which can be seen as bringing about nothing less than a revolution in the potential and actual power of inanimate devices and the expansion of productive forces of the industrialised capitalist economies leading some to refer to the era as the second Industrial Revolution and perhaps less satisfactorily to Post-Industrial Society (24).

#### **Implications for dependent Capitalist Economies Increasing Technological Dependence**

It is a sad fact that the Third World scientist is more often than not part and parcel of a comprador intelligentsia, part of the intellectual wing of the bourgeoisie serving the interest of capital. As pointed out by Hanson, the Third World scientists serve either as a pool of intellectual labour power for the industrialised capitalist economies, as local managers for multinational corporations, or in some cases are people who are there just 'to create the image of indigenous scientific capability' (25). Additionally one may add that in their own specific ways like the proverbial mimic men they are there simply to recommend processes that have already been discovered or equipment that have already been designed. The pure or applied scientist in the dependent capitalist economy is essentially emasculated. But such a tendency can only be understood in the context of the political economy of science in the dependent capitalist economy. This paper will not pursue this particular aspect of the problem except in the context of the phenomenal problems and impossibilities that exist now for the dependent capitalist economy at a stage where there is now an indissoluble alliance of science and technology in production. Science has become a direct productive force, 'being embodied in the material elements of production, the instruments and objects of labour and the techniques and organisation of production' (26).

The fundamental problem for the dependent capitalist economy where growth is not autonomous is that the future promises an era of



## *Africa Development*

increasing technological dependence. Such dependence is to be expected in the context of an international division of labour where technology has become a commodity in itself (27), and where laws of national security and an effective paraphernalia of patents and licenses serve to restrict the mobility of intellectual secrets (28). Rada has alerted us to the fact that there is a great deal of 'intangible' knowledge involved in micro-electronics technology and this is particularly so in the area of software vis-à-vis the computerized commodity and the electronic gadget, in general (29). It should be pointed out as well that the rate of obsolescence of techniques and processes are so rapid that the traditional methods of technological transfer of a world that was, comparatively speaking, more technologically static are much more anachronistic now in this phase of the electronic era (30). The history of technological change in this particular era is a history of rapid and constant change which as pointed out earlier is fundamentally motivated by the search for increased profitability. In such a period the dependent capitalist economy is severely handicapped and what we may expect is the increasing disparity between the mature capitalist units and their dependencies, vis-à-vis technological power.

### **Loss of the so-called Comparative Advantage**

Economists ranging from Ricardo to Lewis have touted the idea of comparative advantage. Lewis has done so specifically in the context of the unlimited supplies of labour available for the capitalist-exploiter (31). Lewis in fact beckoned the capitalist to set up shop in such economies. But there is really nothing advantageous in having to sell out your labour force at murderously low wages. Be that as it may, this has been one of the tendencies in some dependent capitalist economies and in the earlier era of the so-called offshore installations this is exactly what happened (32). In the present era, where, as pointed out before, the automation of production processes has become feasible and computerised systems are even becoming generalised in terms of production, the so-called comparative advantage of the labour surplus economy is hanging in the balance. In the case of the export of primary products, some of the traditional exports may lose their importance and oil may well be one of such commodities. The recent lowering of oil prices by Nigeria has in fact taken place at a time when the on-going technological revolution in micro-electronics is in fact enhancing the rate of energy conservation and generation (33). Electronic devices are low in energy consumption. Furthermore the installation of computerised systems which can regulate energy consumption and control heating and cooling devices is a significant tendency. It can be noted however that by virtue of the fact that entirely new products and consumer items are now entering the market we can expect an increase in terms of demand for the material for

such hardware. The general trend towards miniaturization in terms of the finished product should be noted, however.

### **Robots, Industrial Unrest and Dependent Capitalism**

Silicon technology can be evaluated in terms of the fundamental changes it has brought about in the means of production and the application of labour power. We can see this in terms of the transformations underway in the nature, efficiency and productive capacity of factory equipment and the potentials for the control and organisation of labour. According to Zermeño's classification of robot applications, the loading and unloading of equipment, simple transport operation, metal working, spraying and assembly are some of the multiple possibilities in the factory system, and the utilization of these is increasing (34). For example in 1978 there were 2,500 deployed in the U.S. 2,000 in Europe and 3,000 in Japan (35). Robots enable the intensified appropriation of surplus value and profit maximization at an increased scale at the expense of a contracting wage bill and the contraction of variable capital. It has been estimated that whereas the assembly line worker earns about \$ 15 per hour the robot costs \$ 4.80 per hour. This calculation is based on the premise that a robot costs \$ 40,000 (1980 estimate) and has an estimated life span of 8 years.

The unemployment rate is now 11% in the case of the U.S.A. But it is unemployment in the midst of the increased rate of concentration of capital all alluded to earlier in the paper. I.B.M. controls 70% of the market for computers (36), and in 1980 got 49% of the total revenue of \$ 53 billion (37). It is estimated that the total world trade in the computer market is \$ 92 billion and it is expected that I.B.M. will continue to increase its share of the market. Furthermore in terms of concentration it is estimated that corporations have spent some \$ 258 billion since 1978 «to gobble each other up» ... a movement involving both horizontal and vertical mergers (38). For example Zilog, a microprocessor firm, has recently been swallowed by the oil giant Exxon.

But the proliferation of industrial unrest in the industrialised economies is an almost inevitable reality as more and more workers are thrown out of jobs and become proletarianized serving as 'a mass of human material exploitation' and with lowered bargaining power given the expansion of the reserve army in itself is bound to precipitate massive transformations internally and increased measures for the intensification of existing strategies of class domination. *The centre may not hold and things may fall apart.* But even so Third World countries may anticipate effective Vietnamization campaigns to create artificial employment and of course bring about effective market expansion.

### **Chips, Trade Wars and the Struggle for Markets**

The on-going trade war between Japan and the U.S.A. may be seen in the context of the increased productive power of the automated

## *Africa Development*

factory, power brought about by the feasibility of automated continuous production, improved efficiency, increased returns from raw materials and the possibility of operations in hazardous environment by virtue of the utilization of robots (39). Such productive power must necessarily lead to over-production in the absence of market expansion (40). The fact is that in the context of industrial capitalism ironically the saving tendency is in the group with more purchasing power by virtue of the fact that we are dealing in that context with production for surplus value and a specific process of capital accumulation, where, as Robinson explains, the lop-sided distribution of income leads to a shortage of demand (41). Morishima suggests that this in fact is a root cause of crisis in the capitalist economy. According to him such crisis is related to the 'disproportion between the consumption of the capitalists and their accumulation' (42). It is in this context that we can understand the struggle for markets and the new wave of protectionism. But it is also a warning for the dependent capitalist economy in pursuit of chip power. We have come to learn that trade wars are not necessarily fought by the cheapening of commodities or the erection of protectionist barriers alone. They may well be fought by the co-opting of the indigenous ruling class, the subversion of recalcitrant regimes and other such tactics which may be even more effective than the traditional gun-boat diplomacy. In terms of subversion it should be noted that electronic innovations in themselves have improved the *means of subversion and espionage*. Devices such as portable reception antennas which enable the reception and storage of coded signals, across-borders, serve to enhance the means of subversion and espionage and make nonsense of traditional frontiers and political boundaries (43).

The increasing rate of unemployment is in itself an important factor in the struggle on the part of the bourgeoisie for market expansion, a pressing necessity for the survival of capitalism itself. Generally we can predict an intensification of existing strategies.

The relevance for Africa is almost self evident. Comprising approximately 50 states, the majority of which fall in the orbit of dependent capitalism, the continent will be a pivotal point for such manoeuvres and operations, a process to be checked only by the inevitable internal crisis and conflicts within the specific industrialised capitalist economies, antagonistic conflicts amongst them, specific resistance from the dependent capitalist economies themselves and the deterrent capabilities of Soviet power.

## **Conclusion**

The full implications of the on-going revolution in electronics technology are yet to be fully explored and particularly so for the dependent capitalist economy which traditionally has had its development process influenced and dictated to by external pressures and processes. It is a technology that is in fact becoming increasingly

## *Development of Electronics Technology*

science-based. Traditionally the transfer of technology has been of limited value and by virtue of the nature of this technology greater technological dependence and a greater disparity between the industrialised market economies and dependent capitalist economies may follow. Furthermore those dependent capitalist economies which integrate the technology in their production systems may find themselves faced with specific problems in as much as the technology is in itself capital intensive. For those who refuse to do so it may be their role to become mere markets for the surplus commodities produced by the automated factory systems of industrialised capitalist economies which are bound to face the problems of over-production. In that case their role will continue to be subordinate within the international division of labour.

### Footnotes

1. The term 'vacuum tube era' as used in the paper is used only in the context of the history of electronics. The writer does not wish to suggest its usage outside this context.
2. G. Bylinsky, 'Here comes the Second Computer Revolution', in Tom Forester, (ed.) *The Micro Electronics Revolution* (Blackwell), London 1980, p. 3. It should be noted that this paper focuses on the electronics industry in the U.S.A. in particular.
3. For example the vacuum diode of 1904, the 2-element vacuum tube of Lee de Forest in 1906, the triode of 1927. See *Electronics International*, No. 53, 1980.
4. This is also referred to as 'the Edison effect'. The first electric incandescent light will date to 1879 and in 1883 this particular principle will be articulated.
5. This is with specific respect to the turbulent years of the post 1950 period. For example 1953 improvement of the alloy process (Philco); 1954 the silicon transistor (Bell); 1957 the silicon *rectifier* (G.E.). In the 1970's we see a rapid rate of innovation and the creation of new range of consumer goods. 1971 the first electronic digital watch (Motorola); 1972 Electronic Games (Magnavow) etc.
6. Uneconomical both in terms of raw material and factory space. It occupied a room 30' x 50'. Note also that the 1983 'Lisa' marketed by Apple carries 2 million characters of memory. See *News Week January 31st 1983; Fortune Feb. 7' 83.*
7. The reference here is to Karl Benz who in 1885 would construct a single cylinder engine, Daimler who would patent his first petrol engine in the same year and Hollerith who in 1896 after utilising successfully his data processor machine for the U.S. census would establish the Tabulating Machine Co.
8. See Mike Cooley, «Contradictions of Science and Technology in the Productive Process», in, Rose and Rose (eds.) *The Political Economy of Science* (Macmillan), London, 1976.  
Elliot points out that there is in fact a progressive proletarianisation of intellectual workers which would increase the more computerisation enter white collar areas. *Op. cit.*, p. 78.
9. See note 5.

## *Africa Development*

10. See *Electronics International*, No. 53, 1980, pp. 274–321.
11. *Ibid.*
12. The 1980's is the era of VLSI and there is a prediction that by 1999 there will be at least one million units per chip.. See article, 'The Third World's place in the integrated circuit' in *Science for people*, No. 48, Spring 1981 (pp. 23–5).
13. Marx/Engels, *Selected works*, p. 160.
14. See Sherman, 'Unemployment and technology' in Forester, *op. cit.*, pp. 367–373. For technical analysis see W. Davis, *Information Processing Systems*, (Addison-Wesley), Mass. 1978; Cooper, *Micro-processor background for management personnel*, Prentice-Hall) Englewoods Cliff – See also Gerasimov et. alia 'Fundamentals of industrial electronics' (Mir Pub) Moscow, 1980.
15. *Op. cit.*, See Forester, p. 48.
16. C. F. Heilmer, 'The challenging face of semi-conductor technology' in *Electronic engineering*, Vol. 51, 619, 1979.
17. See Oldham, *op. cit.*, see note 15.
18. See C. Evans, *The Mighty Micro*. Collanz, 1979 – See also Forester, *Op. cit.* pp. 290–353.
19. See Capital – Vol. 1, p. 583.
20. *Ibid*, p. 586.
21. Reference is to the suit of 1975. I.B.M. started its defense in 1978.
22. Engels, «*Critique of Political Economy*», in *Economic and Philosophical Manuscripts*, of 1844, (Progress) – p. 178.
23. It has been argued that whereas the 18th century industrial revolution was essentially based on the use of fossil fuels and mechanical energy, in the present case we are dealing with a revolution based on science, technology and management and which is «sparing both in energy and materials». See Abelson and Hammond in Forester – *op. cit.*, p. 17.
24. See Daniel Bell, «The social framework of the information society» in Forester, *op. cit.*, pp. 500–549. It is highly misleading in my view of talk of «post-industrial» society in the way that Bell does. Bell characterises post-industrial society as a society where there is a change from a goods-producing to a service society. Rather the structural changes in the economy are to be seen in the context of the redeployment of labour from production into the service sector and *unemployment*, in the context of an intensified appropriation of relative surplus value and intensified goods production in the automated factory. Post-industrial society is equally a goods-producing society destined no doubt to be plagued by the contradictions spawned by over-production and a relative under-consumption in the domestic economy.
25. J. Hanson, 'Revolution and the Third World scientist' in *Science for People*, No. 48. Spring 1981.
26. Heinman, *Scientific and Technical Revolution: Economic Aspects* (Progress) 1981.  
Bell has reminded us that 19th century inventing was 'trial and error empiricism, often guided by brilliant intuitions' but that the nature of advanced technology is its intimate relations with science. See Bell *op. cit.*, p. 502.

## *Development of Electronics Technology*

27. See A. Smith, *The geopolitics of information* Faber, 1980, p. 111. Smith focuses on telecommunications technology in particular.
28. See for example Vaitos, 'Patents revisited' in *Journal of Development Studies*, 1972/3.
29. See Rada, the «Micro-electronics revolution», *Development Dialogue*, 1981: 2.
30. An enlightening critique of the transfer of technology and a re-examination of the causes of technological under-development is given in the articles by Cooper and Atterea in the *Journal of Development Studies*, 1972/3. See also a recent lecture by Dr. Bala Usman which includes a most stimulating discussion on technology. See «Contractors, Consultants, and the technological bankruptcy of Nigeria today» Public Lecture, Kwara State College of Technology, Illorin, 1983.
31. See A. Lewis, *Economic Development with unlimited supplies of labour*, *The Manchester Journal*, 1958.
32. Reference is to the earlier stage of silicon fabrication before the era of the large scale integrated circuit when plants were set up in Third World countries such as Hong Kong and the Philippines. The trend is now for reallocation of plants to the industrialised economies, where computerised mechanisms do the job given the development in the fabrication process.
33. See Abelson and Hammond, *op. cit.*
34. Zermeno et. alia., in «The robots are coming slowly» in Forester — *op. cit.*, p. 184.
35. *Ibid.*, p. 190.
36. C. Evans, *The Mighty Micro*, Victor Collanz, London, 1979.
37. Rada, *op. cit.*
38. *Time Magazine Feb.* 14th 1983, pp. 46—47. See also Evans *op. cit.*
39. See for example the analysis of Bessant et. alia., «Micro-electronics in manufacturing industry», in Forester *op. cit.*, pp. 198—218.
40. Note for example the world wide slump in watches... 80 million unsold leading to a watch glut. See *Newsweek*, Jan. 31 1983.
41. J. Robinson, *An essay on Marxian economics*.
42. M. Morishima *Marx's economics* (CUP) 1979, p. 128.
43. See for example Mattelart, *Multinational Corporations and the control of Culture*, Harvester Press, 1979, Ch. 1.

## RESUME

*Cet article donne de brèves indications sur le développement de la technologie électronique. Le but ainsi visé est d'abord de placer la parcelle de silicium dans son contexte et de réfléchir sur certains problèmes liés au développement des forces productives dans les économies des pays capitalistes industrialisés. L'auteur examine la transition entre la période du «vacuum tube» et celle après 1947 qui vit le transistor, les circuits intégrés et les microprocesseurs devenir les principales composantes des outils informatiques. Ces outils et composantes sont devenus maintenant nécessaires à la révolution actuelle qui est entrain de s'opérer dans les moyens de production des économies des pays capitalistes industrialisés. Ils reflètent aussi la sophistication particulière intervenue dans le développement de ce que nous pouvons appeler la technologie du silicium et marquent une incorporation progressive de la science dans le processus de production. L'auteur conclut son analyse en étudiant ce que cela implique pour les économies capitalistes dépendantes.*

# THE CRISIS IN THE PUBLIC SECTOR THE CASE OF MOROCCO

by  
Habib El Malki \*

In dependent societies, the predonderance of state ownership is such as to render the received distinction between countries with market economies and those with command economies obsolete. State intervention in Algeria is no more pronounced than in Morocco and Tunisia. Côte d'Ivoire passes for a liberal state, yet it counts more public enterprises than supposedly socialist Mali. Saudi Arabia and Kuwait both control over 70% of their GDP, including the oil industry, through the public sector.

However, in many underdeveloped capitalist states, the existence of a nationalized public sector is not effectively geared to the implementation of an economic strategy designed to enhance endogenous development. Instead, the state functions as proprietor and financier, and in that role the logic it obeys is *the logic of dependence*.

Let us take a case in point. In Morocco, the dominant trend since 1956 has favoured the expansion of the public sector (1). This expansion has given a powerful boost to a peculiar type of state capitalism in several sectors defined as strategic.

Three key ideas have to be kept in mind:

1. the increasing preponderance of state property is a consequence of structural weaknesses in the private sector. What this phenomenon makes clear is that state capitalism in Morocco functions without a capitalist class, that is to say, without a bourgeoisie in the Marxian sense of the term.

On the other hand, there is a lumpen bourgeoisie spawned under state protection and sustained with foreign capital, with a vision restricted to the short term (2). Such being the case, it hardly makes sense to posit a complementary relationships, after all, presuppose a division of functions within the framework of an overall strategy incorporating clearly defined objectives.

2. The trend towards the expansion of state property has produced a counter-trend, the creation of subsidiaries and lesser offshoots by public enterprises (3). This process, at bottom, constitutes a stragem for the devolution of state capital into private hands.

3. In the absence of any planned policy making the public sector a lever for development, the expansion of state property has proceeded under conditions of anarchy. This has had negative effects on the Moroccan economy, slowing down its rate of growth and delaying its evolution (4).

---

\* Professor, Faculty of economic, Social and Legal Studies - University Mohammed V / Rabat, Morocco.



## Africa Development

### The Structure of the Public Sector

The paradox is that so far very little is known about the public sector. It has remained a sort of closed book. The Moroccan state, in effect, is deeply ignorant about its own wealth. Attempts have been made to shed light on the country's public sector; none have prevailed (5).

At the university level, the absence of serious empirical studies has encouraged a penchant for theoretical generalizations to the detriment of specific research as far as the public sector is concerned. Without the assimilation of adequate quantified data on this sector, claims to a thorough knowledge of the national economy are hardly credible. Hampered as we are by a shortage of accurate statistical data, our reflections in this area are necessarily tentative, not definitive (6).

Two sets of indices, one financial, the other physical, can serve as probes for an analysis of the structure of the public sector.

#### Financial Indices

##### (a) Breakdown of state financial participation in major accounting sub-sectors (1969-1975)

Breakdown of state financial participation in major accounting sub-sectors (1969-1975)

Major sub-sector	Authorized capital in 1.000 DH		Public shares				Number of enterpr.	
	1965	1975	Absolute value		%		1965	1975
			1965	1975	1965	1975		
Agriculture	3500	43100,0	1964,2	34118,0	56,1	79,2	2	11
Extractives	163371,8	742884,2	120370,2	492080,8	73,7	66,2	18	27
Industries								
Petrol refineries	114630,0	114630,0	69824,2	57950,0	60,9	50,6	4	4
Electricity and water works	280858,7	28978,0	280858,7	28978,0	100,0	100,0	13	10
Manufacturing industries	387636,5	1158114,0	310518,2	884026,3	80,1	76,3	27	61
Transport and communications	171207,2	328058,3	149452,2	216090,0	87,3	65,9	26	33
Trade	6523,2	36505,0	6511,9	15922,7	99,8	43,6	4	17
Hotels and Res.	870070,2	195299,7	52485,0	78811,9	60,3	40,3	23	17
Financial institutions	120795,8	236491,0	52560,5	88176,3	43,5	37,3	16	13
Other services*	191176,8	121512,0	177555,7	70906,1	92,9	58,3	25	28
Total	1526770,1	3005572,2	1222100,8	1967060,3	80,0	65,4	158	221

\* Enterprises in this category are mainly consultancy and design firms or real estate companies involved in hotel or housing construction.

#### Observations:

— The chart lists public shares in the main sub-sector used by the national accounting system. The two time termini (1969 and 1975) were selected on the basis of available statistics.

## *The Crisis in the Public Sector of Morocco*

— Enterprises in which public shares amount to less than 20% have been excluded. Only those enterprises in which public shares make up over 50% of the total, and those in which public shares range from 20% to 49%, are listed.

— In absolute terms, total public shares have increased from 1,200 million DH to nearly 2,000 million DH, a 60% rise. In relative terms, however, the proportion of state capital in the total capital of enterprises surveyed fell from 80% in 1969 to 65% in 1975, a 15-point drop. The fact is that with the sole exception of the sub-sector «Agriculture» (7) public shares in all sub-sectors have declined. Evidently, what is going on is a serious process of privatization; its operational modalities included the establishment of chains of subsidiaries and lesser branches (OCE, SODEA, ODI, OCP etc.) as well as the restructuring of capital investments in corporations playing a strategic role in the national economy (BNDE, CIH, RAM, COMANAV etc.). The chart below provides evidence of the counter-trend towards privatization referred to earlier.

Sub-Sector	Percentage of public shares	
	1965	1975
Extractive industries	73,7	66,2
Petrol refineries	60,9	50,6
Manufacturing industries	80,1	76,6
Transport and communications	87,3	65,9
Hotels and restaurants	60,3	40,3
Financial institutions	43,5	37,3
Other services	92,9	58,3
Total	80,0	65,4

### b) Agency-by-agency breakdown of state financial participation (1975)

Agency	Authorized capital in corporation in 1000DH	Public shares	
		Absolute value	%
Treasury	772.495,5	518.524,0	67,1
OCP	948.683,2	598.605,6	63,1
BRPM	636.881,0	298.821,4	46,9
ODI	369.700,0	206.514,9	55,9
BNDE	485.596,0	82.917,4	17,1
CDG	437.979,0	93.916,7	21,4
OCE	68.864,0	36.552,8	53,1
SNI	62.700,0	14.007,6	22,3
ONP	37.700,0	30.300,0	80,4
ONCF	36.165,7	8.246,5	22,8
Other agencies*	177.269,8	78.653,4	44,4

\* *Main shareholders: ONE, CIH, ONEP.*

## Africa Development

c) Agency-by-agency and accounting heading breakdown (1975) – (%)

	treasury	OCP	BRPM	ODI	BNDE	CDG
Agriculture	0,7	—	—	2,5	—	—
Extractive industries	6,9	39,5	72,4	—	1,4	0,9
Petrol refineries	4,4	—	11,8	—	—	—
Eau electricité	5,6	—	—	—	—	—
Manufacturing industries	45,2	50,6	14,6	97,5	72,1	10,1
Transports & communications	24,7	2,6	0,2	—	3,9	5,3
Trade	0,3	—	1,0	—	0,2	—
Hotels & Restaurants	0,7	4,8	—	—	2,9	35,3
Financial institutions	6,6	1,8	—	—	6,3	36,7
Other services	4,9	0,7	—	—	13,2	11,7
Total	100	100	100	100	100	100

Sources: *Rahoui, op. cit.*, *National Audit Reports*.

### Observations

— The state portfolio is highly centralized under the Treasury, the OCP, the BRPM and the ODI. These agencies control over 80% of public shares.

— The majority of public agencies (the Treasury, the OCP, the ODI, the BNDE) seem to follow participation policies oriented towards industrialist options. The ODI, the most typical example, has a 97.5% investment in the sub-sector of Manufacturing industries. The BNDE is in a similar situation. It follows a proven industrial orientation, with an increasing emphasis on small and medium enterprises in recent years.

As for the OCP, its policy has changed as a result of a profound transformation. Starting out primarily as a mining enterprise, the OCP rose to prominence as an industrially oriented corporation with the establishment of Maroc-Phosphore and Maroc-Chimie. By contrast, the BRPM remained essentially involved in mining.

The Treasury invests substantially in two sectors: Manufacturing industries, then Transport and communications (8).

The state portfolio is highly centralized, with 4/5 of state shares controlled by four agencies. Furthermore, public shares are concentrated in particular sectors, broadly speaking, the industrial sectors. Such centralization and concentration, however, do not necessarily indicate that the State, in its role as financier, follows a coherent policy (9).

This much comes out of an analysis of physical indices, which we shall now examine before focusing on the operations of the public sector.

### Physical Indices

It has been guesstimated that value added in the public sector – broadly defined (10) – made up 25% of GDP on the average in the

## *The Crisis in the Public Sector of Morocco*

mid-1970s. By contrast, the gross figure for fixed capital formation in the public sector over the same period was more than 60% of the country's fixed capital formation total (11).

These two disparate figures indicate two underlying realities. First, those sub-sectors traditionally dependent on the state are highly capital-intensive. Secondly, when value added in the public sector is correlated with the proportion of gross capital formation in the same sector, it becomes clear that productivity in that sector is extremely low.

As a result, the systematic depreciation of public capital is a structural constant within the Moroccan economy. This phenomenon is caused as much by what passes for management policy in the public agencies as by the *de facto* division of labour observed between the public and the private sectors.

In effect, the State has opted to conduct its business in line with a set of capitalist norms, within a socio-cultural environment which happens not to be capitalist. In doing so the State's aim was to create a dynamic, productive private sector. This aim has been frustrated yet the State continues to use the same methods. The consequence is that the private sector remains heavily dependent on direct or indirect state subsidies. This dependence helps block the path to any kind of structural modification or overhaul, indispensable in a supposedly liberal economy. A rapid analysis of state *investment policy* provides evidence on this point.

### a) Quantitative evolution of public investment (12) (figures in millions of current DH)

Plan period	Public sector		Parastatal sector		Private sector		Total
	Amount	%	Amount	%	Amount	%	
1965-67	2.461,2	70,6	472,3	13,6	549	15,8	3.483
1968-72	5.106	53,8	1.913	20,2	2.470	26	9.490
1973-77(a)	11.167(b)	42,5			5.448	20,6	26.293
1978-80	21.438(c)	58					36.900

Source: *Development Plan Documents*.

- a) Figures cited on this line refer to the original draft of the 1973-77 Five-Year Plan.
- b) If the sum of 3,250 million DH (12.4%) is added to account for self-financing by public corporations, public sector investment rises to over 50% of total investment.
- c) 38% of total public investment for 1977-78 came from credits carried over from previous budget allocations.

## *Africa Development*

### b) Sectorial evolution of public investment

Plan period Sectors	1965-1967		1968-1972		1973-1977		1978-1980	
	Amount	%	Amount	%	Amount	%	Amount	%
Agriculture	815,6	34,6	1.605	31,4	2.928	26,2	5.512(a)	25,8
Industry	652,3(b)	21,6	804(c)	15,0	1.797(d)	16,1	2.977	13,9
Infrastructure	389,3	15,9	884	17,3	1.226	11,0	3.830	17,9
Education, Administrative staff training Social & cultural facilities	269,8	10,9	666	13,1	2.982	26,6	5.633,7	26,4

Source: *Development Plan documents.*

- a. Including dams
- b. Including Mining, Fisheries and Energy
- c. Including Mining and Energy
- d. Including Mining, Fisheries, Energy and Handicrafts.

Upon examination, the above tables call up two main observations. First, notwithstanding attempts made to woo the private sector by offering it a range of generous advantages in various investment codes, that sector has been content to play a supplementary or at best a secondary role as far as the investment effort is concerned. That being the case, the investment burden has fallen overwhelmingly on the public sector. This type of correlation is a typical feature of Moroccan-style economic liberalism. The state accounts for more than 50% of the investment effort because, in a sense that increasingly reflects its parsimonious attitudes, the private sector is an underdeveloped, mercantilist sector.

Secondly, in the structuring of state investments, no priority is given to industrial investment, though that is the king of investment capable of generating multiplier effects. On the average, industrial investments make up the same proportion of total public investments as do infrastructural investments. Since 1965, only export-oriented, speculative agriculture (13) has enjoyed priority status.

In the areas of education, administrative staff training and the construction of social and cultural infrastructure, however, state investment has risen appreciably, from 11% in 1965-67 to 26.4% in 1978-80 (14).

The general trend indicates an economy distorted in favour of relatively unproductive or only indirectly productive investments. This brings into sharp relief the fact that state investments tend to be rather unprofitable.

### **The Crisis in the Public Sector**

The analysis of the structural evolution of the public sector yields two conclusions:

## *The Crisis in the Public Sector of Morocco*

In the first place, the process of appropriation by the state has been extended even though there is a counter-trend favouring the devolution of public capital into private control. This is a real phenomenon caused mainly by the availability of large cash flows released by mercurial changes in phosphate prices, as well as by certain peculiarly favourable conditions that led to the production boom of the 1974–1976 period. The result has been the establishment of numerous companies in which the state controls a majority of shares; the crux, unfortunately, is that it is doubtful whether these companies are profitable in any sense – economically, financially or socially.

Secondly, public investments are relatively unproductive. The issue at stake here is the overall rationality of the public sector.

### *The Uncontrolled Growth of the Public Sector*

The uncontrolled growth of the public sector is a quantifiable phenomenon. Its extent may be gauged by the expansion of state property resulting from the conversion of the main public corporations (such as the OCP, the OCE, the BRPM and the ODI) into holding companies with controlling interests in enterprises at both ends of the economic production process.

In itself, however, this expansion is by no means a healthy development. For one thing, it is not the outcome of a policy consciously adopted by the state. Moreover, it has encouraged the establishment of a number of fiefdoms which, while acting in the name of the state, have in fact become centres of countervailing power.

What the phenomenon of state expansion reveals, then, is that the state lacks an overall vision translatable into a coherent strategy. This is all the truer given that the Moroccan planning system controls the great public corporations of the country only in a purely formal sense; as far as actual corporate behaviour is concerned, the planning objectives might just as well have come from another world. A telling example: the OCP and the OCE have their own separate investment plans.

The public corporations, then, operate within an autonomous environment, following laws peculiar to themselves. When the chips are down they serve neither as tactical tools of control, nor as longer-range instruments for attaining plan goals (15).

Under such circumstances, it is perfectly normal to find new public corporations or subsidiaries of existing ones set up without any oversight regulation. The ruling philosophy in this area, such as it is, is not empiricism but rank anarchy. In the establishment, management and supervision of public enterprises, there is no respect for any discernible set of rules, the process is one of muddling through.

One reason is that terms of reference governing public enterprises are often stated so vaguely that a number of public corporations operate, piecemeal fashion, each on its own, within the same business sector but without any overall coordination. This results in redundancies due to surplus capacity, causing economic and financial waste

## *Africa Development*

of the kind the state can ill afford, since most of these enterprises are financed from budget allocations (16).

Incidentally, one of the stratagems used to reduce state control over holding companies is the organization of share acquisitions by rival corporations represented in the holding companies, even when there are no pressing economic or financial justifications for such acquisitions. Alternatively, these rival corporations set up holding companies in specific sectors, with the aim of bringing together their shares in various businesses. The OCE, for instance, has set up a finance corporation, the SOFICOM.

Lastly, there are reports of foreign consultants being called in, to produce several feasibility or market studies which, once the projects in question get completed, turn out to be useless or obsolete. Examples:

- A study on prospective market outlets for a product manufactured by a certain chemical corporation omitted one detail: there is absolutely no market for that product.
- A market survey for a textile corporation under state control was commissioned only after the purchase of the manufacturing plant; unfortunately, the plant was designed to manufacture a product already out of date.
- One study commissioned by an electrical engineering firm interested in marketing electrical motors was based on an excise inventory covering motors of all types. The study consequently projected a market five times larger than the actual market for the specific motor the firm was set up to produce.

In sum, it seems clear that in its approach to public enterprises, the state has adopted an attitude based more on *laissez-faire* norms than on norms appropriate to a command economy. The State has therefore become increasingly powerless; or perhaps it would be more accurate to say it has given up its pretensions to control in the economic arena. Two factors have worsened this situation of impotence:

To start with, an impenetrable jungle of laws, statutes and regulations has grown up around the public corporations. This makes all attempts at a proper classification of the various public enterprises, state corporations, national companies, boards and agencies difficult and ultimately fruitless. The long-range effect of the proliferation of company statutes has been to fritter away state control over the public sector (17).

Secondly, the great public corporations have been transmogrified into weird outgrowths with a malignant impact on the country's general economic development. Each group of corporations, each holding company follows its own peculiar organizational and management norms; each establishes its own salary and wage scales, each has its own formulae for marketing contracts and book-keeping entries.

Thus, each group operates autonomously, within a hermetic environment, according to an autistic philosophy, in line with equally peculiar norms and regulations. In such a situation, the interesting question is whether each holding company perhaps follows a particular rational logic that fits in with an overall logic, that of the public sector.

*The Rationality or Irrationality of the Public Sector*

At first sight the haphazard muddling characteristic of the public sector might seem quite incompatible with the idea of any rational logic whereby that sector might be perceived as an organized entity operating to achieve a series of objectives – explicit or implicit. However, an analysis of the conduct of the state, in its functional roles as proprietor, financier and entrepreneur, reveals an operative logic. That logic is precisely that of the dominant socio-economic system, and it works to transform the public sector into a component part of a system alien to the national economy.

(a) The ignorance of the Proprietary State concerning its own wealth

As late as 1978 ending, there was no administrative agency (or any other type of agency, for that matter) mandated to collect and to centralize data on state-controlled enterprises. Thus, there is no consolidated balance sheet listing cash flows between the public budget and the public corporations (18). Similarly, there is no information on the performance of public shares in various enterprises, whether through direct investment or through proxy groups.

The only available data come partly from audit reports and, to a greater extent, from the balance sheets of about 80 public firms, audited and then forwarded to the Ministry of Finance every year. Under such circumstances, the state is scarcely in a position to design a management policy for this strategic sector of the national economy, or to evaluate its implementation.

(b) The State as Financier makes budgetary allocations partly according to Plan priorities, and partly according to more whimsical norms (such as the personal qualities of directors of public corporations)

For instance, for the period 1973–77, investments in the public corporations and parastatals were financed primarily from budget subsidies (apart from fixed capital allocations) in the following amount: 5,700 million DH, i.e. 38.3% of actual total investment (19). As this example clearly shows, the state is expected to make significant budgetary contributions even to enterprises in which it owns very few shares. And, in defiance of all reason, the state continues to function as the chief source of funds for public enterprises even though the number of such enterprises paying dividends into the State Treasury keeps dwindling steadily.



## *Africa Development*

The explanations offered for this situation are legion. The favourites are the State's price-fixing policy (20) and the routine use of self-financing techniques. Whatever the reasons, the fact remains that there is still no proper policy governing budget allocations and appropriations.

(c) Are the operations of the State-as-shareholder conducted within a consistent investment policy framework?

Several observations indicate a definite negative answer. Further, they highlight imbalances and contradictions in the State's approach to this sector:

– Shares are not always acquired according to rational indices. The State therefore adopts a scattershot approach in its stock operations, spreading its financial power thin, and thereby weakening it.

– Furthermore, the State portfolio of shares is not centralized under Treasury control. Quite often it is entrusted to public or semi-public agencies selected according to rather hazy criteria (21). In any case the Treasury itself is not empowered to present a comprehensive inventory of public stocks and shares held directly or indirectly. It would be hardly reasonable, then, to expect it to come up with an assessment of dividends.

(d) Relations between the State and the Public corporations as expressed in the symbolism of financial control

In principle, the State Audit (CF) (22) enables the State to monitor the way its wealth is managed, to check the extent to which State guidelines and directives are respected by public enterprises, and to design appropriate policy aimed at helping the public sector to play a more active role in the integration of the economy. Such, at any rate, is the theory. In practice, however, since 1960 the performance of the State Audit has mainly provided proof that this board, supposedly a special operational tool of the State, is more of a figment than a fact. Even the amendments made in 1976 have been impotent to make it more efficient, less superficial.

The fact is that the 1976 amendments involve two corrections. First, the old system of *a posteriori* checks was replaced by a so-called management system of *a priori* checks. Secondly, parastatal corporations, left out of the April 1960 decree, were brought under the Audit system. However, these measures, being purely technical, cannot significantly improve the performance of the State Audit (23).

In actual operational practice, the State Audit scenario tends to work out as follows: *a priori* auditing boils down eventually to a simple authorization. The alternative system, *a posteriori* auditing, is no better; it works on a much larger scale covering management, accounts and finance. Such coverage is impracticable since there are only about ten auditors for some 80 enterprises. Moreover, the audit is defined as an external, not an internal, exercise, as something *imposed* on the various enterprises. What happens in the end is that the State

Audit shifts from the *a priori* to the *a posteriori* method according to the size and connections (the clout, in short) of each particular enterprise. Thus, the *a priori* system is imposed on small and medium enterprises, while the more powerful corporations (OCP, OCE, ONE etc...) insist on being treated to the *a posteriori* system.

Also, the extension of the audit system to parastatal corporations has not inhibited the public corporations from setting up a plethora of poorly regulated companies under rather inefficient conditions. Examples come from the OCE and the SODEA.

It seems clear, in conclusion, that financial oversight cannot be reduced to a simple technical problem. It is a structural problem. Over the past score of years, experience has shown that the State Audit does not operate according to objective norms, nor does it function even-handedly. In numerous enterprises cronyism and nepotism constitute the ruling ethos of the management. Such enterprises have become nothing less than fiefdoms within the State. This sheds some light on relations between the State and the public enterprises.

The subjective basis of these relations is illustrated by the fact that for the purposes of audit operations, enterprises are divided into three categories:

— Fully autonomous enterprises exempt from all oversight either *de facto* (as in the case of the OCP, the SODEA and the SOGETA) or *de jure* (as in the case of enterprises endowed with a royal exemption written into their instruments of incorporation).

— Enterprises only nominally under audit control, such as the OCE, the ONE and the BRPM. Among enterprises in the first and second categories, the prevailing management style gives autonomy priority over management regulations intended to cover private and public enterprises (24);

— Then there are the hyper-controlled enterprises: those on whom the audit is imposed because they receive subsidies. The ORMVA agencies, as well as some sugar companies and administrative establishments, belong to this category.

Even from this rough classification, it is clear that the overwhelming majority of public enterprises do not come under public control, and no longer have any apparent connections to the State.

It must be added that other techniques are used for evading such audit controls as do exist. Chief among these techniques is the creation of subsidiaries (25). Needless to say, this only adds an extra tangle to the skein of relations between the State and the public enterprises.

As a matter of fact, the proliferation of subsidiaries is a new way of diverting the business of public enterprises into private hands. The process has picked up pace with increasing Moroccanization (26).

The State Audit system, then, has become an institution aptly symbolic of the ambivalent nature of relations between the State and

## *Africa Development*

the public enterprises. On the one hand, for purely formal, rhetorical purposes, these enterprises are supposed to respect basic economic and financial options determined by the State. In reality, on the other hand, what has happened is that the public sector has been turned into an autonomous domain hostile to all attempts to integrate it properly into the National Development Plan, and resistant to all efforts to use it as an operational lever for the achievement of the country's short and medium-term objectives.

Such ambivalent relations generate conflict. Now our approach so far has been to keep our analysis mainly within the economic sphere. The public sector, however, is part and parcel of the State. There is therefore no way to separate the analysis of that sector from an analysis of the State itself. The more intense the interaction between the State and the public sector, the harder it is to suppose that the former obeys the latter.

In Morocco it is the State that provides politico – ideological leadership and organization. That is a traditional fact of life in the country, an inescapable reality in public life. This is equally true in the economic sphere, except that here the primacy of the State takes on different proportions and substance, because it operates within an officially «liberal» framework. The administrative autonomy enjoyed by the public sector finds its rationale within that official framework.

In short, if the public sector operates under conditions of rampant anarchy, that is merely because it functions according to the prevailing logic – the logic of the State itself.

### **Reform Options for the Public Sector**

Needless to say, differences of approach in the analysis of the crisis in the public sector will necessarily be reflected in qualitatively different solutions. We need to distinguish between two main approaches:

- a sectorial approach emphasizing technical and economic parameters;
- an integral approach designed to fit into an alternative strategy

The first approach falls into two phases:

(a) The public sector would need to be liberalized, making it less hermetic, more open to private initiatives. To achieve this, market mechanisms would have to play a greater role, especially in the case of industrial and trading enterprises. The interplay of market forces, independent or organized, would help reinforce decision-making powers within these enterprises (27).

The aim here would be to create a more *competitive* public sector operating according to market norms (28). Such a system would also be more *streamlined*, with the elimination of non-viable enterprises.

(b) In the second phase, the State's capacity to operate in the public sector and to control it would have to be strengthened. This would involve the simultaneous curbing of market exigencies. To achieve this aim, a series of actions would be indicated:

— Relations between the State and the public enterprises (in the administrative, technical, financial and other area) would have to be defined more precisely, *viz.*:

- . Clearer legal statutes would have to be drafted for the various public agencies, with their aims and operational mandates unequivocally stated;
- . The various public agencies would have to be given specialized powers, each in a specific area of competence;
- . Administrative systems as well as salary and wage scales would have to be standardized;
- . Management systems in public enterprises would have to be restructured and reactivated;
- The price-fixing system would have to be made more flexible, and enterprises in the red would have to be helped to break even;
- The allocation of public funds to public enterprises would be rationalized. This would be done by establishing a predetermined order of priorities in the areas of economic and social development;
- The wild mismanagement of public shares would be curtailed by empowering the Treasury to assume full and correct responsibility over such matters as management, seeing to it that public shares are not handed over to private interests, and ensuring that public enterprises are productively and profitably run;
- Financial surpluses generated by the public and parastatal sectors would be centralized for reallocation in line with Plan objectives (29).

The series of measures advocated above is designed to make the public sector more profitable by improving its competitive capacity. Alternatives (a) and (b) complement each other. They form part of an approach more concerned to devise palliatives against the effects of the crisis in the public sector than to deal with its causes.

What, in fact, is the issue at stake: to improve the conduct of the public sector, or to redefine its structures and its role in the national economy? Thus stated, the problem stands revealed as a matter of vision.

In Morocco, the crisis in the public sector is a manifestation of a larger crisis, that of state capitalism. For that reason, the only possible resolution requires a new strategy, an alternative strategy.

## *Africa Development*

### FOOTNOTES

1. The number of public enterprises rose from about 60 in 1955 to 460 in 1978.
2. The nature of the Moroccan bourgeoisie provides the reason why the private sector is impotent to cope with the constraints of an accelerated national development.
3. It should be pointed out that these subsidiaries and offshoots evade state control,, observing management practices contrary not only to the objectives of the parent corporation but often to the public interest.
4. A good index of this state of affairs is the growing gap between the economic carrying capacity of the public sector, which has decreased steadily, and its absorptive capacity (mainly for funds) which has increased.
5. At the end of 1978, for the first time in Morocco's history, a ministry was established with a mandate to study the country's public enterprises. An inquiry is currently under way in this domain.
6. We have made use of a number of documents from the Statistics Board, including account sheets and lists of public enterprises registered as of October 1976. We have also referred to a doctoral thesis presented by M. Rahoui at the INSEA in February 1979, entitled *Le Secteur Public dans l'Economie Marocaine*.
7. A greater portion of production in the sub-sector of «Agriculture» came under state control following the takeover of settler farms and the consequent establishment in 1972 of the SODEA, a corporation set up to manage 70,000 ha of mixed plantations and farmland, and which produces almost half of Morocco's orange crop, as well as the bulk of the country's grapes. The increase was also due to the growth of fishing companies, with the creation of subsidiaries by the ONP.
8. COMANAV-RAM(Transport). The industry involved here is the sugar industry. The state controls the following percentages of shares: SUBM, SUNAG and SUTA: 100%, SUNAB: 90%, Doukkala Sugar Company and the COSUMAR Refinery: 50%, NADOR Sugar Company: 21.52%.
9. Such a coherent policy could be arrived at either through the definition of basic principles, norms of profitability and precise objectives, or by integrating state participation into an overall strategy of planned development.
10. As defined by the national accounting system, the public sector embraces public administrative boards and enterprises – financial as well as non-financial.
11. Computations using 1969 as a base year (according to the new national accounting system) show that in th
12. Projected investment financed from the State Budget.
13. Thanks to this policy, Morocco, nominally an agricultural country, has been turned into a net cereal importer (average annual imports: 15 million quintals), even though in the early 1960 s the country used to export cereals.

## *The Crisis in the Public Sector of Morocco*

14. A note of warning is in order here. The latter figure is somewhat inflated by the inclusion of equipment expenditure as well as by the fact that prices have risen steeply since 1974-75. At any rate, judged against the need for a universal, unified educational system based on the Arabic language and tailored to the requirements of the national economy, the amount invested is still inadequate.
15. Note that the business of numerous public corporations is geared mainly to shifting conditions on the international market. An illustrative detail: the 1978-80 Three-Year Plan was referred to as a crisis plan, calling for austerity. Yet it did not affect the conduct of the major corporations in any visible way.
16. Examples: the situation of the ODI, the SNDE and the ORMVA, all involved in the agro-industrial field;
  - the simultaneous participation of the three main financial institutions (CDG, BNDE, SNI) in most corporations.
  - the inefficient definition of terms of reference for the ONMT, and the lack of any coherent policy linking the ONMT, the CIH and the CDG.
17. There are composite sets of rules based on private and public norms.
18. Incidentally, there is no statistical breakdown of total investment funds transferred from the Ministry of Finance to the public enterprises-not even a listing under main transfer headings.
19. The balance was allocated as follows: Self-financing: 29,2%; Loans: 22,4% (50% in external contributions); Capital gains: 9,2%.
20. Such is the mind-set of managers of the country's public corporations that they automatically interpret the government's price-fixing policy as a licence for a chronic policy for running at a loss. This is one of the main aspects of the Providential State.
21. For example, shares owned by the *Société chérifienne des Pétroles* (SCP) are handled by the BRPM.
22. The State Audit (*Contrôle Financier*) was set up by the Royal Decree of 14 April 1960, amended on 30 June 1976. Its area of competence includes: financially autonomous public boards and establishments, enterprises wholly or jointly owned by the State: public or collective establishments.
23. The best they can do is to reduce the harm done by an audit system that had become entwined in red tape.
24. In such cases the Director has the prerogative of disregarding all administrative, financial or technical guidelines. In addition, there are image-boosting expense accounts, the embezzlement of State funds etc.
25. Quite often, this is done in maverick style, without the prior approval of the competent supervisory agency.
26. Other catalytic factors include the financial boom caused by the temporary rise in phosphate prices.
27. In return, a system of sanctions and rewards tailored to actual performance would have to be worked out.
28. In such a context, the norms of economic profitability and financial balance would have to be scrupulously observed.
29. To date, those enterprises falling outside the range of public service controls (i.e. industrial and trading enterprises) make their own decisions as to how to allocate their financial surpluses (OCP, OCE, etc...)

RESUME

Dans les sociétés dépendantes, le poids de la propriété étatique est tel que la classification traditionnelle pays libéraux/pays dirigistes est devenue anachronique. L'Algérie n'est pas plus dirigiste que le Maroc et la Tunisie, la Côte d'Ivoire «libérale» compte plus d'entreprises publiques que le Mali «socialisant», l'Arabie Séoudite et le Koweït contrôlent - à travers le secteur public - plus de 70% du PNB (activités pétrolières incluses)...

Cependant dans beaucoup de pays capitalistes sous-développés, l'existence d'un secteur public et nationalisé n'est pas liée de manière effective à la mise en œuvre d'une stratégie économique favorable à un développement endogène.

Les fonctions de l'Etat-proprétaire, de l'Etat-financier sont commandées par une rationalité spécifique qui est la rationalité de la dépendance.

Au Maroc, la tendance lourde depuis 1956 est une tendance à l'extension du secteur public, ce qui contribue fortement au développement d'un capitalisme d'Etat, de type particulier dans plusieurs secteurs d'activités considérés comme stratégiques.

Trois idées force sont à retenir:

1/- Le poids grandissant de la propriété étatique résulte des faiblesses structurelles du secteur privé. Ce phénomène révèle que le capitalisme d'Etat au Maroc fonctionne sans classe capitaliste, c'est-à-dire sans bourgeoisie - au sens marxien.

Par contre, il existe une bourgeoisie non bourgeoise qui s'est développée à l'ombre de l'Etat et du capital étranger et dont l'horizon de pensée ne dépasse pas le court terme. Dans ces conditions, il est même difficile de parler de complémentarité entre le secteur privé et le secteur public: la complémentarité implique une répartition des tâches au sein d'une stratégie globale avec des objectifs clairement définis.

2/- La tendance à l'extension de la propriété étatique a engendré une contre-tendance, la filiatation - qui se traduit par la création de filiales et de sous-filiales de la part des entreprises publiques - et qui est en fait une modalité de privatisation du capital de l'Etat.

3/- En l'absence d'une politique planifiée faisant du secteur public le levier du développement, l'élargissement de la propriété étatique s'est effectué dans l'anarchie. D'où les effets de freinage sur le rythme de croissance et de transformation de l'économie marocaine.

S'agit-il d'améliorer le fonctionnement du secteur public ou de redéfinir ses structures, son rôle dans l'économie nationale? C'est là un problème de vision.

*The Crisis in the Public Sector of Morocco*

*La crise du secteur public est une expression de la crise du capitalisme d'Etat au Maroc. C'est pourquoi, elle ne peut être résolue qu'au sein d'une stratégie nouvelle, une stratégie-alternative.*



## BOOK REVIEWS-REVUE DES LIVRES

---

Dr. Jeff Crisp – *The Story of an African Working Class: Ghanaian Miners' Struggles 1870–1980*. (ZED Press, 57 Caledonian Road – London (1984).

Reviewed by Wilbert B. L. KAPINGA\*

Dr. Jeff Crisp's book on the Ghanaian Miners' struggles over a period of 100 years (1870 - 1980) has been written in a peculiarly dialectic style, non-technical language, which eases comprehension, and yet the book stands out as a classic in its own right. There is no doubt that enormous research has been put into the work. The wide range of original sources, including secret government and company records, bears out this point.

The book is divided into eight chapters. The first chapter tackles the conceptual framework for African Labour history. Crisp conceptualises the framework as being based on two central themes, namely *labour control* and *labour resistance*. He argues that labour control and labour resistance are integral and inseparable features of the capitalist mode of production. The author quotes Karl Marx (Capital Vol. I – (1901) at p. 321) to illustrate how the two features reciprocally bring forth each other:

*«The directing motive, the end and aim of capitalist production, is to extract the greatest possible amount of surplus value, and consequently to exploit labour power to the greatest possible extent. As the number of cooperating labourers increases, so too does their resistance to the domination of capital, and with it the necessity to overcome this resistance by counter pressure. The control exercised by the capitalist is... consequently rooted in the unavoidable antagonism between the exploiter and the living and labouring raw material he exploits».*

The foregoing conceptual framework employed by Jeff Crisp in his book espouses the dialectical nature of the struggle between labour, capital and state. Ghana's mine workers' struggles over the century are thus analyzed as struggles against exploitative mining companies and authoritarian governments (both colonial and post-colonial governments maintained an authoritarian stance). It is significant to note that using this conceptual framework Crisp ably demystifies the categorisation of labour resistance between 'political' and 'economistic' and rejects the suggestion that 'economistic' (action for higher

---

\* Faculty of Law, University of Dar es Salaam, Tanzania.

## *Africa Development*

wages) and 'industrial' (action over workplace issues) are apolitical in either motivation or effect. In the final analysis these forms of struggles question the configuration of authority relationships in the manner of organisation and control of the labour process and the 'differential distribution' of benefits inherent to that configuration.

The second and third chapters of Jeff Crisp's book gives an account of the various methods employed by mining capital and/or the colonial state machinery in creating wage labour on the one hand and the resistance of the native population to the wage labour system on the other. The author notes that the most important obstacle to the establishment of capitalist mining industry in the Gold Coast was that became known amongst British entrepreneurs and investors as the 'labour question'. One Thomas Haughton, writing to the *Mining Journal* in 1883 is said to have described the labour question to refer to the need of the mines to have a constant supply of first class (native) labour, and that at a cheap rate.

The situation in the Gold Coast, as in many other areas of the West African coast (and indeed in most of Africa South of the Sahara), was that there was more land available for cultivation than there was labour to work on it.

This was an important factor to the labour question for there was no demographic pressure capable of forcing the Ghanaian natives off the land and into wage employment. Since the local population could subsist without selling their labour power, it became necessary for the mines to offer some financial incentive to mobilise a labour force. Jeff Crisp notes however, that the incentives offered by the mining industry was not sufficient to achieve that objective.

Apart from pointing out that low wages constituted an unattractive feature of the work offered by the mines, the author also notes that the tasks assigned to workers during the period of mine construction were arduous, dirty and quite unlike agricultural labour in which even women from the local population were engaged. Thus from the early days of capitalist gold mining in Ghana, when even no true wage labouring class was in existence, the actions of the prospective workers from the native population clearly contradicted the interests of mining capital. The main mode of resistance in the mines was the withholding and withdrawal of labour. Discontent was also expressed by the so called 'refractory behaviour', the use of abusive language towards European managers and supervisors and the deliberate misunderstanding of instructions.

Collective modes of resistance such as go-slows, particularly as a reaction of workers to delays in wage payments, and the more serious power of strike action, were not unknown in the mines during the 19th century in Ghana. Crisp records that in 1898 the Ashanti Gold Corporation experienced two costly strikes by the miners. These were however, confined to small ethnically homogeneous groups of workers who had some degree of skill and therefore with a greater bargaining power than unskilled workers:

Such were the contradictions of the early attempts by mining capital to create a wage labour force in Ghana. Despite these initial failures to attract the regular supply of cheap and efficient labour required by the mines, Dr. Jeff Crisp notes that mining industry managed to survive a 30-year period (1870–1900) of erratic development. The early labour force of miners, however, to a large extent came from outside the gold producing areas. Crisp records the first available statistics in 1903 that the local workers constituted only 57 per cent of the total labour force of 17,000 men. Furthermore, the author notes significantly that the majority of local workers were hired for ancilliary tasks of carrying, clearing, wood cutting and the like. The more important task of underground mining was performed by non-local workers, the most noteworthy group being the Kross of the Liberian coast.

As it has been noted above the period 1870–1900 was one of an erratic development of the labour force and by and large a labour crisis was lurking the mining industry. Crisp underlines three major strategies employed by the mines in an attempt to avert the impending labour crisis. These were attempts to improve labour productivity, stabilisation of the labour force and monopsonizing the labour force. Since improvement of labour productivity necessarily intensified discipline and often allowed the maltreatment of workers, the strategy, ironically, actually exacerbated the problem of labour supply. Stringent discipline and maltreatment of workers deterred prospective workers from joining the mines and encouraged those in employment to quit and seek less onerous jobs.

With regard to the labour stabilization strategy which entailed the building of new and attractive villages for workers, introduction of long service awards and the like, very limited success was achieved.

Crisp notes that only skilled workers showed inclination to provide regular and reliable labour. Unskilled workers maintained an intermittent stance and moved from mine to mine and moved in and out of wage employment. As the Gold Coast during that time offered a range of other means of securing a cash income and at more attractive terms, prospective workers hardly went for the mining industry. Crisp further argues that the strict social control imposed on the 'stabilized' Mining Communities and the consequent «authoritarian nature of the Mining Community reinforced the labour repulsive character of work in the mines».

Attempts at monopsonizing the labour market as a strategy to avert the shortage of dependable labour also met with dismal failures. Apart from the inability of the mining companies and the colonial government to take united action on the labour problem, the failure at monopsonization was largely the result of the successful resistance of workers and prospective workers to this particular strategy of labour control. It was not until after 1905 that a movement from labour shortage to labour surplus could be discerned. This was a

## *Africa Development*

result of a new source of labour, namely migrant labour from territories outside the Gold Coast colony and the Ashanti. Recruitment of labour and at times coercive recruitment in the Northern Territories had the tacit support of the Gold Coast government.

In chapters four and five, Jeff Crisp succinctly explains the growth of consciousness and organised resistance by the mine workers. The author notes that although during 1870–1930 worker resistance was also manifested by strike action, these strikes were sporadic and organised on an *ad hoc* basis and as a result they were relatively easy to suppress.

During the thirties and forties when mining capital had attained considerable strength, a corresponding growth was demonstrated in the consciousness and collective action of the labour force. Strikes took place more frequently and on a much larger scale. Crisp records that between 1930–40 there were 12 major strikes some involving the entire labour force of a mine and others involving the majority of underground workers.

The situation compelled the mines and the colonial state to introduce new strategies of labour control. The colonial state adopted an interventionist policy towards labour action. Significant in this was the system of wage control and labour legislation. Wage regulation which introduced somewhat higher minimum wages constituted one of the colonial state's attempts to prevent strikes. Wage regulation was also complemented by a policy of institutionalisation whereby the state enacted trade union and dispute settlement legislation. The legislation gave a legal basis to picketing and the formation of trade unions but also banned strikes by government employees and strikes in sympathy with workers in different industries, and outlawed intimidation on picket lines.

Crisp's analysis of the Gold Coast colonial state's interventionist policy towards collective labour action finds interesting parallels in some other African and Asian countries which were under British colonial rule. It will be recalled that in 1930 the Secretary of colonies, Lord Passfield issued a circular directing all British colonies to enact trade union legislation. In Tanganyika the enactment was passed in 1932 while the Gold Coast administration did so in 1941. This move by the colonial office is seen by many bourgeois writers as an act of philanthropy and not as a consequence of the struggles of the African working peoples.

As Crisp clearly illustrates the early trade union legislation in the Gold Coast was deliberately enacted to forestall the development of genuine and effective trade unionism which is ordinarily the inevitable result of the struggles of workers against capitalist employers. The colonial trade unions were tailored in such a way that militant elements were kept off the stage and queer posts of trade union advisors were created by the colonial regime to provide the unions with the so-called sympathetic supervision and guidance. These model trade unions with their package of advisors was born of the British imperialists

harrowing experience in South East Asia and the West Indies where trade unions spearheaded the political struggle for national independence. The colonial policy of institutionalisation in the Gold Coast was an attempt to avoid the 'repetition' of history.

The new strategies of labour control adopted by mining capital and the colonial state in the Gold Coast after 1930's were destined to fail. Gradually, and despite efforts to appease them, the mine workers resorted to collective modes of resistance and subsequently became unionized. June 1944 saw the formation of the Mines Employees Union (MEU) with an educated and literate section of the labour force providing coherence and direction to workers' discontent. As a consequence of unionisation and growing militancy of the mine workers the strategies for labour control employed by mining capital and the colonial state achieved virtually no positive results.

The post-war decade (1947–1956) was a significant period in the political and socio-economic history of the Gold Coast. This was the period of the rise of mass nationalism and the radical politicization of the trade union movement. In socio-economic terms this was also the period of a boom in the colony's economy and significant growth in the social and geographical mobility of the population. Crisp says of this period:

*«The mining industry was inevitably affected by these developments, which combined to produce a period of intense and complex conflict between the mining companies, the mine workers and their trade union and the various factions of the colonial state»* (p. 94).

With regard to the distinctive forms of organisation and action by mine workers in the complex relations which developed in the post-war decade, Crisp argues as follows:

*«... although the mine workers frequently engaged in collective resistance independently of the MEU, and clearly perceived the union structure to be irrelevant to local-level conflicts with management, they nevertheless recognized the need for institutional resistance by a national organisation representing all mine workers»*. (pp. 120–121).

The period 1956–1966, which is when Nkrumah's Convention People's Party (CPP) was in power in Ghana is also characterized as a period of emaciation of the Ghana Mine Workers' Union and its increasing alienation from the mine workers. The analysis of the Ghanaian situation made by Dr. Crisp in chapter six is a typical representation of later developments in other African countries which were wallowing in obscurantist African socialism. The attitude of the post colonial state towards the trade union movement was that the working peoples were no longer fighting a foreign power, indeed they were urged to protect the state's property as their own.

## *Book Review*

The developmentalist ideology of the post-colonial Ghana under Nkrumah justified the consolidation of political authority at all costs. The trade union movement which had a history of anti-government activity was perceived by Nkrumah as a threat to CPP hegemony as well as to his economic policy. Jeff Crisp aptly notes in his book that there was a clear convergence of political and economic imperatives pointing to the need for tighter controls over organised labour». It is significant to note that the strategies which were employed by the CPP Government to control the Mine Workers Union, namely, through legislative restrictions on the union's ability to mobilize collective resistance and the integration of the union into the party-controlled Trade Union Congress (TUC), found similar parallels in the strategies employed by the post-colonial nationalist Government in the then Tanganyika (now Tanzania) in East Africa.

Obviously reacting to the CPP institutionalised system of labour control, the mine workers' curled into passivity and resorted to the new tactic of go-slow as a form of protest. However, two years before CPP rule was overthrown by a military coup, the mine workers demonstrated a new militancy which expressed collective discontent against management, government as well as union officials. This pattern of resistance which Crisp illustrates in chapter seven of his book indicates that while the union was being wasted away for lack of nourishment, since the union's pro-state stance had largely alienated it from the mine workers, revolt on the part of the workers against authority was still conceivable in other subtle forms.

There can be no better assessment of Dr. Jeff Crisp's book than that which appears in the blurb, which states in part, that it is a unique contribution to the history of Africa and its working class. One may add eulogistically that here is a magnificent account of Ghana's mine workers who for over a century of struggle against exploitation and subordination exhibited an 'enormous staying power' in asserting their autonomy from the political authority (both colonial and post-colonial) and coopted trade unions. It is a must read book not only for labour historians, students, society-conscious academic labour lawyers but also for labour activists.

# FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES

---

**CENTRO DE ESTUDOS SOCIO-ECONOMICOS  
LE CENTRE D'ETUDES SOCIO-ECONOMIQUES**  
Complexo Escolar 14 De Novembro — Bairro Cobornel Bissau  
(Guinée-Bissau)

## Institution

L'Institut National d'Etudes et Recherches (INED), dont le CESE est un des départements, a été défini par le Conseil des Ministres du Gouvernement de Guinée-Bissau comme «personne collective de droit public avec autonomie administrative, financière et patrimoniale» avec un contrôle indirect du Secrétariat d'Etat de l'Enseignement (cf. Statuts de l'INEP, approuvés le 24 Octobre 1984, par le Conseil des Ministres).

Le coordinateur de CESE est Madame Diana Handen. De plus, le CESE peut compter avec trois cadres supérieurs nationaux et 1 - 2 consultant expatrié, et une secrétaire.

Le CESE occupera deux salles dans les installations de l'INEP, et il participera à tous les services communs, i.e. la bibliothèque publique, les archives, le service iconographique, le laboratoire photographique et le service de microfilmage.

En plus, le CESE aura des services spéciaux, comprenant une banque de données, sa série de publications et la vente d'informations.

Il s'agit actuellement de créer les conditions pour que le Centre d'Etudes Socio-Economiques, un des organes de l'Institut National d'Etudes et Recherches, puisse commencer ses activités. Celles-ci ont été définies par le Statut de l'INEP comme suit:

- a) appuyer le Gouvernement par la réalisation d'investigations macro-économiques, d'études sectorielles et de recherches socio-économiques;
- b) procéder à l'inventaire de tous les documents à caractère socio-économique concernant la Guinée-Bissau et en organiser la collecte.
- c) collaborer avec les organismes compétents afin d'élaborer des études, émettre des avis, ou d'autres documents socio-économiques prospectifs ou analytiques.

La nécessité de créer une unité d'études socio-économiques a été reconnue par le Gouvernement depuis quelques années, restait à décider, cependant, son intégration institutionnelle et sa structure organisationnelle. La décision d'intégrer le Centre dans le nouvel INEP a dépassé ces questions, tout en permettant au CESE de réunir et de concentrer toutes les activités jusqu'ici dispersées dans les différents ministères et en même temps a permis la mise à la disposition du CESE des installations communes à tous les départements de l'INEP.

## *Africa Development*

Il existe en Guinée-Bissau un besoin impérieux de recherches empiriques et de réflexions théoriques relatives aux grandes tâches de la reconstruction nationale, dont le Gouvernement et toute la société de Guinée-Bissau font face depuis la lutte armée de libération.

La politique économique pratiquée pendant les premières années a été trop ambitieuse, et en 1982 le Gouvernement a pris des mesures dirigées vers la stabilisation économique dans une première phase, et vers une adaptation et rénovation dans les phases suivantes.

Le nouveau programme socio-économique du Gouvernement a été publié en deux documents:

- Programme de Stabilisation Economique 1983–1984, Bissau 1982, et
- 1er Plan Quadriennal de Développement Economique et Social 1983–1986, Bissau 1983.

Pour la réalisation de ces programmes les ministères techniques, surtout le Ministère de Coordination Economique, Plan et Coopération Internationale, le Ministère des Finances, la Banque Nationale, le Ministère de Développement Rural et Pêches et le Ministère du Commerce, Tourisme et Artisanat ont besoin de ces données de base, que le CESE leur fournira et qui contribueront à donner une base rationnelle et réaliste à la politique économique du Gouvernement qui vise à maîtriser la crise actuelle.

### **Objectifs généraux**

Dans cette perspective, les objectifs généraux du CESE pour la recherche sont les suivants:

- la réalisation d'études macro-économiques qui puissent fournir des données en ce qui concerne:
  - . les conjonctures et tendances politiques et économiques internationales;
  - . le progrès de l'économie nationale en général, de ses secteurs et des régions du pays;
  - . la définition des domaines de contraintes de l'économie et la discussion des mesures à prendre;
  - . l'observation des marchés internationaux et la discussion des domaines d'investissement et d'exportation.
- l'évaluation de projets de développement prévus ou en cours qui puissent appuyer le Gouvernement dans la planification annuelle et pluriannuelle;
- l'évaluation d'effets socio-économiques à long-terme des grands projets de développement par des études qui permettront aux ministères concernés de mieux adapter leurs projets aux réalités sociales du pays;
- la réalisation d'études sociologiques sur le terrain, dont l'objectif sera celui de recueillir des données de base sur les transformations sociales qui ont eu lieu pendant les dernières décennies..



- la formation et le perfectionnement des chercheurs en sciences sociales spécialisés surtout dans les domaines de l'économie, sociologie, démographie et statistique;
- la création d'un discours scientifique au niveau national et international par la réalisation de colloques, de séminaires et de réunions scientifiques.

**CENTRE DE DOCUMENTATION, DE RECHERCHES, ET DE  
FORMATION INDIANOCEANQUES  
(CEDREFI) —Rose-Hill/Ile Maurice**

**Objectifs**

Le CEDREFI est un Centre de Documentation, de Recherches et de Formation, axé sur les îles et archipels du Sud-Ouest de l'océan Indien.

*Documentation*

Réunir une documentation aussi complète que possible sur les îles et archipels de la région.

*Recherches*

Le CEDREFI entreprend toute étude présentant un intérêt socio-économique pour les pays de l'Océan Indien.

- Elaborer des projets de recherche intéressant aussi bien les membres du centre que les non-membres;
- Publier, notamment sous une forme modifiée, les travaux existants sur les pays du Sud-Ouest de l'océan Indien (thèses, mémoires, etc.) avec l'accord de leurs auteurs;
- Aider les étudiants dans leurs choix de sujet et dans leurs recherches.

*Formation*

Préparer des modules de formation pouvant intéresser différentes associations et entreprises désirant organiser des stages de formation afin que leurs membres ou personnel puissent acquérir une meilleure connaissance des îles et archipels de la région.

**Structure et Fonctionnement**

Le CEDREFI est une association à but non-lucratif fondée le 1er Juillet 1981. Il est dirigé par un Conseil d'Administration composé de cinq personnes élues pour un an par l'Assemblée générale.

Le CEDREFI collabore avec d'autres centres de documentation, de recherches et de formation s'intéressant au Sud-Ouest de l'océan Indien.

- la formation et le perfectionnement des chercheurs en sciences sociales spécialisés surtout dans les domaines de l'économie, sociologie, démographie et statistique;
- la création d'un discours scientifique au niveau national et international par la réalisation de colloques, de séminaires et de réunions scientifiques.

**CENTRE DE DOCUMENTATION, DE RECHERCHES, ET DE  
FORMATION INDIANOCEANIQUE  
(CEDREFI) —Rose-Hill/Ile Maurice**

**Objectifs**

Le CEDREFI est un Centre de Documentation, de Recherches et de Formation, axé sur les îles et archipels du Sud-Ouest de l'Océan Indien.

*Documentation*

Réunir une documentation aussi complète que possible sur les îles et archipels de la région.

*Recherches*

Le CEDREFI entreprend toute étude présentant un intérêt socio-économique pour les pays de l'Océan Indien.

- Elaborer des projets de recherche intéressant aussi bien les membres du centre que les non-membres;
- Publier, notamment sous une forme modifiée, les travaux existants sur les pays du Sud-Ouest de l'Océan Indien (thèses, mémoires, etc.) avec l'accord de leurs auteurs;
- Aider les étudiants dans leurs choix de sujet et dans leurs recherches.

*Formation*

Préparer des modules de formation pouvant intéresser différentes associations et entreprises désirant organiser des stages de formation afin que leurs membres ou personnel puissent acquérir une meilleure connaissance des îles et archipels de la région.

**Structure et Fonctionnement**

Le CEDREFI est une association à but non-lucratif fondée le 1er Juillet 1981. Il est dirigé par un Conseil d'Administration composé de cinq personnes élues pour un an par l'Assemblée générale.

Le CEDREFI collabore avec d'autres centres de documentation, de recherches et de formation s'intéressant au Sud-Ouest de l'Océan Indien.

## *Africa Development*

Les personnes désirant devenir membres du centre doivent en faire la demande par lettre au Secrétaire du Conseil d'Administration.

### **Activités**

#### *Documentation*

1. Projet de recensement des centres de documentation des îles de la région;
2. Projet de recensement des ouvrages concernant l'île Maurice et les autres îles du Sud-Ouest de l'océan Indien.
3. Projet d'établissement d'un centre de documentation à vocation indianocéanique.

#### *Recherches*

1. Etude sur les possibilités d'activités économiques pour les femmes en milieu défavorisé (Déc. 1983);
2. Projets en cours
  - . Enquête auprès des petits planteurs sur les facteurs affectant les possibilités de diversification agricole par les petits planteurs;
  - . Projet de répertoire des organismes de communication à la base dans les îles du Sud-Ouest de l'océan Indien.

#### *Formation*

Des sessions de formation sur:

- la coopération régionale entre les îles de l'océan Indien, et
- l'historique de développement agricole à Maurice.

ont été entreprises pour le compte d'un institut mauricien.

## BOOKS RECEIVED

*Inclusion on this list does not exclude future review of the publication.*

*L'apparition d'un titre dans cette liste n'exclut pas sa critique future.*

1. **ADEDEJI, Adebayo**  
Foreign debt and the prospects of growth in the developing Countries of Africa in the 1980 s. - Addis Ababa: United Nations, 1984. - 38 p.
2. **ARMAN, I.M.I.**  
A model to develop Egyptian agriculture to solve the problem of unemployment and low per capita income in Egypt. Cairo: The Institute of national planning, 1982.- 64 p. (Memo No 1318)
3. **CAMPBELL, David; MIGOT - ADHOLLA, S.E.**  
The development of Kenya's semi-arid lands.- Nairobi: Institute of development studies, 1981. - 244 p. (IDS occasional papers .36).
4. **CHEVALIER, Jean**  
The dynamics of peace. - Paris: Unesco, 1986. - 95 p.
5. **CHIHANA, Chakafwa**  
Anatomy of South African political crisis and the effects of phasing out migrant labour on South African economy.- Gaborone: Satucc, , 1986. - 27 p. (Working paper).
6. **CONDE, Julien; DIAGNE, Pap**  
South-North international migrations: a case study: Malian, Mauritanian and Senegalese migrants from River Valley to France.- Paris: OECD, 1986.- 148 p.
7. **CONFERENCE ON THE SOUTHERN AFRICAN DEVELOPMENT COORDINATION**  
Food strategy and resource development in the SADCC region by the year 2000. - Gaborone: Satucc, 1984. - 54 p.
8. **HÜTTEMANN, Lutz**  
Co-ordination and improvement of National information services, Mbabane/Swaziland, 24-28 February 1986, Maseru/Lesotho, 3-7 March 1986.- Bonn: DSE, 1986.- 232 p.
9. **DIAW, Mariteuw Chimere**  
Formes d'exploitation du milieu communautés humaines et la pêche en Casamance.- Dakar: Centre de recherches océanographiques, 1985. 167 p.
10. **ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA (ADDIS ABABA)**  
Population distribution and urbanization in ECA member states - Addis Ababa: ECA, 1983.- 81 p. (African population studies series .No 7)

## *Africa Development*

11. **FRAUSMAN, Martin**  
A new approach to the study of technological capability in less developed countries.- Geneva: I.L.O., 1986.- 65 p. (World Employment Programme research working papers)
12. **HAMALENGA, Munyonzwe**  
L'accumulation primitive et la reproduction de la population rurale en Afrique.- P. 78-100.  
In: *le Village et le bidonville: retention et migration des populations rurales d'Afrique*.- Ottawa: Editions de l'Université d'Ottawa: IDIC, 1986.
13. **HIRSCHMAN, Albert O.**  
A bias for hope: essays on development and Latin America.- Boulder; London: Westview press, 1985.- 374 p.
14. **HJORT, Anders (ed.)**  
Land management and survival.- Uppsala: Scandinavian institute of African studies, 1985.- 148 p. ^
15. **INSTITUT DU SAHEL**  
Bilan du développement économique des pays du CILSS et perspectives/Institut du Sahel, Commission Economique pour l'Afrique.- 180 p. (Etudes et travaux de l'USED; Z).
16. **KHAN, Mohsin S.; KNIGHT, Malcolm D.**  
Fund-supported adjustment programs and economic growth.- Washington: IMF, 1985.- 33 p.
17. **KHORSHEH, Motaz; HIGAZY, Osman**  
An economic data base in a social accounting frame work.- Cairo: The Institute of national planning, 1982.- 27 p. (Memo No 1329).
18. **IMF**  
Manual (A) on government finances statistics.- Washington: IMF, 1986.- 373 p.
19. **MATHEW, N.T.; SCOTT, Wolf**  
A development monitoring service at the local level.- Geneva: UNRISD, 1985.  
3: Monitoring change in Kerala: the first five years.- 1985.- 150 p. (Report, 85.7).
20. **OULD CHEIKH, Abdel Wedoul**  
Les problèmes actuels du nomadisme sahelien: le cas de la Mauritanie.- Bamako: Institut du Sahel, 1986.- 115 p. (Etudes et travaux de l'USED; 4).
21. **ORKIN, Mark**  
Desinvestment, the struggle and the future: what black South Africans really think.- Johannesburg: Ravan Press, 1986.- 78 p.

22. **PICKETT, James ; ROBSON, Robert**  
Manual on the choice of industrial technique in developing countries.- Paris: OECD, 1986.- 128 p.- (Development centre studies).
23. **RADA, Juan F.**  
Information technology and services.- Geneva: ILO, 1986.- (73) p.- (Technology and employment programme).
24. **Rapport sur l'examen et l'évaluation du mouvement parlementaire sur la population et le développement / présenté par le groupe d'évaluation (présidé par) George Zeidenstein...**  
New York: Comité mondial des parlementaires, 1985.- 70 p.
25. **RASKIM, Paul D.**  
LEAP: a description of the LDC energy alternatives planning system.- Stockholm: the Beijer Institute; Uppsala: the Scandinavian Institute of African studies, 1986.- 149 p.- (Energy, environment and development in Africa ;8).
26. **ROSENBERG, Nathan**  
On technology blending.- Geneva: International Labour Office, 1986.- 39.- (World employment programme research)
27. **SEMINAIRE SUR LE PLAN D'ANALYSE DES ENQUETES EMIS (1984 20-25: Bamako).**- Les actes / du séminaire sur le plan d'analyse des enquêtes EMIS, tenu à Bamako, Mali du 20 au 25 août 1984 ;organisé conjointement par le Centre de Recherche pour le Développement international (CRDI) et l'Institut du Sahel (INSAH).- Ottawa: CRDI, 1984.- 249 p.
28. **SILVA, Leelananda de**  
Weighted scales: emerging trade issues viewed in a North.-South context.- Geneva: United Nations Non-Governmental Liaison Service, 1986.- 36 p.- (NGLS/Geneva occasional paper; 1).
29. **TAMBO, Oliver**  
Racism, apartheid and a new world order.- London: Third World Foundation, 1986.- 10 p., 24 cm.- (Third World Foundation Monograph; 15).
30. **TOURK, Khairy A.**  
The government role in development of the new industrial countries: the case of Brazil and its implications to Egypt.- Cairo: the Institute of national planning, 1983.- 35 p.- (Memo; No 1349).
31. **WANGWE, S.M.**  
Technology imports, technological learning and self-reliance in Tanzania.- Geneva: ILO, 1986.- 49 p.- (World employment programme research working papers).

## NOTES TO CONTRIBUTORS

All manuscripts should be in triplicate and in a form suitable for sending to the printer. The copies must be typed in double spacing. Articles should be accompanied by a record of the author's name and affiliation, and by a summary of 500 words (for translation purpose) giving a clear indication of the nature and range of the results in the paper.

Citations in the text should read thus : (Amin, 1975) or, for specific quotations, (Amin, 1975, pp. 61-62). The convention (Amin, 1975 A), (Amin, 1975 B), should be used if more than one publication by the same author (s) in a particular year is cited. References should be listed in full, alphabetically at the end of the paper in the following style :

- Nabudere, D. W. (1978) *Essays in the Theory and Practice of Imperialism*, London, Onyx.
- Yachir, F. (1978) « Recherche Economique et Système Mondial Capitaliste : le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de la Recherche » *AFRICA DEVELOPMENT*, Vol. III, N° 4.

## NOTES AUX AUTEURS

Les manuscrits doivent nous parvenir en trois exemplaires et prêts à être imprimés. Les exemplaires doivent être écrits à interligne double. Doivent être joints à l'article : des détails concernant les auteurs, le nom et l'affiliation, et un résumé de 500 mots (pour traduction éventuelle) donnant une indication précise de la nature de l'article et une vue d'ensemble des résultats trouvés.

Les citations à l'intérieur du texte doivent être libellées comme suit : (Amin, 1975) ou, dans le cas des citations particulières (Amin, 1975, pp. 61-62). La convention (Amin, 1975 A), (Amin, 1975 B) doit être employée si plus d'une publication du (es) même (s) auteur (s) est citée. La bibliographie doit être donnée en entier et par ordre alphabétique à la fin de l'article sous la forme ci-dessous :

- Nabudere, D. W. (1978) *Essays in the Theory and Practice of Imperialism*, London, Onyx.
- Yachir, F. (1978) « Recherche Economique et Système Mondial Capitaliste : le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de la Recherche » *AFRICA DEVELOPMENT*, Vol. III, N° 4.

## ANNUAL SUBSCRIPTION / ABONNEMENT ANNUEL

African Institutes - Instituts africains : dollars 32 US / 32 dollars US  
Other Institutes - Autres Instituts : dollars 35 US / 35 dollars US  
Individuals - Individuels : dollars 30 US / 30 dollars US

### Postage / Expédition :

African Institutes - Instituts africains /\*by Air Mail - par Avion  
Rest - Autres /by Surface Mail - par Voie Ordinaire  
Current Individual Copy / dollars 7 US - 35 FF.  
Exemplaire en cours / dollars 7 US - 35 FF.  
Back Issues - Numéros précédents / dollars 10 US - 51 FF.

Subscription should be sent to / L'Abonnement doit être envoyé à :

The Editor,  
CODESRIA  
B.P. 3304,  
Dakar - SENEGAL