

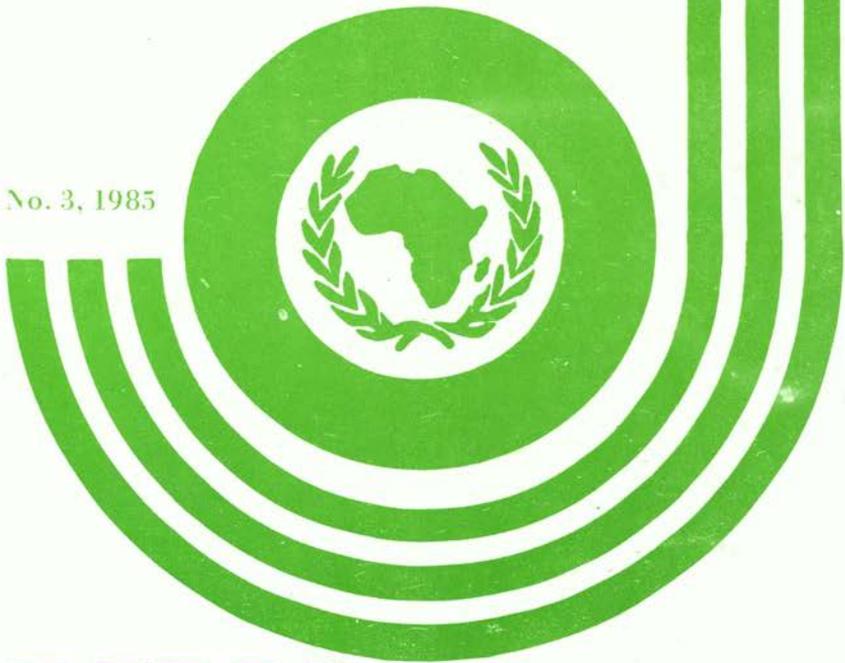
AFRIQUE

et développement

AFRICA

development

Vol. X, No. 3, 1985



CODESRIA

ISSN 0850 - 3907

EDITORIAL BOARD – COMITE DE REDACTION

Editor – Rédacteur en Chef
Abdalla S. BUJRA

Assistant Editors – Rédacteurs en Chef Adjoint
C. ATTA-MILLS, Thandika MKANDAWIRE

Director of Publications – Directeur de Publications
Abdoul A. LY

Research & Editorial Assistant – Assistante de Recherche & d'Édition
Mme Maïmouna NDIAYE FALL

Book Review Editors – Responsables de critique des livres
A. MOHIDDIN (Anglophone Africa)
B. FOUNOU-TCHIGOUA (Francophone Africa)

Advisory Editorial Board – Comité Consultatif de la Rédaction

Samir AMIN	Fredj STAMBOULI
Mokhtar DIOUF	Abdellatif BENACHENHOU
Peter Enyang NYONG'O	Ilunga ILUNKAMBA
Jacques Pegatienan HIEY	Claude AKE

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 No. – No. Tél. 23.02.11

Telex No. – No. Telex. 3339 CODES SG.

CODESRIA acknowledges the support of 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 fondation Friedrich Ebert Stiftung, 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. X, No. 3, 1985

July - Sept., 1985

Juil. - Sept., 1985

Edited by

Abdalla S. BUJRA

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

CONTENTS – SOMMAIRE

Fayçal YACHIR Où en est la «Théorie du Développement» ?	5
Archie MAFEJE Peasants in Sub-Saharan Africa	28
Najib AKESBI De la Dépendance Alimentaire à la Dépendance Financière : l'Engrenage	38
Kwesi JONAH Imperialism, the State and the Indigenization of the Ghanaian Economy – 1957–84	63
Bernard FOUNOU-TCHUIGOUA Limites des Alternatives Capitalistes d'Etat ou Privées à la Crise Agricole Africaine	100
Kweku G. FOLSON Samir AMIN as a Neo-Marxist	112
Abdelkader DJEFFLAT Les Difficultés de l'Intégration Inter-Industrielle en Algérie et la Dépendance Technologique.....	137
BOOK REVIEW – REVUE DES LIVRES	
Smail KHENNAS L'Enjeu du Dialogue Nord-Sud – Partage des Richesses ou Guerre Economique ? par Jacques Nusbaumer.....	186
FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES PLEINS FEUX SUR LES INSTITUTS DE RECHERCHE ET DE FORMATION	
Laboratoire d'Economie et de Sociologie Rurales – Direction de la Recherche Agronomique, Ministère du Développement Rural et de l'Action Coopérative, République Populaire du Bénin.....	191
BOOKS RECEIVED	193

OU EN EST LA «THEORIE DU DEVELOPPEMENT» ?

Par

*Fayçal YACHIR**

La «théorie du développement», telle qu'elle s'est imposée au cours des années 1950 à 1970 dans la table des matières de la science économique officielle, est une théorie sans objet. Dans un article récent, «The Rise and Decline of Development Economics», Albert O. HIRSCHMAN définit la théorie du développement par le rejet du principe du «mono-économisme». «Rejeter le mono-économisme, c'est soutenir que les pays sous-développés présentent un certain nombre de caractères économiques communs qui les distinguent de façon déterminée des pays industriels avancés, et que l'on ne saurait donc aborder l'étude des économies sous-développées sans modifier profondément, sous un certain nombre de rapports importants, les données de l'analyse économique traditionnelle, axée sur les pays industriels». Or, les analyses que l'on voit apparaître à partir de la fin des années 1940 et du début des années 1950, et dont l'accumulation va progressivement constituer l'économie du développement, ne s'attardent pas, c'est le moins que l'on puisse dire, sur la nature et la signification de ces caractères économiques distinctifs dont parle HIRSCHMAN. Les titres des premières contributions sont d'ailleurs significatives, où les termes «pauvres», «arriérés», «retardataires», «agraires», sont les plus fréquemment utilisés.

Certes, les économistes qui s'intéressent à l'économie du Tiers Monde partent de l'observation de phénomènes particuliers, absents du paysage économique de l'Occident. Lorsque Arthur LEWIS met l'accent sur le sous-emploi rural, lorsque R. NURKSE parle du «cercle vicieux» de la pauvreté, lorsque PERROUX ou HIRSCHMAN invoquent la désarticulation de l'économie, ou encore GERSCHENKRON et LEIBENSTEIN l'industrialisation tardive, ils identifient bien sûr des caractères distinctifs des pays du Tiers Monde. Mais il s'agit de simples constats, puisque les phénomènes en question ne sont expliqués ni dans leur genèse ni dans leur signification. La sélection d'un phénomène particulier parmi d'autres pour établir la spécificité des pays du Tiers-Monde, possède alors un caractère totalement arbitraire, et ce n'est pas définir un objet d'étude spécifique que de particulariser a priori un aspect d'une réalité complexe dont on ne possède pas l'intelligence globale. Ce n'est pas un objet inédit de connaissance que cherchent à construire les économistes du développement mais simplement un cas particulier de l'analyse conventionnelle.

Si certains observateurs ont pu croire que se constituait une nouvelle branche de la science économique officielle, spécifique des pays du Tiers Monde, c'est que les phénomènes observés dans ces pays ont servi de prétexte à une nouvelle controverse au sein de cette science économique officielle entre néo-keynesiens ou néo-ricardiens et néo-classiques orthodoxes. Les problèmes «nouveaux» posés par l'analyse des économies du Tiers Monde ont été ressentis par les «économistes du développement»

* *Professeur, Université d'Alger.*

comme une preuve supplémentaire de l'inadéquation des instruments théoriques néo-classiques à la compréhension des phénomènes du monde contemporain.

HIRSCHMAN note qu'en «brisant la glace du mono-économisme, KEYNES va permettre à l'idée de l'existence d'un troisième type de science économique de trouver aussitôt «crédit». Il est certain que les coups portés par l'analyse keynésienne à l'orthodoxie néo-classique ont facilité l'admission d'une «économie du développement» non orthodoxe dans les milieux académiques et gouvernementaux des pays d'Occident, mais celle-ci n'a pas constitué, loin s'en faut, un troisième type de science économique, pas plus qu'elle ne s'est trouvée seule à occuper le terrain.

Les économistes du développement qui mettent l'accent sur le phénomène du sous-emploi rural ou sur la faiblesse structurelle de l'industrie sont en réalité moins novateurs qu'on ne l'a souvent affirmé. La théorie du chômage déguisé, fondé sur l'affectation de travailleurs à des tâches de productivité très faible ou nulle, avait été déjà développée par Joan ROBINSON quoique dans un contexte différent. Lorsque LEWIS caractérise le sous-développement par l'existence d'une offre illimitée de travail à l'industrie au taux de salaire courant, fixé au niveau de subsistance, il ouvre la voie à la fameuse théorie du développement dualiste, qui n'est au fond qu'une version à peine remaniée de la théorie ricardienne de l'accumulation du capital. La croissance procède, dans cette théorie, du réinvestissement automatique des profits sur la base d'une technologie inchangée, jusqu'à épuisement du surplus structurel de travail. Le freinage salarial qui en découle oblige alors à passer à une croissance intensive, fondée sur le changement technique qui augmente la productivité du travail. Le secteur industriel (capitaliste) est censé ainsi prendre progressivement possession de la totalité de l'espace économique, par une sorte de loi naturelle.

De même, les auteurs qui partent de l'industrialisation tardive pour définir le sous-développement s'inspirent largement et de l'argument de «l'industrie naissante» des théoriciens classiques et de l'école de F. LIST de l'économie nationale. Les économistes du développement ne mettent pas au point une nouvelle approche, ils se contentent de prendre dans l'arsenal de la science économique officielle les outils qui leur semblent les mieux adaptés à la réalité nouvelle qu'ils découvrent. La nouveauté de l'économie du développement tient pour l'essentiel à cet effort de substituer les instruments keynésiens et classiques à ceux de l'orthodoxie néo-classique pour l'appréhension de phénomènes dont la spécificité est affirmée mais dont on ne questionne nulle part ni la genèse, ni la nature.

En vérité, il n'est pas étonnant que l'économie du développement n'ait pu véritablement identifier son objet — et donc fonder sa légitimité — dans la mesure où elle s'est limitée à l'appareil conceptuel classique et keynésien. Les catégories d'analyse élaborées par RICARDO, KEYNES et leurs disciples, pour être moins chargées d'idéologies que l'orthodoxie néo-classique, sont néanmoins des catégories à-historiques, incapables de rendre compte des conditions de développement du capitalisme en tant que système social. La science économique officielle, et en particulier les économistes du développement, se sont donc trouvés devant le dilemme consistant soit à affirmer la validité universelle des concepts (classiques

et keynesiens), soit à «déclarer forfait» devant les problèmes économiques du Tiers Monde. C'est pourquoi les timides tentatives en faveur d'une approche alternative, comme celle de BOEKE pour qui les sociétés du Tiers Monde, ou plus exactement leur secteur «traditionnel» largement majoritaire, ne pouvaient être analysées à partir des concepts existants, ont vite tourné court, de même que celles des substantivistes pour lesquels la signification des catégories économiques propres à une société est irréductible, de même enfin que la reformulation hésitante (cf. GEORGESCU ROEGEN) des théories néo-populistes russes de l'économie paysanne (CHAYANOV). Si elle n'a donc pas constitué une nouvelle branche de la science économique, l'économie du développement non-orthodoxe n'a pas réussi à acquérir le statut d'une nouvelle orthodoxie. Dès les années 1950, en effet, les économistes néo-classiques commencent à s'intéresser aux problèmes du Tiers Monde, par le biais d'abord de la théorie du commerce international. Après tout, la théorie des avantages comparatifs d'HECKSCHER et d'OHLIN est encore relativement récente et c'est durant la période d'après-guerre qu'elle va connaître son apogée. C'est durant les années 1950 et 1960 que se diffuse le crédo de l'avantage comparatif fondé sur les dotations relatives différentes en facteurs de production. Les prix relatifs différents des «facteurs de production», en particulier du travail et du capital, sont placés au centre de l'explication des formes de spécialisation des pays du Tiers Monde. Et la théorie des avantages comparatifs néo-classiques affirme la rationalité de la spécialisation primaire dans la mesure où le développement des activités de production relativement intenses en travail doit conduire à l'égalisation internationale des prix relatifs du travail, voire même à leur égalisation absolue comme dans la version de SAMUELSON du théorème HECKSCHER-OHLIN.

Bien sûr, les théoriciens néo-classiques font souvent observer que les conclusions de leurs analyses sont subordonnées à la réalisation des conditions très restrictives qu'ils supposent : mobilité parfaite de facteurs de production dans le pays et immobilité entre les pays, flexibilité des prix et des salaires, identité des fonctions de production à l'échelle internationale, rendements constants à l'échelle et surtout libre-échange. Ces précautions permettent d'ailleurs aux plus astucieux parmi ces théoriciens de mettre au point une défense subtile face aux attaques de leurs adversaires keynesiens. Lorsque ces derniers incriminent les mécanismes du marché à propos des dysfonctions observées dans le Tiers Monde, certains néo-classiques invoquent au contraire l'absence ou l'insuffisance des conditions nécessaires au fonctionnement régulier des marchés (transport, communications, information...). Ils concèdent alors la nécessité d'une intervention de l'Etat, mais en vue d'assurer un fonctionnement «normal» du marché, non pour se substituer à lui. Mais, en dépit de ces précautions, la théorie néo-classique de l'échange international fonctionne dès cette époque comme un plaidoyer permanent en faveur du libre-échange et l'intégration croissante des pays du Tiers Monde dans le commerce international. Et les plus prestigieux des théoriciens orthodoxes, J. VINER, G. HABERLER, H.G. JOHNSON, C. KINDLEBERGER, entre autres, ne se privent pas d'intervenir directement dans le débat public, parfois dans les pays du Tiers Monde eux-mêmes,

oubliant alors bien souvent l'extrême irréalisme des hypothèses sur lesquelles leurs modèles sont fondés.

C'est aussi l'époque des tentatives de «dynamisation» de la théorie néo-classique de l'échange international, à travers l'examen des effets de la croissance et du changement technique sur les termes de l'échange international et sur les coûts comparés. La préoccupation des théoriciens néo-classiques est ici de montrer que l'introduction de la croissance et de l'innovation ne sont pas incompatibles avec les conclusions traditionnelles de la théorie de l'échange international, établies dans un contexte statique, c'est-à-dire, de fixer des dotations en facteurs. Or, certains travaux vont démontrer que l'expansion et/ou l'innovation peuvent, dans certains cas, conduire au changement de la spécialisation initiale. En d'autres termes, dans un pays du Tiers Monde, la croissance économique entraîne une configuration des coûts comparatifs différente de celle qui dérivent de sa dotation relative en capital et en travail ! Un tel résultat, établi dans le cadre de l'appareil conceptuel néo-classique, va évidemment à l'encontre des conclusions traditionnelles du théorème HECKSCHER-OHLIN et des recommandations des théoriciens orthodoxes. Là encore, cependant, la passion idéologique sera plus forte que le respect de la rigueur scientifique, et les néo-classiques préféreront ne pas tenir compte de ces situations troublantes !

Au demeurant, ces analyses sont fondées sur une théorie néo-classique de la croissance, toute nouvelle, élaborée entre la fin des années 1950 et le début des années 1960, en réaction à la construction d'une économie keynesienne de l'expansion économique. Là où des auteurs comme HARROD, ROBINSON, KALDOR, tentent de spécifier les conditions d'un équilibre dynamique sur le marché du travail et sur le marché des produits, tout en soulignant le caractère exceptionnel de la réalisation spontanée de ces conditions, les théoriciens néo-classiques (SOLOW, SAMUELSON, MEADE) s'attachent à construire une mécanique parfaite dans laquelle l'équilibre est constamment assuré par la flexibilité du rapport quantitatif entre le capital et le travail.

La notion de flexibilité des proportions de facteurs va permettre aux théoriciens néo-classiques d'investir «l'analyse» du développement; sans trop s'embarrasser des difficultés liées à la situation particulière des pays du Tiers Monde. Le sous-développement est alors défini en termes simples de déséquilibre du marché du facteur travail, dans la mesure où des interventions «extra-économiques» entraînent la rigidité des proportions de facteurs, et empêchent l'absorption du surplus de travail. Certaines formulations de la théorie néo-classique du développement reprennent le thème du développement dualiste, fondé sur l'offre illimitée de travail au taux de salaire courant. Contrairement à la thèse de type classique de LEWIS, dans laquelle l'absorption de travail est limitée par le stock d'équipement disponible, la persistance du surplus de travail est alors expliquée par l'égalisation de la productivité marginale du travail et du taux de salaire (R. ECKAUS, FEI et RANIS, JORGENSON). La reformulation de la théorie du développement dualiste en termes néo-classiques est une preuve supplémentaire de l'échec de l'économie non-orthodoxe du développement à se construire un objet réellement spécifique. Un champ épistémologique différent aurait, en effet, rendu impossible la substitution des instruments néo-classiques aux instruments classiques dans le cadre de la même problématique.

Malgré (ou à cause) de ses faiblesses, la théorie néo-classique tend à s'imposer comme étant la théorie économique dominante, au cours des années 1960, et pas seulement dans l'approche des problèmes du développement. Celui-ci est conçu désormais, et de manière plus explicite que dans la théorie classico-keynesienne, comme un cas particulier, mais secondaire, de la problématique générale de la croissance. Il reviendra à des auteurs comme ROSTOW, situés en marge de la recherche académique, d'éclairer et de proclamer l'unité de la démarche orthodoxe, en définissant les étapes d'un processus universel de croissance (ou de développement, les deux termes devenant synonymes), qui servent à positionner les pays du Tiers Monde et les pays industrialisés.

L'économie du développement, dans sa version orthodoxe, néo-classique, comme dans ses formulations classique et keynesienne, se présente ainsi comme une application particulière d'une science réputée universelle, et non comme une approche alternative d'un phénomène irréductible. Elle manifeste simplement un nouveau découpage du champ d'investigation de la science économique officielle. L'économie du développement complète en quelque sorte le catalogue de la théorie conventionnelle, en s'ajoutant à des corpus théoriques plus anciens, relatifs à la monnaie, à l'échange international, aux prix, à l'investissement, au changement technique, etc... Un tel découpage du champ d'analyse va d'ailleurs de pair avec un cloisonnement du savoir en plusieurs disciplines. Et ce qui est vrai de la science économique officielle l'est aussi de la science politique et de la sociologie officielles. Chacune de ces disciplines tend, en effet, à s'ouvrir aux problèmes nouveaux du sous-développement, mais c'est pour en enfermer aussitôt la spécificité à l'intérieur du cadre érigé de ses concepts idéologiques. Curieusement d'ailleurs, ces disciplines qui évoluent en ordre dispersé, aboutissent au même point. Là où la science économique officielle voit un retard dans l'accumulation des facteurs de production, la sociologie conventionnelle découvre un déficit de l'esprit d'entreprise et la science politique des classes moyennes embryonnaires.

Pas plus que l'économie du développement, la sociologie du développement, et de façon générale, les théories de la «modernisation», qui ont acquis au cours des années 1960 une position très forte dans les sciences sociales en Occident, ne constituent des approches alternatives. Leur originalité se limite au repérage empirique de champs d'investigation parcellaires. Or, les domaines d'étude ainsi recensés ne constituent que des éléments d'une totalité, qui est celle du système capitaliste dans le cours de son développement mondial. Avec la non-autonomie de ces champs parcellaires que sont les aspects économiques, sociologiques, politiques d'un sous-développement jamais expliqué dans sa substance, disparaît toute possibilité de constituer des objets de connaissance significatifs, et donc des sciences sociales particulières.

Si l'économie (et la sociologie) du développement ne possèdent pas d'objet propre, l'appréciation de leur validité scientifique doit nécessairement se situer au niveau de la discipline générale dont ils constituent une branche parmi d'autres. Ce n'est pas sur l'adéquation de l'économie du développement aux problèmes qu'elle est censée résoudre qu'il faut concentrer l'attention, encore que cette démarche ne soit pas sans intérêt, c'est

surtout sur la validité scientifique de l'appareil conceptuel dont elle se sert. Bien souvent cependant, l'approche particulière des problèmes du sous-développement sert de révélateur parce qu'elle met en lumière des positions idéologiques habituellement masquées par les constructions plus sophistiquées de la théorie générale.

En réalité, l'économie du développement, surtout dans ses versions classique et keynesienne, a cherché à se donner moins un objet de connaissance qu'un champ d'action. Si la plupart des auteurs désignent tel ou tel aspect de l'économie sous-développée pour en définir l'essence, leurs analyses portent bien plus sur les voies d'un possible développement. En d'autres termes, leurs travaux sont plus normatifs que «positifs». Dans l'article déjà cité, HIRSCHMAN estime que l'économie du développement ne se serait pas développée dans les pays industrialisés de l'Ouest si les économistes occidentaux n'avaient pas été convaincus à la fois de la nécessité d'une nouvelle approche et de la possibilité de régler les rapports économiques internationaux de manière que les pays développés puissent contribuer au progrès des pays du Tiers Monde. Aux économistes occidentaux, «il fallait des raisons de penser ou tout au moins d'espérer que leurs propres pays étaient à même de jouer un rôle positif dans le processus de développement, éventuellement après l'introduction, dans les relations économiques internationales, de certaines réformes réalisables». Ce serait faire preuve de cynisme que de méconnaître ce qu'il y a de généreux dans l'élan qui a porté beaucoup d'universitaires et de chercheurs occidentaux vers l'étude des problèmes du Tiers Monde. L'optimisme, l'intuition de l'ampleur des changements à venir ou tout simplement la curiosité intellectuelle ont certainement favorisé cette «mobilisation des activités du développement» dont parle HIRSCHMAN. Mais au-delà des motivations des individus, il y a la demande sociale.

Ce n'est certes pas un hasard si les sciences sociales en général, et pas seulement l'économie du développement, connaissent au lendemain de la guerre une expansion sans précédent. Le système économique et social du capitalisme s'est, en effet, profondément transformé. L'Etat, dans les pays capitalistes de l'Ouest, acquiert un contenu de classes plus complexe, qui en fait un lieu de conflits entre différentes fractions de la bourgeoisie, et des classes moyennes. Il devient lui-même l'instrument de la constitution de couches sociales nouvelles de type bureaucratique et technologique. Ses fonctions traditionnelles de légitimation deviennent plus difficiles à assumer en même temps qu'il en acquiert de nouvelles. L'Etat intervient, en effet, non plus seulement dans l'aménagement des conditions «périphériques» de l'accumulation du capital, mais directement dans la reproduction économique et sociale du capitalisme. L'Etat capitaliste, qui garde cependant son statut de représentant global de la bourgeoisie, notamment monopoliste, est donc contraint de faire face à une multitude de situations particulières, inédites, dont le contrôle ou la maîtrise nécessitent une connaissance rationnelle. Ce qui est vrai de l'Etat, l'est aussi, quoique dans une moindre mesure, des grands groupes capitalistes, des syndicats ouvriers, et de façon générale des groupements économiques, sociaux et politiques des pays développés. La cristallisation des corporatismes, l'institutionnalisation du contrat et de la négociation, la compétition politique enfin, entretiennent

une demande croissante de connaissances et d'analyses économiques et sociales dans ces pays. Bien entendu, une telle demande est socialement structurée, et si l'ensemble des acteurs sociaux organisés ont un besoin objectif de «science sociale» pour formuler des stratégies rationnelles, la demande exprimée par les acteurs sociaux hégémoniques, appareils étatiques et grands groupes privés, apparaît en général comme étant la plus «solvable».

Dans la mesure où ces acteurs sociaux hégémoniques possèdent la capacité de créer et de mobiliser plus de ressources pour la production des connaissances, leurs demandes particulières déterminent largement l'orientation et le contenu de la recherche économique et sociale. La science sociale, et c'est là ce qui fonde son essor contemporain, se voit donc investie de la mission de fournir les éléments d'une rationalisation des pratiques de la classe dominante des pays capitalistes avancés.

Le paradoxe est qu'une telle rationalisation fasse appel à la science sociale officielle dont les paradigmes interdisent une intelligence globale des lois de fonctionnement du système capitaliste, tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle internationale. L'analyse des problèmes concrets du fonctionnement du capitalisme, tels qu'ils se posent aux acteurs sociaux hégémoniques, s'appuie sur des présupposés théoriques dont la fonction idéologique d'occultation des rapports sociaux est depuis longtemps établie. Du point de vue des classes dominantes, un tel paradoxe est nécessaire, puisque l'élucidation de questions particulières, liées à des aspects déterminés du fonctionnement du capitalisme, doit s'arrêter en deçà de l'interrogation globale sur la nature du système capitaliste. En somme, la science sociale officielle doit répondre à la fois à un besoin de connaissance (du fonctionnement du système) et à un «besoin de méconnaissance» (de la structure du système), assurant ainsi une fonction scientifique en même temps qu'une fonction idéologique.

D'un autre côté, un tel paradoxe renvoie à l'autonomie relative de tout appareil conceptuel par rapport au point de vue de classe qui a présidé à son élaboration. Une théorie sociale qui exprime dans ses présupposés le point de vue des classes dominantes n'est pas nécessairement incapable de déboucher sur des vérités scientifiques partielles. Un appareil conceptuel donné peut avoir une validité scientifique contestable en même temps qu'un pouvoir d'explication localisé et une certaine efficacité opérationnelle. Ce n'est pas parce que la théorie néo-classique exprime globalement l'idéologie de la bourgeoisie triomphante que ses instruments seront incapables de rendre compte de phénomènes économiques particuliers. Même si l'optique de RICARDO ou de KEYNES ne permet pas de fonder une théorie satisfaisante du capitalisme, les instruments d'analyse classiques ou keynesiens éclairent des aspects importants de son fonctionnement et de son évolution. A l'inverse, si l'approche de MARX, parce qu'elle représente globalement le point de vue des classes dominées et exploitées, fournit les éléments d'une analyse rigoureuse du système capitaliste, l'utilisation des concepts marxistes est loin de garantir systématiquement la scientificité de tout résultat. Au demeurant, l'expérience du marxisme soviétique, surtout pendant la période stalinienne, démontre qu'aucune théorie sociale n'est à l'abri de l'instrumentalisation pratique et idéologique par les groupes sociaux

dominants, quelle que soit par ailleurs la validité scientifique de ses concepts fondamentaux. Le point de vue de classe d'une théorie sociale ne détermine pas de façon univoque la scientificité de l'ensemble de ses instruments et de ses analyses. Parce que l'activité scientifique est par nature une activité aléatoire, dont les résultats ne sont pas nécessairement en constante adéquation avec les prémices. Mais aussi parce que la diversité des niveaux d'application (et d'élaboration) des concepts leur donne un pouvoir explicatif variable. C'est ainsi que la science sociale officielle procède par accumulation de vérités partielles, sans jamais déboucher sur une vérité générale, relative à la nature du système capitaliste. Elle réussit le tour de force d'éclairer la multitude des problèmes partiels sans jamais dévoiler la logique globale qui les unit et leur donne leur pleine signification. Quelle meilleure illustration de ce paradoxe que le fonctionnement du système capitaliste à l'échelle mondiale en dépit de l'indigence scientifique de sa théorie économique officielle ? L'absence de validité scientifique globale de la science économique (et de la sociologie officielle positiviste) est donc compatible avec l'élucidation d'aspects partiels des phénomènes étudiés et la définition sur cette base de politiques visant à rationaliser les pratiques sociales des classes dominantes. C'est en ce sens qu'on peut soutenir que l'économie (et la sociologie) du développement définissent un champ d'action (sur les symptômes du sous-développement) plutôt qu'un objet de connaissance (des processus fondamentaux du sous-développement).

L'émancipation politique de l'Inde et de l'Indonésie, la victoire de la révolution chinoise, l'émergence des mouvements nationalistes radicaux en Indochine et au Maghreb, le gétulisme brésilien et le justicialisme argentin dessinent la toile de fond sur laquelle sont ébauchées les premières tentatives d'explication du sous-développement. Le réveil des peuples dominés oblige les classes dominantes d'Occident à repenser le schéma colonial d'organisation du monde, d'autant qu'en Europe, l'extension du camp socialiste fait reculer les frontières du système capitaliste, et que la contestation se développe en Europe de l'Ouest (guerre civile en Grèce, émergence de partis communistes puissants en Italie et en France). Plus tard, au cours des années 1960, l'accession des pays d'Afrique à l'indépendance, la révolution cubaine, le développement de la lutte armée en Amérique Latine et en Indochine, font apparaître encore plus clairement aux yeux des classes dominantes d'Occident la nécessité d'une prise en charge des problèmes du sous-développement. Ce n'est plus seulement l'ordre colonial qui se trouve contesté par les peuples du Tiers Monde, mais le système impérialiste, tel qu'il fonctionne hors de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Parfois, la nécessité d'étudier les problèmes du sous-développement est explicitement rattachée à la volonté de maintenir les sociétés dominées dans la sphère impérialiste. Les exemples ne manquent pas, qui démontrent que l'intérêt scientifique porté au Tiers Monde est de nature essentiellement politique. Le projet «Camelot» mis au point aux Etats Unis au début des années 1960 consacre un budget important aux sciences sociales en Afrique et en Asie pour y étudier les processus qui conduisent à la révolution. Le projet «Agile» prévoit d'embaucher 157 anthropologues pour mettre au point les méthodes de résistance à la guérilla en Thaïlande. Et le New York Times ne craint pas d'écrire «la vieille formule de dix soldats pour un

guerillero fait place à la nouvelle formule de dix anthropologues pour un guerillero».

Certes, dans les milieux académiques, le lien entre la recherche économique et le maintien du statu-quo social n'est ni aussi cyniquement explicité, ni même nécessairement perçu. Mais l'investissement de la problématique du développement par la science sociale officielle n'aurait jamais été aussi systématique s'il n'avait correspondu à la nécessité de «rationaliser» l'exploitation du Tiers Monde dans le cadre du capitalisme mondial. Rationaliser l'exploitation du Tiers Monde, c'est, pour les Etats et les autres acteurs sociaux hégémoniques des pays dominants, formuler des politiques appropriées pour agir sur les aspects les plus saillants du sous-développement sans jamais mettre en question l'intégration du Tiers Monde dans le système mondial capitaliste. L'examen des caractères du sous-développement n'a pas pour fonction de mettre au point une théorie explicative puisque, pas plus que dans l'analyse des économies développées, la question centrale de la nature du système social ne peut être posée. Si un tel examen est nécessaire, c'est tout simplement parce qu'il permet le repérage des problèmes majeurs et des priorités d'intervention. L'économie du développement est donc interventionniste, y compris dans sa version néo-classique.

Selon les écoles, les priorités définies pour l'action seront différentes mais tout le monde ou presque est d'accord sur le fait que le développement (sous-entendu dans le cadre du capitalisme) ne peut être fondé sur le libre jeu des catégories économiques et sur la spontanéité de l'évolution sociale.

Une telle affirmation peut surprendre à propos de la théorie néo-classique qui élève la rationalité du marché à la hauteur d'un dogme. Pourtant, les théoriciens néo-classiques du développement sont les premiers à réclamer une action de l'Etat en vue d'aménager les conditions propices à l'organisation de marchés nationaux pour les produits et les facteurs de production et à leur fonctionnement régulier. Plus encore, beaucoup d'acteurs vont jusqu'à reconnaître que la logique du marché doit être «complétée» par une action de l'Etat, pour correspondre à une allocation optimale des ressources et à une répartition équitable des revenus. Ainsi en est-il des situations, dont on admet la fréquence dans le Tiers Monde, dans lesquelles existent d'importantes économies ou déséconomies externes, qui fondent la légitimité d'une taxation ou d'une subvention. C'est aussi le cas de «l'industrie naissante» pour laquelle on admet la protection provisoire contre la concurrence étrangère. Enfin, si les modèles théoriques néo-classiques n'intègrent pas la variable politique, qui pourrait prétendre que l'autoritarisme et le caractère des régimes politiques dans le Tiers Monde n'illustrent pas l'idéal caché de la science économique orthodoxe ? Que l'on sache, les fameux «Chicago boys» qui se sont précipités au Chili après l'assassinat de Salvador ALLENDE, à la recherche d'un laboratoire social pour les idées monétaires ne se sont jamais plaint d'un excès d'intervention étatique dans la société ! Tout «libéraux» qu'ils soient ou prétendent être, les théoriciens néo-classiques savent parfaitement que dans les conditions d'extrême polarisation sociale des pays du Tiers Monde, le libre jeu

des mécanismes du marché ne peut être garanti qu'au prix d'une féroce répression par l'Etat des revendications des très nombreux laissés-pour-compte.

Le rôle de l'Etat est bien sûr affirmé avec beaucoup plus de force dans les versions keynesiennes de l'économie du développement. Avec beaucoup plus de cohérence aussi si l'on veut bien admettre que l'enseignement de KEYNES est dans son essence un programme de réforme du capitalisme afin d'en garantir la survie. Dans la théorie de la «croissance équilibrée» (*balanced growth*), comme dans celle de la «croissance déséquilibrée», c'est l'Etat qui est censé susciter la réalisation simultanée d'une gamme d'investissements, ou mettre en place les dispositifs d'entraînement et les mécanismes d'impulsion nécessaires à l'expansion. Quoique de façon moins explicite, la théorie du développement dualiste implique également l'intervention de l'Etat pour assurer les conditions de la mobilisation du surplus de travail disponible dans le secteur traditionnel. Enfin, c'est encore l'Etat qui doit réaliser les réformes de structure, notamment dans les campagnes, indispensables à la «modernisation» de la société. Les fonctions attendues de l'Etat vont donc bien au-delà de celles qui sont habituellement associées à la politique keynesienne dans les pays industrialisés. Elles restent toutefois en-deçà de celles que va effectivement assurer l'Etat dans les pays du Tiers Monde, en particulier dans la sphère de la production.

La définition d'un rôle important pour l'Etat dans le processus de développement s'étend au domaine des relations internationales. Si l'économie du développement recommande l'intervention de l'Etat dans les pays du Tiers Monde, elle affirme souvent, en effet, la nécessité d'une aide massive de la part des pays développés, en termes de capitaux et de technologie. Parce que les capacités d'épargne locales sont insuffisantes au regard des investissements nécessaires ou parce que les ressources en devises disponibles ne peuvent couvrir les besoins d'importations d'équipements, l'aide extérieure devient un impératif du développement. Or, dans les premières phases de ce développement, les conditions de rentabilité des investissements sont trop défavorables pour pouvoir attirer un volume suffisant de capitaux privés et l'aide extérieure doit nécessairement être fournie par les Etats des pays développés. L'économie de développement rejoint ici les théories post-keynesiennes de la croissance pour justifier la mise en place d'une politique keynesienne à l'échelle internationale, sur le modèle du Plan Marshall. L'aide publique au Tiers Monde permet, en effet, de soutenir les exportations et donc la croissance dans les pays avancés en même temps qu'elle favorise l'augmentation de l'épargne et de l'investissement dans les pays sous-développés.

En somme, l'aide publique internationale assure une liaison étroite entre l'action de l'Etat dans le Tiers Monde et son action dans les pays avancés. L'efficacité de la politique de développement dépend de la disponibilité d'une aide publique extérieure, mais elle conditionne en retour la réussite du keynesianisme international, du point de vue des économies avancées.

L'Etat, qui se trouve ainsi placé au centre de la problématique du développement et de la croissance, est un pur instrument, défini uniquement en termes fonctionnalistes. C'est un appareil socialement neutre, qui obéit

à une rationalité abstraite. Encore que pour KEYNES, dont s'inspirent nombre d'auteurs «interventionnistes», la rationalité de l'intervention étatique dans le fonctionnement de l'économie est clairement définie par rapport à la nécessité (pour la bourgeoisie, ou tout au moins pour sa fraction éclairée) de réaménager le système capitaliste afin d'en assurer la pérennité. Dans l'économie du développement, par contre, nulle question n'est posée sur les finalités réelles de l'intervention de l'Etat, encore moins sur le contenu social de ses politiques et sur sa position vis à vis des divers groupes sociaux. Mais c'est précisément parce que l'économie du développement affirme le rôle essentiel de l'Etat et de l'aide publique dans le développement tout en faisant le silence sur leurs déterminations sociales qu'elle devient membre de plein droit des disciplines sociales officielles des pays dominants. Certes, elle éclaire des situations particulières qu'elle désigne à l'intervention de l'Etat, et pour lesquelles elle propose des explications qui seront parfois même reprises à propos des pays développés. Par exemple, l'analyse du marché du travail dans les pays sous-développés sera par exemple reprise, au moins implicitement, dans les théories de la segmentation du marché du travail et de l'immigration dans les pays capitalistes avancés. Mais surtout, l'économie du développement désigne l'Etat, à la fois dans le Tiers Monde et dans le monde développé, comme le principal agent de la rationalisation du système capitaliste mondial.

Il est courant d'affirmer aujourd'hui que l'économie (officielle) du développement est en crise. Mais pas plus les causes d'une telle crise que sa nature ne sont en général clairement formulées. Pour certains auteurs, la crise résulte non pas tant de l'incapacité de l'économie du développement à éclairer les politiques de l'Etat que de la découverte que la croissance économique dans le Tiers Monde n'est pas nécessairement synonyme de progrès social. Les déséquilibres de toute nature, la concentration du revenu, la répression et l'autoritarisme politiques dans les pays qui ont connu une forte expansion économique obligent à mettre en cause l'optimisme initial des théoriciens pour lesquels le développement économique devait assurer à lui seul le progrès général de la société. Mais la crise est ici purement idéologique, puisqu'elle correspond à la désillusion des économistes face à une réalité qu'ils n'avaient approchée jusqu'alors que sous l'angle du mythe. La crise n'existe ainsi que pour ceux qui s'étaient laissés prendre au discours de la science sociale officielle. Souvent, la désillusion qu'entretient le constat d'une régression politique et sociale dans le contexte de la croissance conduit à questionner la rationalité d'une telle croissance. D'autant que dans les pays du Tiers Monde, la critique de la politique économique est généralement moins risquée que la contestation politique.

Pour d'autres auteurs, la crise de l'économie du développement a pour cause son inadéquation empirique croissante en raison de l'hétérogénéité de plus en plus marquée des pays du Tiers Monde. «L'idée qu'un grand nombre de problèmes des pays du Sud sont partagés par le Nord, et que peu de problèmes sont communs à tous les pays du Sud a contribué au

déclin des certitudes initiales ou du moins des grandes généralisations de l'économie du développement» (1). En somme, le développement inégal du capitalisme dans le Tiers Monde effacerait l'objet spécifique de l'économie du développement et contribuerait à réunifier la science économique officielle. Cette position rejoint celles, formulées beaucoup plus tôt, des auteurs qui affirmaient l'universalité de la théorie de la croissance (HICKS) ou celle de la théorie du développement (Dudley SEERS). Mais, parce qu'elle n'a pu se construire un objet de connaissance spécifique, l'économie du développement ne peut pas spécifier les conditions historiques qui déterminent sa pertinence. N'est-ce pas, en effet, le caractère idéologique de ses paradigmes qui fonde son inadéquation croissante aux phénomènes observés ? Au fond, ces deux séries de critiques de l'économie officielle du développement n'ont de substance qu'à l'intérieur de son propre discours idéologique. Tout se passe, en effet, comme si on reprochait à celle-ci, dans un cas, d'avoir échoué à faire ressembler les pays du Tiers Monde aux pays capitalistes avancés et dans l'autre, de ne *plus* rendre compte de la réalité dans toute sa diversité. Dans un cas comme dans l'autre, cela revient à accepter ses prétentions scientifiques à la connaissance et à l'action. Curieusement, certaines critiques de gauche tombent dans ce piège. Pour en sortir, il faut se souvenir de la double fonction, idéologique et instrumentale, qu'assure l'économie officielle du développement.

Du point de vue de sa fonction idéologique, on peut difficilement prétendre qu'elle ait «échoué». Elle a fortement contribué à diffuser l'idée selon laquelle l'Etat, quel que soit son contenu social et l'aide extérieure, vise le «développement», implicitement ou explicitement assimilé au modèle des pays capitalistes avancés. Simultanément, elle a constamment affirmé la possibilité d'un tel développement dans le cadre du système capitaliste mondial, même lorsque certains déséquilibres des relations économiques internationales étaient reconnus, comme la dégradation des termes de l'échange des pays exportateurs de matières premières (PREBISCH, SINGER, LEWIS) ou la perte de personnel qualifié. Parfois, on souligne la possibilité que le commerce et l'investissement internationaux exercent plus d'effets négatifs que d'effets positifs (HIRSCHMAN, MYRDAL). Mais ces exceptions n'affectent pas le courant de pensée dominant dans l'économie du développement. L'idée que l'Etat et l'aide extérieure peuvent assurer le développement du Tiers Monde dans le cadre du système capitaliste mondial représente encore aujourd'hui une idée dominante, dans les pays avancés comme dans ceux du Tiers Monde. La désillusion de ses praticiens n'a donc nullement empêché l'économie du développement de continuer à remplir son rôle idéologique.

Cette fonction idéologique, qui dissimule le rôle de l'Etat et de l'aide extérieure dans le maintien du Tiers Monde au sein du capitalisme mondial, va de pair avec des fonctions instrumentales dont le contenu change

(1) Paul STREETEN, *Development Dichotomies*, World Development, vol. 11, No. 10, 1983.

selon les situations et les époques. Ces fonctions instrumentales de la science sociale officielle répondent à la nécessité pour les classes dominantes de contrôler ou du moins de tenter de contrôler les situations particulières que fait naître le développement du capitalisme dans le Tiers Monde. Elles deviennent cependant plus complexes à assurer à mesure que se diversifient les situations locales et qu'évolue la structure sociale dans les pays dominés. Lorsque se développent de nouveaux groupes dominants dans le Tiers Monde, leurs demandes peuvent entrer en conflit avec celles des classes dominantes des métropoles. Les problèmes du fonctionnement du capitalisme ne sont pas nécessairement perçus de la même façon, et les domaines prioritaires d'intervention de l'Etat ne sont pas alors définis de manière identique par les uns et les autres. De plus, des structures sociales rendues plus complexes par le développement du capitalisme dans le Tiers Monde font apparaître de nouveaux besoins de régulation. Enfin, la crise de l'économie mondiale capitaliste entraîne dans les pays dominants eux-mêmes une tendance à la remise en question des équilibres sociaux et des politiques étatiques correspondantes. La fonction instrumentale de l'économie du développement devient alors plus ambiguë parce qu'elle est désormais soumise à des demandes multiples, voire divergentes ou contradictoires. C'est ainsi que peut s'expliquer le succès simultané de la théorie des besoins essentiels (basic needs) et des théories de la spécialisation industrielle et de la sous-traitance. La théorie des besoins fondamentaux désigne les disparités de revenus et la misère des grandes masses urbaines comme cibles de la politique de développement, tandis que la théorie de la spécialisation industrielle (ou de la croissance tirée par l'exportation) met au contraire l'accent sur la compression de la consommation populaire.

De même, l'ambiguïté de la fonction instrumentale de l'économie du développement dans les conditions actuelles explique que certaines conceptions du nouvel ordre économique international soient mises en avant y compris dans les pays dominants en même temps que les vieilles recettes du monétarisme. Le discours néo-libéral ne doit pas cependant faire illusion. Tout comme dans les pays capitalistes avancés, la *politique* monétariste fait reculer le domaine de «l'Etat-providence», et accentue la marchandisation des biens et des services, mais ne peut rien contre les facteurs structurels de l'intervention économique de l'Etat, qui relèvent de la logique du développement capitaliste. De même que la politique néo-libérale ne peut faire revenir les pays capitalistes avancés au «laisser-faire» du 19ème siècle, le monétariste dans le Tiers Monde ne peut évacuer les nécessités objectives qui confèrent son rôle et sa position à l'Etat. D'ailleurs, le principal agent des politiques monétaires, le FMI, n'est-il pas l'expression des Etats des pays capitalistes avancés ? En fait, le monétarisme signale l'intervention de l'Etat sous le mode de la contestation de l'Etat. Plutôt qu'un mytique retour au marché libre comme régulateur ultime de l'allocation des ressources et de la répartition du revenu, les programmes de restauration de la vérité des prix, de suppression des contrôles gouvernementaux, voire de démantèlement du secteur public, expriment des modalités différentes de rationalisation par l'Etat du fonctionnement du capitalisme dans le Tiers Monde. Dans la mesure où une telle action incombe à la fois aux

appareils étatiques locaux et multinationaux, on en revient encore à cette combinaison entre Etat et aide extérieure que la science sociale officielle place au coeur du «développement». Si la fonction instrumentale de l'économie du développement se révèle plus complexe, rendant plus difficile son repérage par l'analyse, sa fonction idéologique est plus efficace que jamais.

Il n'y a pas à proprement parler de théorie marxiste du développement, puisque la science sociale marxiste part du principe selon lequel les lois qui gouvernent l'évolution des sociétés sont universelles. Le matérialisme historique se donne en effet pour une méthode d'analyse de l'histoire des diverses formations sociales à partir des concepts de mode de production, d'infrastructure et de superstructure, de rapports de production et de forces productives. Mais le matérialisme historique, pas plus que d'autres productions théoriques européennes du 19^{ème} siècle, n'a échappé à une vision particulière de l'histoire, fondée sur la méconnaissance des sociétés non européennes. Pendant longtemps, sa conception dominante a été celle d'une succession mécanique des modes de production, fondée sur une dialectique simpliste des rapports entre infrastructure et superstructure, dont l'expression la plus caricaturale a été la fameuse théorie des cinq étapes de Staline. Il fallut attendre les années 1950 pour que certains théoriciens découvrent la pertinence pour les sociétés d'Afrique et d'Asie des concepts introduits par Marx de «modes de production germanique et asiatique, et reconnaissent la possibilité d'une évolution historique moins linéaire ou différente de l'expérience de l'Europe de l'Ouest. La particularité des sociétés du Tiers Monde a donc été reconnue dès lors que celles-ci n'ont plus été considérées comme étant féodales, mais du type asiatique ou communautaire. Caractériser ces sociétés en termes de mode de production féodal, comme dans l'interprétation «étapiste», c'était, en effet, les positionner à un stade antérieur du développement du capitalisme et adopter, à la manière de ROSTOW, une problématique du retard. Les définir, au contraire, comme étant des formations sociales originales par rapport aux modèles de l'histoire européenne, permet de rendre compte de leur contemporanéité au capitalisme. La rupture de l'orthodoxie stalinienne ouvre la voie, en effet, à des recherches multiples sur la nature des modes de production pré-capitalistes en Asie et en Afrique. Le courant néo-marxiste français est ici particulièrement fertile, notamment pour l'analyse des anciennes colonies françaises (GODELIER, MEILLASSOUX, COQUERY-VIDROVITCH, P.P. REY, E. TERRAY, DHOQUOIS). Mais l'étude des formations sociales est effectuée en termes synchroniques plutôt que diachroniques. Elle s'attache aux modes pré-capitalistes plus qu'à leur articulation avec le mode de production capitaliste.

Ce n'est qu'avec la reconnaissance du caractère dominant du capitalisme, dans les sociétés du Tiers Monde que celles-ci paraissent redevables de l'application des catégories du «Capital». Mais le capitalisme est ici introduit de l'extérieur, par la colonisation, et sa dominance en tant que mode de production renvoie à celle d'une métropole étrangère. L'analyse de son fonctionnement dans la société est donc nécessairement celle d'une situation de dépendance à l'égard d'un système extérieur. L'erreur d'optique de Marx sur la possibilité pour la colonisation (anglaise en Inde, française

en Algérie) d'entraîner la généralisation des rapports de production capitalistes dans les colonies a contribué à la négligence par les marxistes de l'analyse des effets particuliers de l'impérialisme dans le Tiers Monde. Même le Lénine de «l'impérialisme, stade suprême», ne s'intéresse que médiocrement à ce Tiers Monde vers lequel s'exportent les capitaux de la Banque et de l'Industrie. Encore qu'un auteur comme CARDOSO trouve en Lénine un précurseur de la théorie de la dépendance, parce qu'il analyse le développement du capitalisme en Russie en termes d'articulation entre plusieurs modes de production.

Il faut attendre cependant les années 1950 pour que la science sociale marxiste s'attaque réellement au problème des formes particulières du développement du capitalisme dans le Tiers Monde. Son ambition est alors de fournir les clés de l'analyse des sociétés contemporaines d'Asie, d'Afrique et d'Amérique Latine, en même temps que de renouveler la théorie de l'impérialisme, en étudiant le fonctionnement de ce dernier non plus seulement en ses pôles dominants mais aussi dans ses zones dominées. De ce point de vue, les sociétés du Tiers Monde apparaissent moins que jamais comme un objet de connaissance spécifique, susceptible de fonder une science sociale alternative à celle des sociétés développées, puisque leur analyse est inséparable de celle de l'impérialisme, c'est-à-dire, du système mondial du capital.

En fait, les théoriciens les plus marquants de ce courant (P. BARAN, P. SWEEZY, H. MAGDOFF, C. FURTADO, A.G. FRANK, A. EMMA-NUEL, I. WALLERSTEIN, G. ARRIGHI, S. AMIN) s'attachent à démontrer la détermination structurelle du sous-développement à la fois dans sa genèse et dans son fonctionnement par l'impérialisme. D'un point de vue historique, une telle analyse n'était pas entièrement nouvelle, car, en dépit de la position dominante dans le marxisme occidental d'avant-guerre, l'idée que l'impérialisme engendre un blocage du développement (capitaliste) dans les pays dominés est présente dans certaines analyses de la troisième Internationale. Celles-ci mettent l'accent, en effet, sur le fait que l'expansion des investissements étrangers dans les colonies n'entraîne pas la diffusion des rapports de production capitalistes parce que l'impérialisme conclut des alliances avec les classes dominantes pré-capitalistes (féodaux, négociants, usuriers). Le même argument peut être trouvé chez Mao-Tsé-Toung, dont l'analyse de la situation chinoise des années 1930 éclaire l'impact contradictoire de l'impérialisme-extension des rapports de production, d'un côté, et blocage de leur développement, d'un autre côté. Au demeurant, un grand nombre de thèmes des théoriciens du capitalisme périphérique ont été introduits par Mao-Tsé-Toung. La définition de la bourgeoisie compradore, la nature de l'alliance de classe internationale, la division coloniale du travail et la spécialisation primaire, l'ampleur du prélèvement externe, figurent en bonne place dans les analyses du leader de la révolution chinoise, de même que les conclusions sur l'impossibilité d'un développement du capitalisme national dans le cadre du système impérialiste. C'est dire l'importance souvent méconnue de la révolution chinoise et du maoïsme pour le développement de la théorie contemporaine de l'impérialisme et du sous-développement.

L'apport des théoriciens contemporains a consisté en quelque sorte à généraliser l'analyse de Mao, en montrant que des situations très proches de celle de la Chine pré-révolutionnaire pouvaient être mise en évidence dans d'autres régions du Tiers Monde, en Inde (BARAN), en Afrique (Samir AMIN) et en Amérique Latine (A.G. FRANK). Ces théoriciens ont simultanément cherché à systématiser dans le cadre du système mondial les lois de fonctionnement du capitalisme en sa périphérie.

Pour certains auteurs (BARAN, A.G. FRANK), le concept de sur-plus par opposition à celui de plus-value permet une approche plus correcte du fonctionnement du capitalisme dans les pays dominés (tout comme d'ailleurs dans les pays capitalistes avancés de l'ère monopoliste). Pour d'autres, c'est le concept de dépendance des rapports de production locaux vis à vis de ceux du capitalisme mondial (Samir AMIN, I. WALLERSTEIN). D'autres encore se sont plus intéressés à l'articulation interne des rapports de production (ARRIGHI). Mais tous sont à peu près d'accord pour mettre au centre de l'analyse du sous-développement et de l'impérialisme, *le prélèvement externe des produits du travail* (et de la nature) et *le contrôle externe de l'économie locale*. Mais dans les conditions des années 1950 et 1960, tout comme dans la Chine pré-révolutionnaire, prélèvement et contrôle externe sont étroitement associés d'une part à une division internationale du travail de type colonial et d'autre part à une alliance entre la bourgeoisie industrielle d'Occident et l'«aristocratie» foncière et la bourgeoisie mercantile du Tiers Monde. La division coloniale du travail spécialise les pays dominés dans les activités primaires, alors que l'alliance de classe qui lui correspond fait apparaître les bourgeoisies mercantile et agraire comme étant les classes-appui de l'impérialisme. Les théoriciens marxistes ont eu tendance à définir le sous-développement (et la dépendance) en référence à la fois aux critères qui, dans la logique de l'analyse, représentent des invariants (prélèvement externe et contrôle extérieur), et à ceux qui ne sont que l'expression d'une situation historique particulière (division coloniale du travail et bourgeoisie compradore). Cette ambiguïté initiale a eu deux conséquences d'une extrême importance.

Elle a d'abord conduit à inclure dans la critériologie marxiste du sous-développement des phénomènes dont l'adéquation empirique va diminuer avec le temps. C'est le cas des critères économiques tels la spécialisation primaire, la désarticulation, l'absence d'industrie lourde ou de biens d'équipement, l'étroitesse du marché intérieur etc... ou des critères sociologiques comme la faible salarisation, le caractère pré-capitaliste (ou capitaliste formel) de l'agriculture, l'absence d'une bourgeoisie industrielle à mesure que le paysage économique et social évolue, dans les «nouveaux pays industriels» d'Asie et d'Amérique Latine, mais aussi dans certains pays d'Afrique et du monde arabe. La théorie marxiste du «développement» sera soumise à de rudes attaques dont l'argument central est précisément cette inadéquation empirique croissante.

Le plus grave cependant est qu'au-delà d'une critériologie en partie détachée de ses déterminations historiques; la théorie marxiste n'ait pas réussi à définir avec précision le contenu tant du prélèvement externe que du contrôle extérieur de l'économie locale. Les controverses sur le rôle respectif du système des prix internationaux et de l'investissement,

sur la nature de l'échange inégal et de la rente pétrolière, sur les implications de l'endettement extérieur, témoignent de la difficulté à préciser la nature et les conditions du prélèvement externe des produits du travail, du sol et du sous-sol. Quant au contrôle extérieur sur l'économie locale, la question a rarement été posée de savoir s'il renvoie à la mainmise (directe, par la propriété, ou indirecte, par la gestion et la technique) du capital étranger sur les appareils productifs nationaux, à l'influence (qui peut être décisive) des stratégies des Etats, des grandes firmes et des grandes banques des pays dominants, ou encore à la pression implicite de la division internationale du travail ? Les discussions actuelles sur le degré d'autonomie du procès d'accumulation, de la bourgeoisie industrielle, ou de l'Etat dans certains pays du Tiers Monde indiquent que l'incertitude persiste au niveau de la théorie. On ne fera pas l'injure à ceux qui ont largement contribué à actualiser la théorie de l'impérialisme en tant que *système mondial du capitalisme* (et pas seulement en tant que politique ou en tant que manifestation extérieure) d'avoir méconnu le caractère éminemment historique de la division internationale du travail et de la géographie mondiale de l'accumulation et des alliances de classes. Mais il est incontestable que l'analyse des invariants de la dépendance du Tiers Monde n'a pas été suffisamment rattachée à celle des modifications du système mondial capitaliste et qu'à l'inverse d'ailleurs, l'analyse de celles-ci n'a pas assez tenu compte des changements intervenus dans les pays dominés. C'est là la raison essentielle des contestations dont fait actuellement l'objet la théorie marxiste de la dépendance.

Cette contestation s'alimente principalement de l'expérience des «nouveaux pays industriels», mais elle s'appuie aussi sur le constat des modifications intervenues au niveau du Tiers Monde dans son ensemble.

Le trait le plus frappant dans l'expérience contemporaine du Tiers Monde est que l'industrialisation procède pour l'essentiel d'une impulsion locale. Entre 1960 et 1970, l'investissement étranger n'a représenté que 10 à 20 % de l'investissement total. Cette industrialisation, qui n'est donc pas une simple délocalisation de la production ou de l'investissement des pays capitalistes avancés, s'effectue sur la base du marché intérieur. Même pour la Corée du Sud, qui est de loin le pays le plus intégré au marché mondial de l'industrie, les exportations ne représentent que le cinquième de la production industrielle. En outre, les pays du Tiers Monde qui exportent le plus vers le monde développé ne sont pas ceux dont les salaires sont les plus bas, et la croissance des exportations industrielles est liée à une expansion du commerce Sud-Sud. Partout, existe un important secteur, et des politiques étatiques — plus ou moins efficaces — d'orientation de l'économie sont généralement appliquées. Souvent, la salarisation d'une fraction importante de la force de travail, fût-ce sous la forme imparfaite de la pluri-activité des paysans, réduit l'hétérogénéité des rapports de production locaux. De manière générale, le stock de capital, et de qualifications, accumulé au cours des vingt dernières années est sans commune mesure avec le niveau très faible des forces productives. La structure de classe est devenue plus complexe, et les bureaucrates, les entrepreneurs, les ouvriers, voire les koulaks constituent à côté de classes moyennes diverses, des catégories sociales non négligeables.

C'est évidemment dans les «nouveaux pays industriels» (NPI) que se concentre l'industrialisation et que le changement des structures sociales apparaît le plus important. Les 9/10 des exportations industrielles du Tiers Monde vers les pays capitalistes avancés proviennent ainsi d'une dizaine de pays. La production des biens de capital ne dépasse 30% de la valeur ajoutée totale de l'industrie que dans sept pays. La croissance industrielle dans ces NPI au cours des années 1970 a varié entre 6,5% par an pour le Mexique et 18% pour la Corée du Sud.

Si l'on examine ces changements à la lumière de la théorie marxiste du sous-développement, la question qui doit être posée est la suivante : ces «nouveaux pays industriels» dont le paysage économique et social ne correspond plus à la critériologie posée, sont-ils encore sous-développés ? et donc dépendants ? Ou ont-ils au contraire connu un développement, capitaliste mais autonome (national) qui tend à réduire leur dépendance, donc leur sous-développement ? A cette question, les théoriciens ne répondront qu'en ajoutant de nouveaux critères, relatifs à la nature de l'industrialisation (faible création relative d'emplois) ou aux formes de déséquilibre social (concentration du revenu, marginalisation d'une partie importante de la population) ou encore aux formes nouvelles de dépendance extérieure (financière, technologique). Cette panoplie de critères additionnels permet à la fois de continuer à définir le pays comme étant sous-développé et de dénier tout caractère national ou autonome au développement capitaliste que ce pays aura connu. Mais on ne donnera pas la clé du passage des formes anciennes aux formes nouvelles de dépendance, pas plus qu'on ne fera le lien entre les unes et les autres et les invariants du sous-développement et de la dépendance. Le conservatisme théorique aboutit ici à une dangereuse impuissance analytique. Car comment mettre sur le même plan le Brésil qui peut imposer pratiquement ses conditions à ses créanciers et le Zaïre qui doit subir la gestion directe de sa monnaie et de ses finances par des représentants désignés par le FMI ? Parler de «croissance sans développement», ne résoud pas le problème, dans la mesure où la croissance économique entraîne nécessairement au bout d'un certain temps un changement des structures de l'économie et de la société. De même, la notion de «développement du sous-développement» ne répond pas à la question de la nature de ce «sous-développement» qui se reproduit dans le «développement».

Telle qu'elle est généralement formulée, la problématique du développement n'est pas exempte d'ambigüités. Le point de départ est la définition d'un modèle idéal de développement, réalisant les objectifs d'indépendance nationale, de croissance économique et de répartition égalitaire de l'emploi et du revenu. Or, on peut facilement montrer que dans les conditions d'un pays du Tiers Monde, plus encore que dans un pays avancé, les lois de fonctionnement et d'extension du système capitaliste ne laissent aucune chance à un tel modèle de se voir réaliser. Mais on «saute» en quelque sorte de cette conclusion difficilement contestable à celle de l'impossibilité du développement d'un capitalisme autonome et autocentré. Or, une telle affirmation ne se conçoit que par référence à un modèle de capitalisme national et autocentré. Point n'est besoin de chercher longtemps pour «découvrir» un tel modèle dans les pays capitalistes

développés durant une période historique particulière, qui va des années 1950 à la fin des années 1960. Le système capitaliste tel qu'il fonctionne alors en Europe de l'Ouest et aux États-Unis, se caractérise en apparence par un degré élevé de cohérence de l'économie nationale, en particulier de l'appareil industriel, par des groupes de capitalistes nationaux facilement identifiables autour de leurs États respectifs, enfin par une relative prospérité fondée sur le plein emploi et l'expansion parallèle des salaires et de la productivité. Lorsqu'on parle de capitalisme national et autonome, c'est à ce capitalisme là qu'on se réfère. Et lorsqu'on affirme que le capitalisme ne peut se développer dans le Tiers Monde, *sous cette forme*, on énonce au fond une simple évidence, sachant les conditions historiques particulières qui se trouvent depuis quatre siècles derrière ce type de capitalisme «fonctionnel» ! Une conséquence paradoxale de cette attitude est qu'en affirmant l'impossibilité pour le Tiers Monde de réaliser cet idéal du capitalisme autocentré, autonome, développé pour tout dire, on idéalise en même temps le capitalisme réel des pays avancés. N'est-ce pas symptomatique de ce point de vue que, mis à part P. BARAN, la plupart des théoriciens marxistes du sous-développement ont rarement contesté la rationalité du capitalisme dans les pôles dominants du système mondial ? Toujours est-il que pour échapper au truisme pur et simple, la thèse de l'impossibilité d'un capitalisme national et autonome (sous-entendu à l'image de celui des pays avancés) devrait être reformulée dans le sens de l'impossibilité du développement capitaliste tout court. Mais on ne verrait pas alors pourquoi les forces et les rapports de production de type capitaliste devraient être interdits de séjour sur le territoire des possibilités historiques, d'autant que rien n'oblige à concevoir le procès de développement capitaliste exclusivement sous la forme d'une évolution spontanée par opposition à une dynamique entretenue par exemple par l'État et la (les) classe (s) qu'il représente réellement ou virtuellement.

De plus, à partir de la fin des années 1960, la cohérence de l'économie nationale n'est plus un attribut du capitalisme développé, en raison de l'éclatement des systèmes productifs nationaux qui accompagne et définit le mouvement de mondialisation du capital. À partir du milieu des années 1970, la prospérité et l'intégration économique (voire dans certains cas, politique) des classes populaires cessent à leur tour d'être des caractéristiques de ce capitalisme développé. L'Occident capitaliste compte désormais en 1982 quelque 30 millions de chômeurs officiellement recensés, représentant environ 8% de la population active, un chiffre trois fois supérieur à celui de 1970. La productivité du travail et le salaire réel n'augmentent plus, quand ils ne diminuent pas. Si dans un pays avancé le capitalisme ne signifie plus dans les conditions actuelles un système national et autocentré, on ne peut plus fonder l'impossibilité du développement du capitalisme dans le Tiers Monde sur sa divergence par rapport au modèle «classique» des pays développés.

Bill WARREN qui veut critiquer la théorie marxiste du sous-développement tombe dans l'erreur inverse qui consiste à effacer toute spécificité du développement capitaliste dans le Tiers Monde. Dès lors, si le capitalisme y est moins développé, c'est tout simplement qu'il en est à sa phase initiale. La conséquence logique de la thèse de Bill WARREN,

est que l'impérialisme non seulement n'est pour rien dans la genèse et le fonctionnement du sous-développement, mais constitue au contraire un facteur de développement. « Dans la mesure où des obstacles se dressent devant le développement, ils résultent non des relations entre le Tiers Monde et l'impérialisme, mais presque entièrement des contradictions internes au Tiers Monde... les politiques des pays impérialistes et leur impact global sur le Tiers Monde favorisent en réalité son industrialisation ». Mais Bill WARREN serait bien en peine d'expliquer les formes particulières du développement capitaliste dans les pays dominés. Et lorsqu'il voit dans ces formes particulières (la marginalisation urbaine par exemple) des formes fonctionnelles du point de vue du capital, il contredit ses propres postulats, relatifs à l'unicité et à l'automatisme du développement capitaliste.

Sans pour autant suivre Bill WARREN, nombre d'auteurs marxistes mettent de plus en plus l'accent sur le rôle des conditions internes dans l'explication de l'évolution différenciée des pays du Tiers Monde : structure de classe, nature et fonctions de l'Etat, état des ressources, dimension du marché (J. PETRAS, T.E. WEISSKOPF). Mais la combinaison de ces éléments en une analyse complète et systématique n'en est encore qu'à ses balbutiements. L'important est que les traits distinctifs du développement capitaliste dans le Tiers Monde sont de plus en plus clairement identifiés, en même temps que la nécessité d'en rendre compte à l'aide de l'appareil conceptuel marxiste est désormais perçue par un nombre de chercheurs. Ainsi en est-il par exemple de la conjonction entre le capital financier (le crédit international), la semi industrialisation et le rôle de l'Etat, de la tertiarisation (et de la marginalisation) d'une fraction croissante de la force de travail, des formes du procès de travail (LIPIETZ et les notions de taylorisation et de fordisme périphériques), de la dépendance technologique et des rapports sociaux, de la pluri-activité dans les campagnes, des formes de rationalité des acteurs sociaux etc...

La discussion des possibilités de développement du capitalisme (national et autonome) dans le Tiers Monde a été illustrée en Afrique par une intéressante controverse à propos de la nature de l'évolution économique récente du Kenya. Mais, alors qu'en Amérique Latine, certains critiques (E. LACLAN, R. BRENNER) ont reproché à la théorie de la dépendance, de mettre l'accent sur les relations d'échange plus que sur les structures de classes, le débat kenyan qui a opposé principalement des économistes anglo-saxons, a été centré sur la nature des rapports entre une bourgeoisie domestique en expansion et le capital étranger.

Pour certains auteurs (S. LANGDON, R. KAPLINSKI), le Kenya n'a pas connu un véritable développement du capitalisme national parce que la bourgeoisie industrielle locale ne possède pas, malgré sa croissance numérique, d'existence et d'autonomie propres. De plus, cette bourgeoisie est loin de pouvoir contrôler l'appareil d'Etat qui demeure largement un relais du capital étranger. Pour d'autres auteurs (C. LEYS), il y a au contraire un développement du capitalisme national au Kenya, fondé sur l'émergence et la consolidation d'une bourgeoisie industrielle locale, grâce à l'action de l'Etat. Celle-ci tendrait à se substituer progressivement au capital étranger sur la base de la destruction des rapports de production anciens par le capital colonial agraire. Paradoxalement, ces deux positions

sont fondées sur des constatations empiriques largement identiques ! Tous les auteurs soulignent le rôle du surplus agricole dans l'industrialisation, l'augmentation moins rapide de l'emploi industriel par rapport à la production, la faiblesse des relations inter-sectorielles, l'ampleur du contrôle étranger direct sur l'industrie, la spécialisation de celle-ci dans les activités à faible valeur ajoutée, enfin le déséquilibre de la balance commerciale et de la balance des paiements. Au fond, comme cela arrive souvent dans les controverses autour de la théorie marxiste du sous-développement, ce qui est pour les uns la preuve de l'absence de développement capitaliste national est pour les autres la preuve d'un tel développement. «Comme personne ne nie qu'un certain type de développement capitaliste a lieu, ce doit être la notion qualitative de ce développement qui est l'objet du débat», et «la façon dont la problématique a été formulée empêche l'analyse du capitalisme réellement existant» (B. BECKMAN).

La question de l'émergence d'une bureaucratie nationale a été fortement débattue en Afrique, et les positions qui s'affrontent sont extrêmement diverses.

Pour les théoriciens de la dépendance, la bourgeoisie locale africaine possède un caractère petit bourgeois ou comprador, qui en fait une bourgeoisie à la fois improductive et inefficace. Elle dépend pour l'essentiel du capital étranger, soit qu'elle en constitue l'agent ou le relais, soit qu'elle représente son partenaire subordonné. Et ces caractères sont vrais de la bourgeoisie bureaucratique autant que de la bourgeoisie commerciale privée. Généralement corrompue, non en raison de la normalité intrinsèque, mais de sa position subordonnée au capital étranger, cette bourgeoisie est en outre traversée de divisions ethniques, confessionnelles ou classiques qui lui confèrent une grande hétérogénéité et réduisent d'autant sa capacité à formuler une stratégie économique cohérente et a fortiori à diriger un processus d'accumulation autonome.

Pour Amilcar CABRAL : «il n'y a pas de bourgeoisie économiquement viable parce que l'impérialisme en a empêché la création. Il y a seulement une catégorie de la population au service de l'impérialisme et qui a appris à manipuler l'appareil de l'Etat... Dans les conditions coloniales, c'est la petite bourgeoisie qui est l'héritière du pouvoir d'Etat» (1969). Certains auteurs définissent la petite bourgeoisie en termes plus orthodoxes (Colin LEYS), en plaçant dans cette catégorie les propriétaires de moyens de production et d'échange n'utilisant pas de salariés, artisans, commerçants, paysans, voire petits fabricants. D'autres (John SAUL et Mahmood MAMDANI) y incluent les fonctionnaires, les commerçants et les koulaks. Parfois, cette petite bourgeoisie est définie comme étant la classe dominante, même si par ailleurs on admet que la maîtrise des rapports de production locaux appartient à la bourgeoisie métropolitaine. Mais une telle attitude évacue les différenciations introduites par le fonctionnement de l'Etat et du capital au sein de la petite bourgeoisie.

Parfois, on reconnaît le rôle de l'Etat dans la constitution de nouvelles classes dominantes ou privilégiées, autres que les catégories de salariés. L'appareil d'Etat est alors envisagé comme étant une variable

indépendante déterminant le pouvoir économique, en ce sens que l'impossibilité pour les entrepreneurs locaux de soutenir la concurrence des firmes étrangères les pousse à rechercher des «moyens politiques» d'accumulation du capital. Mais l'Etat contribue à former de nouvelles classes dominantes parce qu'il est aussi un lieu stratégique dont l'occupation permet la captation de revenus de nature diverse. Enfin, la fonction de l'Etat dans la transformation de la société peut s'appuyer sur sa capacité à distribuer de l'emploi et de l'éducation plutôt que sur son intervention dans les rapports sociaux de production.

Parmi ces nouvelles classes dominantes ou privilégiées, la bureaucratie d'Etat est parfois placée au centre de l'analyse. Certaines études concluent à la nature comprador des couches bureaucratiques (T. TURNER, à propos du Nigéria). L'argument est que les éléments supérieurs de la bureaucratie possèdent grâce au contrôle formel de l'Etat sur certains secteurs – notamment celui du pétrole, la capacité de négocier directement avec les hommes d'affaires étrangers pour monnayer l'octroi de marchés ou d'autorisations de toute sorte. En quelque sorte, l'appareil d'Etat lui-même se transforme en un immense marché dont l'accès pour le capital étranger aussi bien que pour le capital national est contrôlé par les hauts fonctionnaires. Parfois encore, les privilèges matériels que s'assurent les éléments de la (haute) bureaucratie sont rattachés à une autonomie relative de l'appareil d'Etat vis à vis du capital étranger et du capital local, qui lui confère une capacité de coordination des décisions. Mais rarement la question est posée de savoir dans quelle mesure cette haute bureaucratie fonde sa promotion sociale et son enrichissement : sur la manipulation des fonctions de service de l'Etat ou au contraire sur la mise en place d'une base économique propre par le biais de l'intervention de l'Etat dans la production ? En d'autres termes, l'occupation des hauteurs dominantes du système politique est-elle une simple étape devant conduire à l'entrée dans le monde des affaires privées ou est-elle au contraire l'amorce de la cristallisation d'une fraction particulière, éventuellement hégémonique, de la bourgeoisie ?

SUMMARY

Development theory, as imposed in the 1950s as a discipline in the dominant economics, has very little theoretical basis.

A. HIRSCHMAN defines development theory as a negation of the principle of mono-economics – (a negation which implies that under-developed countries are endowed with a number of common features which distinguish them clearly from advanced industrialized countries, and thus could not be studied without seriously changing, in a number of important areas, admitted facts in the conventional economic analysis which is oriented toward industrialized countries). As a result the point of departure of economists who are involved in the study of Third World economies is the observation of specific phenomena which are inexistent in the Western economy. These observed phenomena, however are mere descriptions as no explanation is given as to their origins, or their significance.

The common practice which consists of singling out specific phenomena, among others, to establish the specificity of the situation of Third World countries therefore reveals itself to be totally arbitrary – In effect, this results in privileging an aspect of a complex reality about which these economists lack a total comprehension. Furthermore, the development economists, by so proceeding, are not really attempting to produce new knowledge or theories on development/under-development, but simply trying to identify the exceptions to conventional analysis.

HIRSCHMAN points out that the blow that KEYNES dealt to the principle of mono-economics led to the immediate acceptance of the concept of a third type of economic science. To be sure, the blow dealt by KEYNES to neo-classical orthodoxy made it easier for Western academia and government circles to accept a non-orthodox «economics of development» but this was not at all a third type of economics, furthermore it did not displace the others.

Development economists did not develop a new approach, they simply dove into the stock of the dominant economics for tools which to them appeared more relevant to the new reality discovered. The novelty of development economics is mostly due to attempts at replacing the neo-classical orthodoxy by Keynesian and conventional tools with a view to grasping phenomena which are said to be specific but whose genesis or nature is nowhere questioned.

PEASANTS IN SUB-SAHARAN AFRICA

By

Archie MAFEJE*

INTRODUCTION

In the last fifteen years there has been a resurgence of peasant studies especially in Asia and Latin-America. This coincided with loss of faith in «modernisation theories», the failure of conventional development strategies in Third World countries and the ascendancy of the «*dependencia*» school. Whereas earlier there had been preoccupation with the modern sector which was presumed to hold the key to economic growth, in the late sixties and early seventies it became apparent that there was something missing in the equation. Far from promoting development or acting as a catalyst, the modern sector, which is vertically integrated with imperialist economies, was seen as creating underdevelopment in the backward sectors. Whether or not this was invariably the case, what is undisputable is the fact that the modern sector remained too small in most of these countries to compensate for the bulk of the producers in the so-called traditional sector. Thus, the question of the peasantry forced itself on the minds of development theorists.

The proverbial «dark continent» of Africa remained unaffected by peasant studies *per se* until very recently. This was not due to lack of social scientific attention on the part of the continent. One could surmise that while economists were pre-occupied with growth in the modern sector, sociologists with urbanization and political scientists with nation-building, social anthropologists who pervaded the countryside maintained their traditional fixation on «tribes». Since, historically, «tribesmen» and «peasants» had been treated as categories apart, the omission of the other was perfectly logical. In other words, before any studies on the peasantry in sub-Saharan Africa could arise at all, the question of whether the subsistence producers in the region were to be regarded as peasants or tribesmen had to be resolved. What were the necessary conditions for this to occur?

The objective nature of the African social formations would be one of the necessary conditions. The state of the arts in the social sciences would be another. Concerning the first point, we cannot make universal statements about Africa. The indications are that by the 19th century a peasantry had emerged in West Africa. The first anthropologist to insist on this was, curiously enough, an American who had never been to Africa, Robert REDFIELD. (1) Sensitized by his Mexican experience, he urged that the growth of markets in West Africa denoted the existence of a peasantry who supplied the markets with agricultural produce. Indeed, the traditional West African markets relied on locally produced agricultural commodities and crafts. Cowry shells, whether they be looked upon as money or

* American University in Cairo.

something else, had become an effective medium of exchange. Generally speaking, REDFIELD's plea fell on deaf ears among British anthropologists.

It was fully another ten years before REDFIELD's exploratory observations were vindicated. In 1962 BOHANNAN and DALTON published their classic study, *Markets in West Africa* (2). The book had a great impact on Africanist anthropologists and economic anthropologists in general. However, it did not herald the beginning of peasant studies in Africa. Instead, it helped to clarify the terms of comparison between self-contained, non-monetary, primitive economies and those economies which were governed by the market principle or exchange. According to prevailing theories of «social change», this signified a qualitative drift towards «modernity». REDFIELD's original thesis about the in-between and semi-autonomous status of peasant social formations did not feature as an issue in these studies. Social change was perceived as necessarily a transformation of tribal, not peasant, societies under the impact of colonialism or western civilisation.

The second part of black Africa where there had been specific references to peasants at this point in time is South Africa. From the onset in South Africa the emergence of peasants had been associated directly with white colonialism. In 1934 H.M. ROBERTSON, an economic historian, wrote an article on the subject entitled «150 Years of Economic contact between Black and White» (3) As in REDFIELD's case, nobody paid much attention to his explorations until 1969, when Monica WILSON seized the nettle with both hands. She associated the rise of the peasantry in South Africa not so much with colonialism, but specifically with the advent of the missionaries. In her contribution to the *Oxford History of South Africa* she affirmed unambiguously: «Peasant communities, in the sense in which the term is used in this book, began in 1738 with the foundation of the first mission station in South Africa». (4) According to her, «Families were urged to settle; the hunters were pressed to become herders; the herders were taught to cultivate; the cultivators were taught to use a plough and irrigate, and all came into much closer relationship with the outside world». (5)

In 1961 Lloyd FALLERS, an American anthropologist who came from the same school as REDFIELD and who had worked in Buganda, had asked in an article which became very influential: «Are African Cultivators to be called 'Peasants'»? (6) In answering his own question, he laid much emphasis on the existence of a market and political subordination to a higher authority as diagnostic characteristics. Nonetheless, he was hard put to find a high culture or great tradition to which the African peasants were beholden. FALLERS was aware of the existence of European culture as a reference point in the colonies, but showed none of the self-assured Christian confidence which Monica WILSON radiated. Whether what is at issue here is the Protestant ethic or the rise of capitalism in the colonies is a matter which will be addressed later.

Suffice it to say, up to the time of BOHANNAN, DALTON, FALLERS and WILSON, the approach to the peasant question was generally cultural. The social values and the cultural horizons of the African tribesmen

were being torn asunder by an intrusive and universal European civilisation. In all cases this included an expansive capitalist mode of production which was taken for granted and regarded as felicitous. This proved to be erroneous, as was shown by later events and debates.

The Rise of Peasant Studies

Systematic peasant studies in sub-Saharan Africa did not start until the 1970s. In 1971 SAUL and WOODS tried to present a general synthetic view of the peasantries in Africa. Their first basic postulate was that: «despite the existence of some prefigurings of a peasant class in earlier periods, it is more fruitful to view... the creation of an African peasantry... as being primarily the result of the international capitalist economic system and traditional socio-economic systems». (7) Secondly, using the traditional criterion of a household economy relying on family labour, they argued that there was little point in trying to distinguish between African agriculturists and pastoralists. Politically, both groups were subject to the same higher authority, they urged. However, they failed to come to grips with the problem of land tenure in black Africa, where communal land tenure still persists, despite the introduction of capitalism. On this question Saul and WOODS chose to limit themselves to perfunctory remarks about undefined «certain rights in land».

It was POST who in a stirring attempt in 1972 confronted the issue of property versus usufruct rights in land in Africa. His final conclusion was that «in both the pre-colonial and colonial periods it would seem that, from the point of view of the individual, land *use* rights must be treated as more important than property rights» (8). One does not have to agree with POST's formulation to appreciate the theoretical significance of his statement. Recalling Marx's injunction to Vera Zasulich in March 1881 about «common ownership, divided petty cultivation», POST declared: this contradiction is exactly that at work today in Western Africa» (9). Why is it a contradiction? Has it ever been otherwise? Or is it a matter of an analogy derived from the Western European experience, as Marx himself acknowledged in the same letter to Vera Zasulich: «... property in land is communal, but each peasant cultivates and manages his plot on his own account, in a way recalling the small peasant of the West». Implicit herein lie some conceptual problems which might be attributable to a western-biased historiography. In his quest for determining «the threshold between the communal cultivator and the peasant», POST might have created opposed categories where none existed, as will be argued later.

The important point to grasp at this stage is that the studies by him, SAUL and WOODS, represented a conscious focus on class analysis and an evaluation of the impact of European capitalism on African societies. Unlike the earlier studies by FALLER or Monica WILSON, which emphasized the cultural factor, these studies stressed structural factors. This is notwithstanding the fact that both schools of thought are agreed on the determinate role of markets, the rise of the state and the political subjugation

of the peasantry. Nor was this simply a division between liberal and Marxist scholars. When peasant studies had become fashionable in particular regions in Africa, most writers, liberal or Marxist, espoused «political economy» almost as a fad.

The first area of concentration, not surprising given the prior introduction of European capitalism anywhere in the continent, was South Africa. In the 1970s there was an unprecedented flush of peasant studies in South Africa (10), carried out mainly by a group of South African white emigres or sojourners in England. Although at first they might have been equally shared between the London School of Oriental and African Studies and Oxford University, gradually Elizabeth House in Oxford became their research center under the influence of Stanley TRAPIDO – also a South African. The work of these scholars has been primarily historical, but distinguishable from that of the conventional historians, including the younger generation of radical liberal South African historians. Political economy is their overriding concern. However, differences between Marxists and non-Marxists among them are discernible.

In a series of studies on the Boer Republics of the Orange Free State and the Transvaal, and on the British colonies in the Cape and Natal, these authors were able to fix in time the emergence of the black peasantry in South Africa. This was around the middle of the 19th century. In the Orange Free State and the Transvaal this occurred among black squatters and sharecroppers on white-owned land. While both types of contract guaranteed white landowners a ready supply of labour, they afforded the black cultivators access to land. In this situation the latter were producing for the market and were subject to the authority of the white state, but were deprived of property rights in land. Whereas some of the producers grew richer, some had to resort to jobbing on different farms or migrate to towns for off season employment in order to supplement their incomes from agriculture.

In the Cape and Natal, as is suggested by Monica WILSON, participation in a market economy got associated with missionary establishments and colonial imposition of taxes of all sorts. Conversion to Christianity would certainly imply initiation into a great tradition. Whether or not this would set the limits for the emergence of a peasant society is another question. But as BUNDY has pointed out, the emergence of peasant producers in South Africa was not confined to mission stations. It occurred among the pagans as well. It would seem, therefore, that what was of critical importance was the introduction of a market economy, the imposition of taxes by the colonial government and the demand for industrial goods, which might have been greater among Christian converts who were under a certain amount of compulsion from the missionaries.

As POST has warned, all this was not contingent on property rights in land. Access to communal land, tenancies and sharecropping on white farms seems to have sufficed. However, it must be noted that in the case of South Africa the tendency by individual families to cultivate and manage their plots on what was theoretically communal land as if they were their property was re-inforced by payment of quitrent to the state. The combination of quitrent with a non-freehold system of tenure in the areas which

were reserved specially for Africans made the status of even subsistence producers ambiguous.

In this regard it is noteworthy that in South African peasant studies the question of property rights or their absence among black cultivators has not received much attention. Most writers have been happy to define the peasant mode of production in terms of production of cash crops for the market, adoption of new production techniques and reliance on family labour. This harks back to POST's point about the primacy of usufruct over property rights in Africa. While this assertion might be empirically justified, it detracts in no mean way from the classical definition of «peasant». A peasant mode of production which is not founded on petty bourgeois rights in land is unknown to classical theory.

The next area in Africa where peasant studies have featured, directly or indirectly, is East Africa. The Ujamaa policies in Tanzania drew attention to the role of the small producers in the development of the country and less so to the question of whether or not there was a peasantry in Tanzania. In general small rural producers were referred to, uncritically, as «peasants». Indeed, all were tied to an external market and were subject to state authority and taxation. But hardly any owned land. General access to land was determined by the communal land tenure system. Even after land had been nationalised in Tanzania, this system continued. Yet, individual families treated the land allocated to them as if it were their property. Once again, here the principle of communal property in land and private appropriation manifests itself. Under the so-called socialist policies in Tanzania, this gave rise to some interesting contradictions.

In-sofar as there was no limit traditionally to the amount of land each family could put under cultivation, better endowed families, financially and otherwise, were able to grab more land for themselves in a manner not too unfamiliar under capitalism. In the case of Tanzania the government could only hope to curtail this expansion by putting a ban on hired labour. However, this did not stop the emergence of what was variously referred to as capitalist farmers or kulaks. As ownership of land or of means of production was not the issue but rather instruments of production and, perhaps, production relations in the case of those farmers who hired labour, the categorisation between «peasants» and «capitalist» farmers or «kulaks» remained arbitrary or ideological. This is not to deny significant differences in income among rural producers in Tanzania and elsewhere, but merely to point out that neither size of income nor instruments of production define a class. If this is not a problem of empirical observation, then it is a problem of classical theory. This problem was faced squarely some five years ago by a group of young Kenyan social scientists in what became popularly known as the «Kenyan debate» (12), which in its intensity and rigour was reminiscent of the «indian debate» on similar issues. The Kenyan scholars were concerned to see if there were any objective grounds for delineating between a rural bourgeoisie and a peasantry within the Kenyan agricultural economy. While all were agreed on the development of capitalism within agriculture in Kenya, there was dissension on the question of whether this implied the existence of the requisite classes, namely, an indigenous rural bourgeoisie, a rural proletariat, and an independent

peasantry. Starting with property relations, it was acknowledged that the introduction of individual land tenure under the 1-million acre scheme and the transfer of the white highlands estate farms to Africans after Independence established private property in land. However, some argued that ownership of land in itself and by itself did not imply the existence of an African rural bourgeoisie in Kenya. It was posited that ownership of capital was the essential condition for the bourgeoisie to realise itself. This property was largely denied to the Kenyan landowners by multinational corporations which held most of the agricultural capital in the country, some maintained. Therefore, the critical production relations were seen as not between the Kenyan landowners and the rural workers but primarily as between international capital and local labour.

Among other things, this implied the proletarianisation of the Kenyan rural workers, without a corresponding development of a Kenyan agricultural capitalist class in the strict historical sense. According to this point of view, the individualisation of land rights and the accelerated rate of landlessness in the affected areas has made the formation of a rural proletariat in Kenya less ambiguous than in those areas or countries where workers still have residual land rights under the communal land tenure system. In this respect Kenya is comparable to Zimbabwe and South Africa, where private property in land and conversion of displaced Africans into cheap labour were the characteristic features of the settler agricultural economies. While this might not have meant complete disappearance of communal land tenure, it meant loss of its dominance.

The corollary of consolidation of land in private hands is not only landlessness, but also the reduction of the economically weak to small holders. In Kenya there is a class of small private landowners who fit the classical definition of «peasant». These have been referred to as «middle» or «small» peasants, «rich» or «poor» peasants by the Kenyan analysts, according to the size of the units of operation. The complicating factor, however, is that in either case production relations present a thorny problem. Over and above family labour, rich peasants rely on hired labour. The extraction of surplus value from such labour signifies capitalist relations. Poor peasants who supplement their income by selling their labour power intermittently in the towns or plantations are thereby co-joined with the propertyless proletariat. Far from enjoying an independent economic status, they get subjected to direct exploitation by capital. This is not to be confused with the exploitation of all producers in underdeveloped countries by international capital at the level of exchange relations. From these observations, one of the conclusions of the Kenyan debate was that, property relations notwithstanding, the peasantry in Kenya was either getting proletarianised or transformed into kulaks who employed labour.

In areas such as Ethiopia and the Sudan, where there is probably a formed peasantry which predates colonialism, there have been no systematic or specific studies on them. With the development of feudalism in both countries large sections of the population lost their economic independence and became serving tenants or clients. However, even in such circumstances they have generally been referred to as «peasants», which

makes them indistinguishable from those producers who were in effective occupation under the communal system and the semi-nomadic pastoralists who were relatively autonomous. With the introduction of capitalism and paid labour some of these producers lost their autonomy and joined the labour market. But, ideologically and politically, 'those who were not members of the landowning or employing class continued to be lumped together in the literature as «peasants». This in itself is a reflection of the relatively undeveloped state of peasant studies in most of Africa.

Reflections on the Question of the Peasantry in sub-Saharan Africa

In sub-Saharan Africa where, with very few exceptions, communal land tenure has persisted, there is an apparent contradiction between communal property in land and private appropriation once individual families have staked their claim on what is otherwise communal land. This has prompted analysts such as POST to postulate that in Africa use rights are more important than property rights. This observation is as fundamental as it is controversial, theoretically. Whereas POST and POLLY HILL (13) credit individual development and private appropriation under the communal land tenure system, writers such as Samir AMIN and COQUERY-VIDRO-VITCH (14) have attributed lack of progress or development of material forces in African agriculture to the continued absence of private property in land. This is an orthodoxy which is shared by both bourgeois and Marxist thinkers in the European tradition. POST's formulation overcomes this prejudice and sets the stage for the questioning of some of these assumptions.

First of all, it is apparent from the African experience that the absence of formal or juridical rights in land have not been a barrier to private appropriation and accumulation once individual families had laid effective claim on their allocated plots of land. This was, and still is, achieved through *sustained use* of the land. In other words, under the African communal system, security of tenure was guaranteed socially, and not legally. Indeed, there is no evidence of eviction of occupying families from their land, except on political grounds (disloyal citizens were, traditionally, deprived of their means of livelihood and excommunicated). This was to be expected since there was no pressure on land. Conversely, under conditions of increasing land scarcity and cultivation of permanent crops auspicious families were bound to exploit the principle of acquisition by use. Therefore, contrary to the unfounded belief that communal land tenure gave rise to insecurity, it can be shown that in general African families have always been able to hold their plots of lands in perpetuity i.e. treat them as if they were their own, to use Marx's phrase.

It is customary in Marxist theory to treat property rights as fundamental to particular modes of production. It may be pointed out that property rights are a juridical notion which connotes a specific form of access. There could be any number of forms of access. From a strictly materialist point of view, it would appear that it is use which confers value on property, and not the other way round. Dynamically, people are motivated to establish exclusive rights over things only if their use value has been proven, socially. In east, central and southern Africa, various rulers

had ample opportunities for appropriating land as private property but they did not do so for they saw no value in it, except as a domain for settling numerous political followers – «A king is a king by virtue of the size of his following», a notion which hardly applies to the modern African President who has discovered the value of large private estates.

Viewed from this angle, barely any contradiction exists in Africa between communal rights in land and private appropriation. Substantively, *use* has already transformed the value of land. This is thoroughly consistent with the traditional African principle of usufruct rights. On the other hand, the communal system of land tenure might have been a facilitating factor insofar as it did not freeze the process by conferring exclusive property rights on any particular social group. It is on this point that POST's rationalism got the better of him. Relying on an analogy, he saw a logical contradiction where none existed, practically. Secondly, he put primacy on use rights in Africa, while retaining a strictly European notion of property rights. It is not uncommon in Africa for clans or lineages to regard certain tracts of land as theirs and reserve not only the right of use but also of disposal, without repudiating the wider notion of communal land.

Theoretically, POST might have benefitted from distinguishing clearly between ownership of land, possessionary or usufruct rights over land and system(s) of exchange of land. As has been suggested, these can vary independently, without creating a contradiction. For instance, extreme individualism in production can obtain under conditions of communal land tenure. Private exchange of land or rent can occur under the same conditions. Whether all these adaptations can be regarded as development or as a confirmation of the constrictive nature of the traditional communal system is subject to interpretation. But for those who like AMIN and COQUERY-VIDROVITCH equate communal systems with lack of development, apart from what has occurred in Africa, reference could be made to Asia where communal ownership and production at the village level gave rise to an agricultural revolution and under-wrote great civilisations. Besides, under modern conditions of entrenched socialist bureaucracies in the East and budgeoning managerial class in the capitalist world, the relationship between property rights and private appropriation can no longer be treated as diacritical.

In a similar vein it can be argued that, if there is an African peasantry, its existence is not accounted for by property rights. If on the other hand private appropriation based on use rights were to be utilized as one of the diagnostic features à la POST, this would be of no avail since they have this in common with a whole range of other rural producers – capitalist, kulaks and semi-proletarians. Likewise at the level of production relations no clear lines of demarcation can be drawn. The better off producers are employers of labour and, therefore, are akin to capitalists. The worse off producers are intermittent sellers of labour power and, therefore, are co-joined with the proletariat. The interpenetration of these social properties militates against clean class categorisations and has predisposed several writers towards continua theories. In the hands of liberals this has taken the form of stratification theories, where differences in income or land holdings and farm equipment are used as indices. In the case of

Marxists this has issued in theories about an alliance between «peasants» and «workers». True enough, on the ground it has proved too difficult to say who is a peasant and who is a worker in Africa. But there is a noticeable ideological inclination on the part of the majority of Marxists who are concerned with this problem to derive as many proletarians out of the so-called peasants as possible on largely mechanistic grounds. In some cases this verges on crude proletariat Messianism.

Revolutionary expediency aside, if the theoretical implications of continua or mediations between classes-in-formation were contemplated at a deeper sociological level, there would be no necessity for contrived class categories. Logically, continua imply continuity in time or space, whereas mediations signify intermingling between contemporaneous phenomena of different qualities. Small rural producers in Africa are linked to the urban workers through labour migration, whilst a great number of urban workers still protect their usufruct rights in the countryside through their rural kinsmen. Historically, both have never known property rights in land. Whether in the countryside or in town both are subject to exploitation by international capital. This would imply involvement in identical production relations. This is only partially true for whereas the urban worker depends entirely on wages for the social reproduction of his labour, the migrant worker depends partly on the labour of his family for the social reproduction of his labour.

It transpires, therefore, that the importance of the usufruct rights identified by POST is not at the level of production relations but rather at the level of social reproduction of the labour of migrant workers or poor peasants. Out of economic necessity, they migrate to the urban areas and out of need for the social reproduction of their labour, they revert to the countryside. The contexts are different, but the social agents/subjects are the same. Are they a proletariat domiciled in the countryside, as Monica WILSON has suggested, or are they an industrialised peasantry? They are both. But from the point of view of comprehending their ideological or political reflexes, it is important to bear in mind that both «domicile in the countryside» and «industrialised peasantry» have a rural referent. Likewise, «industrialised» and «proletariat» have urban or worker connotations. As have been argued elsewhere (15), this represents both continuity and ambiguity – peasant-workers.

As has been explained, the ambiguity resided not in property relations but rather in the social reproduction of labour. While not torn, the migrant workers straddle opposite ends of the spectrum. The relative weight they might put on either of the two moments cannot be judged abstractly or mechanically according to proportions of income derived from each end. Qualitatively, unlike permanent labour, their mode of existence is inconsistent.

SAUL and WOODS, along with the South African writers, have associated the rise of peasantries in Africa with the advent of colonialism and the introduction of capitalism. For strategic and analytical reasons, this is perfectly acceptable. But referring to African rural producers as simply «peasantries» obscures the ambiguities or inconsistencies discussed above. If capitalism through the introduction of a market economy created

peasantries in Africa, then it simultaneously destroyed them through a sustained demand for cheap labour. Labour studies from Southern Africa bear witness to this. After they had been deprived of land, the Africans were converted into itinerant wage earners. Taxation, cornering of markets and financial discrimination had the same effect on them in central and east Africa. In the event, SAUL and WOODS could have equally referred to them as «African proletarians», as Cohen has done. (16)

In a number of studies «peasantisation» and «proletarianisation» in Africa have been perceived as parallel processes. Logically, they should have been seen as antithetical. Under the circumstances the conclusion could have been reached that African peasantries, however defined, are a transient phenomenon. This would be unacceptable sophistry, for the African economies are predominantly agrarian. For a very long time to come there will be substantial numbers of people in Africa whose mode of existence will be agricultural production. Nor could it be assumed that these will be divisible into rural capitalists and proletarians. The question of the form which the agrarian revolution might assume in different African countries is an imponderable one. But for the time being, it is worth noting that the introduction of capitalism in Africa has not led to a capitalist revolution in agriculture, except, in South Africa and Zimbabwe. Whether this is to be regarded as the failure of the capitalist path to development in Africa under the present national and international economic and political conditions is a matter on which opinions diverge greatly.

Nonetheless, the current food crisis in Africa should be looked upon as a negative comment on the prevailing agricultural systems. The frenzied calls by development agencies for the rehabilitation of the «small producers» in Africa is the clearest recognition of the problem yet. Unhappily, it is based neither on an appreciation of the capitalist forces that led to an early abortion of the peasantry in Africa nor on an assessment of the political and economic capacity of this aborted peasantry to hold their own under the present conditions. It would seem that better prospects for them in the future are contingent on changed social conditions. Ironically enough, it is the present unfavourable conditions which are a breeding ground for that eventuality and which obliterated the dividing line between the would-be peasants and workers in Africa.

Therefore, if the peasants in Africa are, historically, contemporaries of the workers, their emancipation cannot be conceived of as the resuscitation of the petty mode production. If what they are being saved from is capitalist exploitation, then there can be no two ways about it. The expanded capitalist mode of production is not only a successor to the petty mode of production but is also an improvement on it. If so, the inequities of capitalism in Africa cannot be overcome by reversion to a prior state. The ineluctable truth is that expansive peasants beget capitalists; capitalists prosper by the exploitation of displaced small producers. Any arguments or development strategies which fail to take this into account are either pure cant or sheer sentimentality which fosters false-consciousness.

REFERENCES

1. Redfield, R. *The Primitive World and its Transformations*. Ithaca, 1953.
2. Bohannon, P. and Dalton, G. (eds) *Markets in Africa*. Northwestern University Press, Evanston, 1962.
3. Robertson, H.W., «150 Years of Economic Contact between Black and White», *South African Journal of Economics*, 2, 4 Dec., 1934.
4. Wilson, M. «The Growth of Peasant Communities» in *Oxford History of South Africa*. Oxford University Press, 1971, p. 49.
5. Wilson, M., op. cit., p. 50.
6. Fallers, L.A., «Are African Cultivators to be called 'Peasants'», *Current Anthropology*, II, 1961.
7. Saul, J.S. and Woods, R. «African Peasantries» in T. Shanin (ed.) *Peasants and Peasant Societies*. Harmondsworth, 1971, p. 106.
8. Post, K., «Peasantization in Western Africa» in P.C.W. Gudkind and P. Waterman (eds.) *African Social Studies*, Heinemann, 1977, p. 242.
9. Post, K., op. cit., p. 242.
10. These include such works as: C. Bundy, *The Rise and Fall of the South African Peasantry* (Heinemann, 1979); S. Trapido, «South Africa and the Historians», *African Affairs*, 71, 285, Oct. 1972; M.L. Morris, «The Development of Capitalism in South African Agriculture: Class struggle in the countryside» in H. Wolpe (ed.), *The Articulation of Modes of Production*. Routledge & Kegan Paul, 1980; H. Wolpe, «Capitalism and Cheap Labour Power in South Africa: From segregation to apartheid» in *The Articulation of Modes of Production*; and a number of articles which appeared in the *Journal of Southern African Studies* throughout the 1970s.
11. See Coulson, A. (ed.) *African Socialism in Practice: The Tanzanian Experience*. Spokerman, 1979; Freyhold von, M. *Ujamaa Villages in Tanzania*. Heinemann, 1979; I. Shivji, «Peasants and Class Alliances»; P. Raikes and A. Coulson; «Ujamaa and Peasants and Bureaucrats», *Review of African Political Economy*, 3, Oct., 1979.
12. *Review of African Political Economy*, 20, 1981 (special issue).
13. Post, K. Op. cit.; P. Hill «Myth of the amorphous peasantry: a Northern Nigerian case-study», *Nigerian Journal of Economic and Social Studies*, 1968 and P. Hill, *Studies in Rural Capitalism in West Africa*. Cambridge University Press, 1970.
14. S. Amin, «The Dynamic and Limitations of Agrarian Capitalism in Black Africa» and C. Coquery-Vidrovitch, «Research on an African Mode of Production», in P.C.W. Gutkind and P. Waterman, op. cit.
15. Mafeje, A., «Neo-colonialism, state capitalism, or revolution» in P.C.W. Gutkind and P. Waterman, op. cit.
16. Cohen, R., «From Peasants to Workers in Africa» in P.C.W. Gutkind and I. Wallerstein (eds), *The Political Economy of Contemporary Africa*. Sage Publications Inc., 1976.

RESUME

Au cours des quinze dernières années, une résurgence des études sur le monde paysan en Asie et en Amérique Latine notamment, s'est amorcée, coïncidant avec le recul de la crédibilité des « théories de modernisation », l'échec des stratégies classiques de développement appliquées aux pays du Tiers Monde et la montée de l'école de la « dépendencia ». Alors qu'auparavant la préoccupation majeure était le secteur moderne dans la mesure où il était censé détenir la clef de la croissance économique, vers la fin des années 1960 et au début des années 1970 il ne faisait plus aucun doute qu'il s'agissait là d'une équation incomplète. En effet, on s'est rendu compte que le secteur moderne, intégré verticalement aux économies impérialistes, était générateur de sous-développement dans les secteurs les moins avancés au lieu d'être un promoteur de développement et un agent catalyseur. En était-il toujours ainsi ? Peu importe ; ce qui est certain, par contre, c'est que dans la majorité de ces pays, le secteur moderne occupait une place trop limitée pour pouvoir servir de contrepoids au soi-disant secteur traditionnel qui regroupait la majorité des producteurs. C'est ainsi que la question du monde paysan s'est imposée aux théoriciens du développement.

Ce n'est que tout récemment que les études sur le monde paysan ont commencé à avoir une influence sur le proverbial « continent noir » de l'Afrique ; et ce n'est pas par manque d'intérêt sur le plan social et scientifique en Afrique. L'on pourrait supposer qu'il existait parallèlement plusieurs centres d'intérêt : celui de l'économiste pour la croissance dans le secteur moderne, du sociologue pour l'urbanisation, du politologue pour la construction de la nation alors que l'anthropologue (social) que l'on retrouve un peu partout en milieu rural restait comme toujours braqué sur les « tribus ». Dans la mesure où les « tribus » et les « paysans » ont toujours été traités sur le plan historique comme des catégories à part, il était tout à fait logique qu'ils aient été passés sous silence. En d'autres termes, avant d'entreprendre toute étude sur le monde rural en Afrique au Sud du Sahara, il convenait de résoudre la question de savoir si oui ou non il fallait considérer les cultivateurs de la région comme des paysans ou des membres de tribus. Pour ce faire, quelles étaient les conditions à remplir ?

DE LA DEPENDANCE ALIMENTAIRE A LA DEPENDANCE FINANCIERE, L'ENGRENAGE...

Par

*Najib AKESBI**

Le débat sur les modèles de développement – par delà les différentes thèses sur les «modalités» de la croissance – a souvent été réduit au faux dilemme : Agriculture ou Industrie ? Faut-il commencer par le secteur agricole et aller vers l'industrialisation ou convient-il d'adopter la démarche inverse ?

Les adeptes du modèle de développement linéaire ont fondé une grande part de leur argumentation en faveur de l'agriculture sur la capacité de celle-ci à dégager les ressources financières aptes à financer le développement économique. Lors du passage «de la société traditionnelle à la société qui réussit son démarrage», ROSTOW explique que c'est l'agriculture qui permet de libérer «les cercles vicieux du sous-développement» : c'est elle qui va fournir les denrées pour nourrir la population ; c'est elle qui, grâce à un accroissement de productivité, va permettre une augmentation générale des revenus et alimenter le marché nécessaire au développement des industries ; c'est encore elle qui – surtout – va dégager, notamment par des ponctions fiscales ou d'autres formes d'épargne forcée, le surplus économique nécessaire au financement de l'industrialisation (1). A l'appui, on ne manque presque jamais de citer le Japon de la fin du siècle dernier où effectivement, le gouvernement MEIJI réussit à transformer les anciennes redevances féodales en véritable impôt foncier payable en monnaie et qui, durant les années 1870, rapportait jusqu'à 80 % des ressources de l'Etat, ressources drainées ensuite massivement vers le financement de l'industrialisation (2). En revanche, on précise moins souvent que si la soie, le principal produit d'exportation de l'époque, était l'un des deux piliers de l'agriculture japonaise, l'autre pilier était le riz, denrée alimentaire de base permettant la satisfaction des besoins de consommation intérieure. C'est que, revue et corrigée à la lumière des impératifs de la Division Internationale du Travail consacrée à l'issue de l'ère coloniale, cette préséance de l'agriculture s'est muée en un ensemble de préceptes et a donné lieu à une pratique qui non seulement a largement vidé le modèle originel de son contenu mais, surtout, produit une situation où la grande majorité des pays du Tiers-Monde ne cumule que les revers des modèles alternatifs proposés : ni industrie digne de ce nom, ni agriculture apte à tout le moins à assurer l'autosuffisance alimentaire. Au lieu d'être le secteur «propulseur de la croissance», l'agriculture en est devenue l'obstacle majeur et la dépendance alimentaire du Tiers-Monde est aujourd'hui plus grave qu'elle ne l'a jamais été (3).

* *Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II – Rabat (MAROC).*

Le cas du Maroc est en ce domaine particulièrement instructif. Décrétant que la «vocation» du pays était d'abord agricole, et parfaitement acquis aux préceptes érigés par les doctrinaires de la Division Internationale du Travail en «modèle de développement» à l'usage des pays du Tiers-Monde, les responsables marocains ont détourné vers l'agriculture la majeure partie des ressources du pays dans l'espoir d'y édifier notamment un appareil productif apte à permettre au pays de tirer au mieux profit des «avantages comparatifs» et dégager en retour les ressources nécessaires au financement de l'accumulation dans les autres secteurs de l'économie, bref assurer le «décollage» et le passage aux étapes supérieures de la croissance... Or, voilà qu'en ces années 80, au bout de deux décennies de mise en œuvre obstinée de cette politique, l'agriculture marocaine continue de s'enfoncer dans un déclin historique implacable, la dépendance alimentaire du pays prend des dimensions dramatiques et la situation sociale dans les campagnes est des plus inquiétantes... De surcroît, après avoir englouti tant de capitaux publics, le secteur agricole n'a jamais pu assurer une contribution un tant soit peu significative aux finances publiques. Au demeurant, quoi de plus significatif à cet égard que l'impôt agricole — le seul impôt direct concernant l'agriculture — après avoir représenté une proportion tout à fait dérisoire des recettes fiscales de l'Etat pendant deux décennies, vient d'être purement et simplement supprimé, pour une période allant jusqu'à l'an 2000 ?...

Comment donc expliquer de tels paradoxes ? Par quels cheminement d'idées et de faits comprendre la faillite d'une politique pourtant si ambitieuse à l'origine ? Existe-t-il une voie de salut et si oui quel en est le sens ? Nous essayerons d'apporter quelques réponses à ces questions en plusieurs étapes. Dans une première partie, nous tenterons d'abord d'identifier le modèle agro-alimentaire édifié, d'en saisir les déterminants et de caractériser les instruments de politique économique et financière mis en œuvre à cette fin. Ensuite, nous nous attacherons dans une deuxième partie à apprécier les résultats obtenus à l'issue d'une expérience de près de deux décennies et par là-même prendre la mesure de l'impasse où le modèle en question a conduit le pays. Nous essayerons en conclusion de mettre en évidence les mécanismes par lesquels dépendance alimentaire et dépendance financière s'alimentent mutuellement dans un engrenage infernal, engrenage qu'il n'est possible de «casser» que par la remise en cause radicale des choix adoptés jusqu'à présent.

I. — UNE POLITIQUE GLOBALE ET MASSIVE AU SERVICE D'UN MODELE AGRO-EXPORTATEUR

Depuis 1965, la politique de l'Etat en matière d'agriculture donne l'impression de se confondre quasiment avec ce qu'il est convenu d'appeler «la politique des barrages» dont l'objectif-symbole sera l'irrigation d'un million d'hectares pour l'an 2000. En fait, l'Etat ne s'est pas seulement

contenté d'investir lui-même massivement ; dans l'espoir de créer certains «effets d'entraînement» au niveau du secteur privé, il a aussi mis progressivement en place tout un arsenal de mesures de politique économique, sociale et financière dans le but d'asseoir un certain modèle d'accumulation dans l'agriculture. Il nous faut avant tout essayer d'identifier ce modèle.

1.1 DETERMINANTS ET LOGIQUE DU MODELE AGRO-ALIMENTAIRE AU MAROC

Au début des années 60, après les tâtonnements et les reclassements politiques des premières années de l'indépendance, la stratégie de développement au Maroc adopte une orientation et un contenu qui, depuis, ne feront que se renforcer et s'affiner avec le temps. Cette stratégie se veut «libérale», fondée conjointement sur le rôle moteur du secteur privé et l'ouverture sur l'extérieur. L'option industrialiste du premier plan quinquennal (1960-64) est rapidement remise en cause et le mot d'ordre de réforme agraire, à l'ordre du jour alors, laissera place à une inoffensive «réforme agricole» qui se gardera bien de toucher aux structures de répartition des terres ni même de faire obstacle à la cession en toute illégalité de quelques 40 % des terres de colonisation – soit quelques 400.000 ha – à des personnes privées marocaines (4). L'ancien tertib, impôt impopulaire, est supprimé et remplacé en 1961 par un «impôt agricole» qui reviendra à détaxer très largement les revenus agricoles et particulièrement les plus élevés parmi eux. Les anciens «notables ruraux» réinvestissent l'appareil de l'Etat, au niveau local notamment où, dit R. LEVAU, «ils se voient à nouveau, comme sous le protectorat, confier la police du monde rural» (5).

Mais c'est à partir de 1965, à l'issue des travaux de la première mission de la BIRD dans le pays – elle même accourue après le déclenchement de la première crise financière grave en 1964 – que le modèle de développement dans l'agriculture allait commencer à prendre forme. Ainsi, acquis aux préceptes de la théorie néo-classique qui sous-tend les analyses de la BIRD, la démarche des responsables marocains va être assez simple : la caractéristique fondamentale de l'agriculture marocaine réside dans son dualisme entre d'une part un secteur «moderne» encore peu étendu mais où un mode d'exploitation intensif et «rationnel» permet une productivité élevée, des spéculations «riches», une forte rentabilité ; et d'autre part, un très large secteur «traditionnel» où la finalité ne serait encore que l'auto-subsistance, le mode d'exploitation archaïque, les rendements très faibles. Le problème étant ainsi posé, la solution paraît aller de soi : il faut «moderniser» le secteur traditionnel pour le rentabiliser, et cela notamment grâce aux «miracles» de la révolution verte dont il faut reconnaître que les premiers résultats enregistrés alors au Mexique, en Inde et ailleurs étaient encourageants (6). Mais cette tâche étant immense, et les ressources en capital limitées, le problème est alors celui de l'utilisation «optimale» de ces ressources. Le plan triennal 1965-67 explique : «A l'intérieur des contraintes qui pèsent sur l'action publique, il s'agit de distinguer et de hiérarchiser les actions les plus importantes et dont la rentabilité à court terme ne pourra plus être mise en question» (7).

Pour maximiser cette rentabilité à court terme dans l'agriculture, il faut édifier des barrages pour irriguer la terre, constituer des «exploitations viables», aptes à tirer profit de la mécanisation et de l'intensification des conditions de la production (recours aux semences sélectionnées et aux engrais, accélération des successions culturales), ouvrir ces exploitations sur le marché et l'économie monétaire et orienter la production vers «les cultures intensives à haut revenu» (8).

Pour les prophètes du nouveau modèle agro-alimentaire en gestation, le rôle de l'agriculture n'est plus de produire pour nourrir la population du pays, mais de produire pour maximiser le profit. A l'appui de cette thèse, le plan quinquennal 1968-72 énonce des propos d'une clarté déconcertante : «Ces priorités (intensification de la production, cultures exportables...) signifient que le Maroc ne fasse pas sienne l'idée trop radicale (sic) que les pays en voie de développement doivent, par principe et avant tout, couvrir leurs propres besoins alimentaires. Au contraire, les cultures destinées à un traitement industriel local et ayant une haute valeur à l'exportation permettent de pourvoir aux achats nécessaires à la couverture des besoins céréaliers»... (9).

Cette promotion des cultures d'exportation paraissait d'autant plus intéressante que le Maroc disposerait, dans le cadre de la Division Internationale du Travail, d'avantages comparatifs non négligeables : climat approprié, situation géographique privilégiée (proximité des marchés solvables d'Europe...), main d'œuvre bon marché. Outre l'impact bénéfique sur la situation de l'emploi en milieu rural notamment, l'exportation des cultures «élues» devait rapporter au pays de précieuses devises, nécessaires à l'équilibre de la balance des paiements certes, mais aussi au remboursement de la dette extérieure contractée précisément pour financer les investissements hydro-agricoles.

Ce modèle est d'apparence technocratique, mais de par son refus de prendre en compte les structures agraires, les rapports sociaux de production, de par les conséquences qu'il aura sur ces mêmes rapports autant que sur la production elle-même, il s'avèrera hautement politique. C'est T. BENCHEICK qui (avant de devenir Ministre du Plan, pour une dizaine d'années...) disait en 1968, avec une grande part de vérité, que «la priorité à l'irrigué par rapport au sec est la fille de la technocratie et de la politique» (10). La mise en œuvre de ce modèle n'a pas tardé et a accaparé l'essentiel des efforts et des moyens de l'Etat.

1.2 LA MISE EN OEUVRE DU MODELE

Tous les outils susceptibles d'être mobilisés au service de ce modèle l'ont été. Nous verrons les plus importants parmi eux, soit successivement les investissements publics directs, les avantages spécifiques du code des investissements agricoles, l'impôt agricole, la politique des prix, la commercialisation des produits et le crédit agricole.

1.2-1 *Des Investissements Publics Massifs*

Les plans de développement qui se sont succédés depuis 1965 ont systématiquement réservé la part du lion aux investissements hydro-agricoles : en moyenne et approximativement entre le quart et le tiers des investissements publics et entre la moitié et les deux tiers de ceux destinés à

l'agriculture (selon que l'on tient compte ou non des barrages) (11). Or, les périmètres irrigables ayant bénéficié de cette masse fabuleuse d'investissement ne couvrent actuellement que quelques 500.000 ha, soit moins de 7% seulement des surfaces agricoles utiles.

En somme, force est de constater que plus de la moitié des investissements hydro-agricoles ont bénéficié à moins d'un dixième des terres cultivables du pays, ce qui déjà donne la mesure de l'ampleur des distorsions entretenues par la politique de l'Etat et la dérision dont ont été victimes plus de 90 % des terres de culture en sec (terres «bour»).

1.2-2 *Code des Investissements Agricoles = Un Arsenal de «béquilles» en faveur du Capital Privé*

En 1969, alors que le processus de concentration foncière était déjà bien avancé et la politique des barrages entamée, un code des investissements agricoles allait être promulgué avec l'objectif principal de stimuler l'investissement privé complémentaire des infrastructures prises en charge par l'Etat et d'accélérer la modernisation des exploitations situées dans les zones irriguées. Ce code organise tout un arsenal de «béquilles» destinées à encourager la modernisation et l'intensification des conditions de la production. Une assistance technique et matérielle est accordée, des contrats de culture sont proposés, mais surtout de larges subventions permettant de réduire le coût d'acquisition des moyens de cette modernisation sont prodiguées. Ces subventions, à titre d'exemple, vont de 20 à 30 % pour les engrais, 10 à 35 % pour les semences, 20 à 30 % pour le matériel agricole, 30 à 60 % pour les fourrages, 20 à 25 % pour le cheptel ainsi que pour les bâtiments et matériels d'élevage (12). Par ailleurs, le prix de l'eau dans les périmètres irrigués, déjà fixé en 1969 à un niveau très en dessous de son prix de revient, n'avait jamais été réévalué, si bien qu'il était devenu proprement dérisoire et revenait à transférer à la charge de l'Etat une part d'autant plus importante des coûts de production que les besoins en eau des spéculations concernées sont généralement considérables (13). De légers relèvements des tarifs sont opérés depuis 1980, mais ils n'arrivent guère à rattraper le seul taux d'inflation global enregistré depuis 1969 (14).

1.2-3 *Une Fiscalité au Service des Spéculations Privilégiées par le Modèle*

Nous reviendrons plus loin sur la question de l'imposition de l'agriculture, pour montrer que les prélèvements qui y sont opérés sont en fait très sélectifs et que là comme ailleurs, les options de base comme la pratique consacrée ont eu un impact social des plus régressifs. Ce que nous voulons montrer ici, c'est que dès sa création, l'impôt agricole a été mû par la volonté d'encourager certaines spéculations en particulier et partant de contribuer lui aussi à orienter la production dans un sens bien déterminé. En effet, le premier objectif de l'impôt agricole se voulait d'ordre économique : son assiette résidait dans le revenu virtuel — et non plus réel — tel qu'il devait découler de la capacité de production de la terre et du bétail.

C'est donc le potentiel de production et non la production elle-même qui était grevée par l'impôt. Ainsi, cette innovation était de nature à encourager l'intensification de la production et la recherche de l'amélioration des rendements puisque tous les revenus dépassant les normes virtuelles échappaient à l'impôt, cependant qu'à l'opposé, les agriculteurs ne mettant pas en valeur leur terre au mieux possible étaient pénalisés en étant imposés sur un revenu alors plus ou moins fictif. Les normes du revenu virtuel étaient fixées par hectare et par commune et modulées selon les catégories de terrain (qualité du sol, terrain irrigué ou non...), les grandes catégories de productions (cultures, plantation, élevage), les modes d'exploitation (moderne, traditionnel). L'étude des barèmes ainsi établis révèle certains faits instructifs (15). D'abord à un niveau général, on constate qu'ils ont été établis par référence aux céréales principales. Si ce choix peut se justifier par l'importance de ces dernières dans le total des superficies ensemencées (près de 80 % alors), il n'en demeure pas moins que cette référence les condamnait aussi à être les cultures les mieux appréhendées par le fisc, donc celles pour lesquelles le revenu virtuel s'approchait le mieux du revenu réel. En revanche, nous avons pu calculer que le revenu moyen effectif de certaines spéculations était de 3 (haricots, coton) à 10 fois (tomates) supérieur au revenu virtuel imposable. En ce qui concerne l'agrumiculture, outre une sous-estimation (et donc une sous-imposition) du revenu virtuel de l'ordre de 30 à 60 % selon les cas, les responsables avaient marqué leur volonté de l'encourager sélectivement en gratifiant ses produits d'un dégrèvement de 50 % sur l'impôt dû jusqu'à l'âge de 10 ans d'une plantation (16). Par ailleurs, les terres exploitées de manière «moderne», en dépit d'un rhaussement de 50 % de leurs revenus imposables, maintenaient un avantage (sous forme d'une sous-estimation de leurs revenus virtuels) de l'ordre de 40 % ; or, ce sont elles qui assuraient la quasi-totalité des productions agricoles et viticoles notamment.

Pourtant, si dès son institution, l'impôt agricole avait cherché à avantager particulièrement les cultures industrielles et les spéculations candidates à l'exportation, au détriment des productions céréalières, là n'était que le point de départ qui annonçait les intentions et l'évolution qui a suivi a accentué démesurément les distorsions initiales. Car aussi curieux que cela puisse paraître, depuis le début des années 60, alors que les structures de la production, les méthodes culturales, les rendements, les revenus agricoles ont considérablement et diversement évolué (17), l'impôt agricole est demeuré figé non seulement dans ses méthodes ou ses barèmes mais surtout dans les bases mêmes d'établissement de son assiette. C'est dire l'ampleur des distorsions qui se sont multipliées depuis, le plus souvent à l'avantage des cultures privilégiées par le modèle agro-exportateur. A titre d'exemple, selon nos calculs, la simple actualisation des revenus virtuels à la fin des années 70, compte tenu de l'évolution des rendements et des prix, devait conduire à réévaluer les assiettes initiales de 560 % pour les tomates, 540 % pour les clémentines, et 200 % seulement pour le blé dur (18). De manière plus générale, au niveau des zones irriguées, on a calculé que pour obtenir les revenus réels qui y sont dégagés, en 1979, il fallait multiplier les revenus virtuels arrêtés en 1963 par des coefficients allant jusqu'à 70... (19).

Au demeurant, cette volonté d'user du «stimulant fiscal» pour promouvoir les productions destinées à l'exportation en particulier apparaît également au niveau des autres impôts susceptibles de les concerner. A l'amont du processus de production, les principaux inputs (engrais, semences, produits d'entretien...) sont, avant d'être subventionnés, exonérés des impôts indirects et droits de douane auxquels tout bien et service est normalement assujéti ; et depuis 1982-83, on vient d'exonérer des droits de douane même les équipements destinés à l'irrigation et l'installation des serres où sont cultivés les produits en question. A l'aval, l'Etat s'abstient encore de prélever les taxes à l'exportation sous prétexte d'éviter d'handicaper la compétitivité des produits sur les marchés internationaux.

1.2-4 *Une Politique des Prix nuisibles aux Productions Alimentaires de Base*

En dépit de leurs professions de foi en les vertus de la liberté du marché, les pouvoirs publics ont mis en place une politique des prix apte à servir leur stratégie dans l'agriculture, mais en même temps, ils ont contribué à semer les germes de la dépendance alimentaire du pays. Ils ont dans l'ensemble cherché à réglementer les prix de certains produits de base tels que les céréales et le lait et certaines cultures industrielles (betterave, canne à sucre, coton, tournesol...). Le reste, en particulier les produits maraîchers, les agrumes, l'huile d'olive, destinés à l'exportation, jouit de la liberté des prix. Mais parmi les produits contrôlés, alors que les prix des spéculations industrielles sont régulièrement relevés pour être maintenus à un niveau relativement rémunérateur, ceux des céréales avaient été maintenus jusqu'au milieu des années 70 à un niveau d'autant moins rémunérateur qu'il avait évolué deux à cinq fois moins vite que l'inflation (20). L'Etat avait alors manifestement joué à plein la carte de l'extraversion. Encouragé par les cours internationaux alors relativement bas, il était d'autant plus enclin à opter pour l'importation du blé — tendre pour l'essentiel — que cette opération lui permettait de maintenir le bas niveau des prix internes d'une part et par la même occasion continuer à faire pression sur les salaires d'autre part. Cette politique s'inscrivait parfaitement dans le cadre du modèle agro-exportateur puisque la pression sur le coût de la force de travail permet à la fois de maximiser le taux de profit et de soutenir la compétitivité sur les marchés extérieurs. Seulement, le bas niveau des prix intérieurs (conjugué il est vrai à l'évolution de l'urbanisation accélérée, des modèles de consommation, de la dégradation du pouvoir d'achat de la population), s'il stimulait la consommation du blé tendre, en décourageait par contre la production, accentuant gravement les déséquilibres entre offre et demande intérieure (21). L'huile d'olive offre un autre exemple typique de ce pari tous azimuts sur l'extérieur : voulant réserver ce produit à l'exportation, les responsables ont encouragé la consommation des huiles de graines importées en subventionnant le prix intérieur, instituant ainsi une véritable concurrence déloyale au détriment du produit local. Ce faisant, on a modifié les habitudes de consommation en faveur des huiles importées et aggravé la dépendance du pays en cette matière. Certes, pour en revenir aux céréales, on

avait fini par prendre conscience de l'impact négatif de cette politique de sous-rémunération de produits aussi stratégiques, et depuis 1975, les prix sont régulièrement relevés, dans des proportions quelquefois même supérieures à celles de l'inflation (22). Mais loin de jouer un quelconque rôle de « stimulation » de la production, comme on le verra plus loin, ces relèvements des prix n'ont même pas pu empêcher la poursuite de la chute de la production, tant il est évident qu'aujourd'hui, les facteurs de blocage dans l'agriculture sont autrement structurels et qu'il est bien dérisoire de les croire suffisants pour redresser une situation, produit d'une crise à l'évidence multidimensionnelle (23).

1.2-5 Organisation des Marchés : des Efforts Eminemment Sélectifs

L'Etat ne s'est pas seulement soucié de favoriser le développement de la production des spéculations qui répondent aux vœux du modèle agro-exportateur, mais il s'est aussi attaché à organiser les conditions de leur écoulement sur les marchés. Là encore, son action a été éminemment sélective. Au niveau interne, l'Etat n'a organisé de manière relativement efficace que la commercialisation des cultures industrielles (betterave, canne à sucre, coton) qui, dans le cadre des contrats de culture, bénéficient d'un circuit réduit au minimum (producteur – usine de transformation) et de prix assez intéressants. Le marché des autres denrées alimentaires par contre, des céréales aux fruits et légumes en passant par les légumineuses, l'huile d'olive et les viandes, n'a fait l'objet d'aucun effort d'organisation et d'assainissement. Si bien que les circuits de commercialisation au Maroc se caractérisent le plus souvent par une extrême complexité, une désorganisation qui frise l'anarchie, et surtout une multiplication abusive d'intermédiaires spéculateurs qui s'enrichissent outrageusement au détriment des producteurs et des consommateurs réunis (24). C'est en fait en direction de l'extérieur que l'Etat a indéniablement déployé le plus d'efforts pour favoriser l'écoulement des produits destinés à l'exportation. En 1965, il crée l'Office de Commercialisation et d'Exportation qui aura désormais le monopole de l'exportation des principales denrées concernées (25) ; cet Office pourra surtout mettre ses puissants moyens matériels et humains au service de la prospection des marchés extérieurs et assurer aux producteurs les conditions de vente les meilleures. En 1969, est signé le premier accord d'association avec la CEE, accord renouvelé et élargi en 1976 et dont l'intérêt premier est de garantir l'accès dans une large mesure des produits en question au marché communautaire (26).

1.2-6 Crédit Agricole : Deux Poids et Deux Mesures

La Caisse Nationale de Crédit Agricole, principal organisme de financement de l'agriculture, a également été mise au service des options de l'Etat dans ce secteur (27). Le crédit agricole est organisé en deux chaînes distinctes de distribution de crédit : l'une pour les petits exploitants (ceux ayant un revenu fiscal compris entre 50 et 3000 DH) constituée par les caisses locales, et l'autre pour les moyens et les gros exploitants (plus de 3000 DH) qui relèvent des caisses régionales et de la caisse nationale. A travers cette organisation et la politique de crédit qui l'a accompagnée, on

a en vérité cherché à perpétuer la politique coloniale en la matière sous un nouvel habillage : d'une part pourvoir le «secteur moderne» d'un support de crédit conséquent pour financer son développement, et d'autre part distiller quelques «crédits de subsistance» à la petite paysannerie du secteur traditionnel tout en veillant par la même occasion à s'en servir pour renforcer son contrôle politique. Ainsi, les crédits des caisses régionales et de la caisse nationale (réservés en fait essentiellement aux gros exploitants) représentent depuis 1973-74 près de 80 % des crédits totaux (28). Les caisses locales quant à elles, avec moins de 20 % des crédits totaux, sont en fait réduites à des sortes d'œuvres d'«assistance sociale» à une paysannerie en mal de subsistance.

Mais si l'essentiel du crédit agricole est donc drainé au profit des plus gros exploitants, il agit également pour façonner les structures de la production conformément au modèle agro-exportateur recherché par l'Etat. C'est ainsi qu'il privilégie le financement des plantations d'agrumes et du maraîchage en particulier. Le dernier exemple le plus frappant est celui du «projet primeur» financé en bonne partie par la BIRD – via la CNCA – à des conditions extrêmement avantageuses et dont l'objet est notamment l'équipement de 1000 ha en abri-serres pour la production intensive de primeurs de contre-saison destinées à l'exportation (29). Ceci au moment où les crédits octroyés aux céréales ont, à titre d'exemple en 1976-77, touché à peine 5 % des superficies totales emblavées en ces cultures (30). Et la tendance ne fait que s'accroître : lors de la campagne 1982-83 (la dernière dont les résultats ont été publiés), les crédits à la céréaliculture avaient baissé de 16.3 % alors que ceux destinés au maraîchage, à l'équipement des serres et des plantations avaient augmenté respectivement de 61.4 %, 87.4% et 45.1 % (30 bis).

Ainsi, comme on peut le constater, l'action de l'Etat en faveur de la promotion du modèle agro-exportateur depuis les années soixante a été globale, massive et multiforme. Il convient à présent d'en apprécier les résultats.

II. – LES RESULTATS DU MODELE : UN ECHEC PATENT ET DES CONSEQUENCES REDOUTABLES

Deux sur les quatre premières années de la décennie 80 (1981 et 1983) ont été caractérisées par une sécheresse dont l'impact a été des plus néfastes sur la production agricole d'abord. Chercher dans ces conditions à apprécier les résultats de la politique agricole menée depuis les années 60 en se référant à la situation du secteur telle qu'elle apparaît depuis les toutes dernières années ne peut manquer de paraître comme étant une entreprise quelque peu suspecte, partielle et partant partielle. Car il est vrai qu'une sécheresse est avant tout une calamité naturelle, même si celle-ci n'était pas tout à fait inattendue et qu'une autre politique aurait pu, à tout le moins, tenter d'en atténuer les méfaits (31). Aussi, pour éviter ce «biais», montrer que les problèmes sont beaucoup moins conjoncturels que structurels et sans pour autant ignorer les données les plus récentes, nous allons

surtout nous attacher aux tendances à long terme, fondées sur les séries statistiques les plus longues et que souvent, nous nous arrêterons délibérément à l'année 1980, c'est-à-dire l'année précédant le cycle de sécheresse commencée en 1981. Nous verrons ainsi que la sécheresse des dernières années n'a fait qu'accentuer des tendances clairement perceptibles depuis fort longtemps. Nous essaierons d'apprécier les résultats du modèle à travers l'évolution de la production, des échanges extérieurs, et des inégalités spatiales, foncières et sociales.

2.1. PRODUCTION AGRICOLE : UN DECLIN TENDANCIEL MAIS DIFFERENCIE

En l'espace d'une vingtaine d'années (1960-1980), la part de la production agricole dans la PIB a baissé de moitié, passant de 32 à 15.7 % (32), alors que durant la même période, la population rurale a augmenté de près de 40 % et la population totale du pays de 80 %. Globalement, la production agricole a évolué au rythme moyen de 1,3 % par an, soit un taux de progression inférieur de plus de moitié à celui de la population du pays. La valeur ajoutée par emploi est quasiment revenue au niveau de 1960 — soit 1700 DH environ et en moyenne entre 1977 et 1983 — après avoir augmenté durant les années 60 puis baissé au rythme de près de 3 % par an la décennie suivante (33). Mais si le déclin de la production est globalement patent, il est tout de même plus ou moins différencié selon les spéculations. En volume et sur une période d'une trentaine d'années (1950-1980), les taux de progression les plus faibles sont en gros ceux des produits de base destinés à la consommation intérieure, et les taux les plus élevés ceux des produits d'exportation : à titre d'exemple, 37 % pour les céréales, 9 à 40 % pour les viandes rouges, 466 % pour les agrumes et 638 % pour les tomates. Ce qui est remarquable, c'est qu'en ce qui concerne les principaux produits de base et à quelques exceptions près (lait, viande blanche), le ralentissement de la production remonte aux années 60 et n'a fait que s'accentuer depuis. Au demeurant, par tête d'habitant et sur une période encore plus longue (1930-1980), la dégradation pour de tels produits apparaît encore plus grave : pour les céréales et les viandes bovine et ovine par exemple, les chutes ont été de 40 %, 48 % et 37 % respectivement.

Très significatif est le déclin depuis le début des années 60 de la production du blé tendre, qui, à la fin des années 70 — et pas davantage au début de la décennie suivante — n'avait pas encore retrouvé de manière durable son niveau atteint durant les années 50, et cela au moment même où la demande interne de cette denrée n'a cessé de croître rapidement ; si bien que le taux d'autosuffisance du pays en ce qui la concerne n'atteint même pas 20 %. Pour d'autres produits de base, cependant, ce dernier taux a aussi chuté, depuis le début des années 60, comme par exemple les huiles de 27 à 19 % et le lait de 61 à 58 %, l'unique exception étant le sucre qui a vu son taux passer en revanche de 4 à 50 % (34). C'est dire combien «la spécialisation subie» (35) par l'agriculture marocaine a fait d'elle un

secteur dont la structure de la production est de plus en plus en divorce flagrant avec la structure de la consommation intérieure. Les céréales et légumineuses mises à part, il n'est guère exagéré de dire qu'on produit ce qu'on ne consomme pas, et qu'on consomme ce qu'on ne produit pas. C'est que de plus en plus, on produit pour l'exportation, et on consomme par l'importation. Ceci nous amène à l'impact de la crise de l'agriculture sur les échanges extérieurs du pays.

2.2. *ECHANGES EXTERIEURS DE PRODUITS AGRICOLES: ACCENTUATION DES DEFICITS ET CONSECRATION DE LA DEPENDANCE ALIMENTAIRE*

L'extraversion tous azimuts de l'agriculture marocaine s'est faite à rebours et au moment où elle est de moins en moins apte à satisfaire les besoins internes de la population, elle déverse de plus en plus difficilement sur quelques marchés extérieurs des produits de moins en moins demandés donc moins favorisés. La structure de la balance commerciale agricole a en effet profondément changé depuis une trentaine d'années. Alors que durant les années 50, ce sont les céréales qui constituaient le premier groupe de produits à l'exportation et le sucre était le seul produit de base dont l'importation était relativement importante, deux décennies plus tard, ce sont les agrumes et les primeurs qui s'étaient substitués aux céréales tandis que ces dernières, avec le sucre et les huiles végétales représentaient déjà les trois quarts des importations alimentaires du pays. L'évolution des toutes dernières années n'a fait que consacrer cet état de fait. Seulement, alors que nos agrumes et nos primeurs exportés doivent essuyer le protectionnisme croissant de la CEE et plus encore les perspectives de quasi-fermeture des marchés communautaires à la suite de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal (la première étant notre principale concurrente actuelle), nos produits importés les plus importants — à commencer par les céréales et les oléagineux — sont des denrées stratégiques devenues fer de lance de l'arme alimentaire. Quand on sait par ailleurs que cette arme est également, et pour l'essentiel, entre les mains de quelques pays industrialisés — les Etats-Unis en tête — on mesure la gravité d'une situation où le centre contrôle désormais — et aujourd'hui plus et mieux encore que durant la période coloniale — tout aussi bien les sources de notre consommation que les débouchés de notre production.

En tout cas, l'impact d'une telle évolution sur la situation de nos échanges extérieurs est déjà des plus négatifs. La dégradation de la balance commerciale agricole, que nous avons établie pour la période 1970—1980, peut être constatée à plusieurs niveaux. On peut d'abord observer que sur l'ensemble de la décennie 70—80, la croissance des importations alimentaires a été nettement plus forte que celle des exportations agricoles, soit des taux annuels moyens de 17 % pour les premières et 9 % pour les secondes. De ce fait, les exportations agricoles apparaissent de

moins en moins aptes à contribuer à améliorer l'équilibre de la balance commerciale du Maroc, ni même celui de la seule «balance agricole» dont le taux de couverture des importations par les exportations est passé de 148 % en 1970 – et même près de 200 % durant les années 60 – à 69 % en 1980... Dans ces conditions, nous arrivons à une situation où les exportations des produits agricoles dans leur totalité n'arrivent même plus à couvrir les seules importations des produits alimentaires de base (céréales, sucre, huile de table, produits laitiers et accessoirement thé et café), situation apparue en 1980 et devenue chronique depuis (avec un taux de couverture moyen de 87.5 % entre 1980 et 1983) (36). Autrement dit, le compte à rebours a réellement commencé et on est arrivé à la situation exactement inverse de celle initialement recherchée : d'exportateurs nets, nous sommes devenus importateurs nets et les devises collectées à l'exportation ne permettent même plus de couvrir les importations des produits alimentaires de base. Encore que seul l'impact «direct» est ici pris en considération car en fait le modèle d'accumulation mis en œuvre présente une très forte propension à l'extraversion, c'est-à-dire à l'importation, des études de base confiées à des bureaux d'études étrangers aux produits d'entretien des cultures en passant par le matériel d'équipement des périmètres irrigués ou de transformation et conditionnement des produits destinés à l'exportation (37). Alors que l'agriculture devait être l'une des principales sources de devises du pays, elle est devenue un agent puissant de leur drainage vers l'extérieur. Au demeurant, et quel que soit l'impact des «accidents conjoncturels», il est tout de même significatif que le taux de couverture des importations par les exportations – pour l'ensemble de la balance commerciale du pays – n'ait depuis 1976 jamais atteint 60 % seulement (se situant en moyenne à peine aux environs de 50 % entre 1976 et 1983 (38).

2.3 L'AGGRAVATION DES INÉGALITÉS SPATIALES ET SOCIALES

Nous avons déjà souligné que «la politique des barrages» a abouti à concentrer la plus grande part des efforts financiers de l'Etat sur moins de 7 % des terres cultivables du pays, alors que les zones bours qui représentent 90 % de ces terres et sur lesquelles vivent 85 % de la population rurale n'ont bénéficié que de subsides tout à fait dérisoires. Aujourd'hui, outre les équipements de base, ces zones concentrent également une grande partie des moyens de production et d'intensification des systèmes de culture : un tiers des engrais utilisés dans le pays, 44 % du parc de tracteurs national (39), l'essentiel des semences sélectionnées, les multiples subventions de l'Etat, les efforts d'encadrement et de mise en valeur... Bref, le fossé est aujourd'hui encore plus grand que durant la période coloniale : au vieux clivage «agriculture traditionnelle/agriculture moderne» s'ajoute avec plus d'acuité à présent le clivage zones bours/zones irriguées, ces dernières étant en quelque sorte de simple «îlots» de conditions relativement favorables (ou plutôt moins défavorables qu'ailleurs...) dans une mare de misère et de dénuement.

L'impact du modèle a été des plus négatifs notamment parce qu'il s'est greffé sur des structures foncières inégales et rétrogrades que, faute d'avoir cherché à réformer, il a consacré et renforcé. Selon le dernier recensement agricole (40), la propriété privée (terre melk) couvre près de 75 % des 7,5 millions d'hectares de «surfaces agricoles utiles» (SAU) du pays, mais coexiste cependant avec des statuts fonciers divers et complexes qui remontent à la période pré-coloniale : terres collectives (14 % du SAU), terres guich (4 %), terres habous (1 %), terres domaniales (6 %) (41). Ces dernières mises à part, le problème majeur de ces terres est de souffrir de statuts précaires, confus, litigieux, qui n'incitent nullement à l'investissement, la mise en valeur et l'intensification de la production. Le morcellement excessif est une autre caractéristique des terres cultivables du pays. On compte en moyenne 6 parcelles par exploitation, chaque parcelle ayant une taille moyenne de 0,8 ha, ce qui est à l'évidence trop insuffisant pour permettre la mise en œuvre de techniques culturales intensives. Le système d'héritage est en partie responsable d'une telle situation mais celle-ci est aggravée lorsque les terres restent en indivision, favorisant l'absentéisme des uns et le laisser-aller des autres (42).

Aucun des engagements de l'Etat ni même des textes de loi relatifs à la réforme d'une telle situation n'a eu de suite à nos jours (43). En revanche, le processus de concentration foncière s'est poursuivi. Le recensement pré-cité avait révélé que, au moment où 23.4 % des «exploitations» n'ont pas de terre cultivable et 56.5 % se disputent 24.5 % des surfaces agricoles utiles du pays, 33.9 % de ces dernières sont accaparées par 2.8 % des exploitations. En irrigué, à peu de choses près, la concentration foncière est tout aussi forte (44). Encore que ces chiffres globaux cachent d'amples distorsions selon les régions ou les productions. La concentration foncière est ainsi encore plus accentuée dans les secteurs des cultures privilégiées par le modèle agro-exportateur en cours. A titre d'exemple, dans le Gharb et le Souss, 20 % et 13 % des gros exploitants s'accaparent respectivement 88 % et 80 % des vergers agrumicoles (45). En ce qui concerne les moyennes d'intensification de la production, ce sont les responsables eux-mêmes qui reconnaissent que dans les conditions de morcellement et d'exiguïté de la très grande majorité des exploitations, «toute possibilité d'amélioration des rendements par l'introduction de machines et d'outillages modernes est difficile à envisager» (46). On comprend dès lors que l'essentiel des avantages du code des investissements agricoles bénéficie aux plus gros parmi les agriculteurs. Une enquête effectuée dans le Gharb a permis de calculer que 42 % des subventions en matériel agricole et 85 % des subventions aux engrais ont bénéficié aux exploitations ayant plus de 50 ha (lesquelles ne représentent que 2 à 8 % des exploitations selon les zones d'enquête) (47). Quant aux experts de la BIRD, ils émettent ce jugement sans appel : «toutes les subventions aux intrants agricoles vont en quasi totalité aux fermiers les plus riches» (48).

C'est qu'aux distorsions spatiales s'ajoutent des distorsions sociales, entre ces zones et le reste du pays, et au sein même de ces zones. Au niveau socio-politique, l'un des objectifs majeurs — mais non déclarés — du modèle agro-exportateur visait la création d'une classe moyenne dans les

périmètres irrigués précisément, susceptible de constituer une classe-tampon (le fameux «cordon sanitaire»...) entre la minorité des grands privilégiés du système et l'écrasante majorité de la paysannerie laissée pour compte. Or, le moins qu'on puisse dire est que là encore, le modèle a déçu les espoirs de ses promoteurs, son impact social s'étant révélé quantitativement limité et qualitativement pernicieux. Quantitativement parce qu'en définitive, il s'est avéré que les projets hydro-agricoles ne touchent qu'un nombre très réduit de personnes. Selon les estimations de la dernière mission de la BIRD au Maroc, les investissements en zones d'irrigation ont, durant le quinquennat 1973-77, dans le meilleur des cas bénéficié seulement à 140.000 personnes, soit à peine 1,3 % de la population rurale. De plus, le supplément de revenu provenant des projets est loin d'être équitablement réparti parmi les bénéficiaires. La même mission de la BIRD, à partir des projets typiques Doukala I et II, révèle les résultats édifiants suivants : le gain net de revenu par exploitation – différence entre les revenus avant et après projet – croît avec la taille de celle-ci. Il est de 3908 DH pour les 43 % des exploitations ayant moins de 2 ha et de 51.325 DH pour chacune des 4 % des exploitations ayant plus de 2 ha, soit 13 fois plus pour les secondes que pour les premières. La «politique des barrages» apparaît ainsi être aussi une politique de classe et de toute évidence, l'impact le plus tangible des projets d'irrigation est d'enrichir plus encore l'infime minorité des déjà riches...

Le corollaire de cet enrichissement des riches, c'est évidemment l'appauvrissement des pauvres et, en l'occurrence une véritable marginalisation de l'écrasante majorité du paysannat. L'enquête de consommation de 1971 avait révélé que depuis 1960, les dépenses des ménages ruraux «les plus pauvres» avaient baissé en termes réels de 36 % au moment où celles des ménages «les plus riches» avaient augmenté de 54 % (49). Le concept de «pauvreté absolue», élaboré par la BIRD, quoique discutable, peut néanmoins renseigner utilement sur l'évolution de la situation sociale à la campagne. Selon le rapport de la mission déjà cité, pas moins de 45 % de la population rurale – soit 5 millions d'âmes – étaient en 1977 en état de «pauvreté absolue», soit à un niveau de revenu qui ne leur permet guère de satisfaire leurs besoins vitaux en alimentation, habillement et logement. Depuis 1960, la situation n'avait cessé de se dégrader puisque ce nombre de «pauvres absolus» était en augmentation de 24 % par rapport au niveau atteint en 1960 (50). Des estimations viennent d'être effectuées à propos de l'année 1983, fondées sur la même démarche que celle utilisée par la mission de la BIRD mais compte tenu de l'hypothèse d'une baisse du pouvoir d'achat de 20 % en milieu rural après la sécheresse de 1981. Selon ces estimations, le nombre de «pauvres absolus» aurait atteint 6,1 millions de personnes, soit 50,9 % de la population rurale (51)...

Déclin de la production et notamment des denrées de base, consécration de la dépendance alimentaire et des déficits des échanges extérieurs de produits agricoles, aggravation des inégalités spatiales et sociales, il est

difficile de conclure autrement qu'à l'échec du modèle agro-exportateur. Ni auto-suffisance alimentaire, ni excédents commerciaux pourvoyeurs de devises, ni développement de l'emploi, ni amélioration du niveau de vie de la grande majorité de la paysannerie... De tous ses objectifs, «le modèle» n'a au fond atteint qu'un seul : l'agriculture marocaine est aujourd'hui et plus que jamais extravertie, c'est-à-dire dépendante de l'extérieur, aussi bien pour l'approvisionnement de ses «inputs» que pour l'écoulement de ses «outputs», dans le cadre d'une Division Internationale du Travail dont elle ne peut que subir l'implacable loi du plus fort.

CONCLUSION: L'ENGRENAGE DE LA DEPENDANCE OU LA VOIE DE SALUT?

L'expérience de l'agriculture marocaine est à la fois originale et significative de la faillite d'un certain modèle de développement agricole, qui a quelques variantes près, a largement été suivi dans le tiers-monde. Ce modèle, tournant le dos à tout impératif d'auto-suffisance alimentaire, se greffant sur des structures agraires aussi rétrogrades qu'inégales et qu'il s'est pourtant bien gardé de réformer, cherche avant tout à accentuer l'extraversion de l'économie agricole et la perpétuation de sa soumission à la Division Internationale du Travail. Au service de ce modèle, proclamé priorité absolue du développement, tous les moyens ont été mobilisés : investissements massifs, subsides publics, stimulants fiscaux, politique des prix, recherche des marchés d'écoulement, crédits... Si ce modèle a d'abord eu pour souci de promouvoir certaines cultures dites rentables et candidates à l'exportation, il a ce faisant, érigé l'inégalité en «système de promotion». Il n'a en somme réservé ses faveurs qu'à certaines zones (irriguées), certaines cultures (d'exportation), certaines exploitations (les plus grandes), et délaissé le «reste», c'est-à-dire l'essentiel : les neuf dixième des terres cultivables, les denrées alimentaires de base, l'écrasante majorité de la population rurale et des exploitations sur lesquelles elle vit. Triple différenciation/polarisation qui résume d'une certaine manière tout le drame de l'agriculture marocaine : l'immense majorité des terres bours qui, pour avoir été trop longtemps délaissée, est en déclin continu et de moins en moins apte à assurer la subsistance de la population qui auparavant en vivait tant bien que mal ; des micro-zones irriguées, qui pour avoir été démesurément choyées, disposent actuellement d'une énorme capacité de production, mais pourtant tout autant condamnés à un certain dépérissement, faute des marchés extérieurs conséquents auxquels cette production était destinée.

Le maître d'œuvre omnipotent de ce modèle, n'est ni la paysannerie ni même la bourgeoisie agraire qui en a tant profité, mais *l'Etat*. C'est lui qui, de bout en bout du processus d'édification du modèle, a été l'instigateur, l'architecte, le promoteur... Comment, après avoir — et s'être — tant investi, éviter les pires difficultés dès lors que l'échec de l'entreprise s'avère total ? Comment la faillite d'une si gigantesque entreprise peut-elle épargner l'entrepreneur ? Comment s'étonner que la crise financière où se débat actuellement le pays (52) soit si intimement liée à la crise de son agriculture et partant à sa dépendance alimentaire ? En effet, si l'Etat a consacré la part du lion de ses dépenses à l'édification d'un modèle

d'accumulation à la fois extraverti et discriminatoire, de surcroît aujourd'hui dans l'impasse, le plus grave encore est qu'il ne s'est même pas donné les moyens de s'assurer des ressources financières suffisantes susceptibles de lui permettre de faire face aux conséquences du modèle mis en place. Nous l'avons souligné dès l'introduction, l'un des grands paradoxes du cas marocain est que, contrairement à l'expérience historique de la plupart des pays actuellement développés, les ressources drainées par l'Etat vers «l'agriculture» sont autrement plus importantes que celles qu'il y a prélevées. Depuis le début des années 60, l'impôt agricole représente moins de 1 % des ressources fiscales de l'Etat et était même tombé à moins de 0,3 % avant de disparaître totalement en 1984... Bien sûr il ne s'agit ici ni de «l'agriculture» dans son ensemble ni des «agriculteurs» dans leur totalité, tant s'en faut. Au demeurant, à partir d'une méthodologie et d'hypothèses peu contestables, nous avons calculé qu'en gros, ce sont près de 80 % des exploitations agricoles (celles qui ont moins de 5 ha), dans le pays qui sont mises quasiment dans l'incapacité de dégager un surplus significatif, susceptible de constituer l'assiette d'un prélèvement fiscal conséquent (53). Par contre, les quelques 9 % des exploitations qui s'accaparent près de 55 % des terres et 40 % des revenus disponibles bénéficient d'une quasi-immunité fiscale qui prend aujourd'hui l'allure d'un véritable scandale national, à un moment où le pays est de fait en état de cessation de paiement vis-à-vis de ses créanciers étrangers. Ce n'est donc qu'une infime partie du secteur agricole et des agriculteurs qui a, en fait, tant reçu et si peu donné (54). Mais les choses ne sont guère fondamentalement différentes dans les autres secteurs. De manière générale, si depuis le début des années 60, la pression fiscale a plus que doublé – atteignant en 1984 près de 23 % – son terrain de prédilection n'a guère été celui des hauts revenus et des grandes fortunes mais plutôt celui de la consommation. Les «impôts indirects», prélevés aveuglément sur la consommation intérieure, ont constamment représenté les deux tiers environ des recettes fiscales de l'Etat. Si l'on ajoute à cela l'impôt sur les salaires, on s'aperçoit que la fiscalité, principale source interne de financement des dépenses de l'Etat, a essentiellement ponctionné les revenus et la consommation des larges masses populaires, et épargné le grand capital, les «foyers de surplus» les plus importants (55). Seulement, les limites d'un tel système, comme chacun peut aujourd'hui le constater, sont évidentes : la dégradation du pouvoir d'achat engendre celle du «pouvoir de prélèvement» sur les achats... la contraction – absolue ou relative – de la demande interne (solvable) finit par engendrer celle des recettes fiscales qui en dépendent, et la paupérisation des masses celle de l'Etat... Face à des dépenses de plus en plus croissantes, un tel modèle de financement épuise assez rapidement ses possibilités internes. Il peut certes user de la monnaie mais, face aux limites tout aussi contraignantes de cette source de financement (l'inflation), il est finalement acculé à son tour à l'extraversion tous azimuts. Et c'est ainsi que depuis le milieu de la décennie 70, les emprunts extérieurs sont la condition de survie financière du pays, et la dépendance alimentaire se double de la dépendance financière... La boucle est bouclée (56).

Une fois l'engrenage enclenché, le compte à rebours peut commencer : l'accroissement du déficit alimentaire, aggravé par la hausse des cours sur les marchés internationaux et par celle du dollar, alourdit «la facture alimentaire» qui pèse et sur la balance des paiements et sur le budget de l'Etat ; les dotations de l'Etat en vue de la stabilisation des prix à la consommation des produits de base importés doivent notamment être augmentées en conséquence. La dette extérieure, de son côté, qui ne peut s'élever au delà du seuil de solvabilité défini par les créanciers internationaux, n'en exige pas moins intérêts et remboursement, et cette «facture financière» s'ajoute à la facture alimentaire pour ronger de plus en plus démesurément les ressources disponibles. De plus en plus, l'Etat perd la maîtrise de ses ressources autant que la liberté de leur affectation. Acculé à gérer la pénurie, il gère surtout la dépendance. Celle-ci lui impose de drainer vers l'extérieur une part de plus en plus grande de ses ressources, lesquelles auraient tant gagné à être canalisées vers l'investissement et notamment le développement de la production locale des denrées de base. Quoiqu'il en soit la tutelle du FMI ne tarde guère à se mettre en place et avec elle, ses «programmes d'ajustement structurel» dont les résultats les plus tangibles ne sont autres que de plonger l'économie nationale dans une déflation qui ruine tout effort d'accumulation et partant de la croissance d'une part, et d'autre part d'accentuer encore l'extraversion du potentiel productif existant. Les chances de renaissance de l'agriculture vivrière et de résorption du déficit alimentaire en sont réduites d'autant, alors que les besoins de la population ne cessent de croître... Nous sommes revenus au point de départ : déficit alimentaire de plus en plus important, besoins de financement et déficit budgétaire de plus en plus grands, recours aux emprunts extérieurs de plus en plus massifs, charges de plus en plus lourdes, ressources budgétaires affectées au développement de plus en plus réduites, effort d'accumulation de moins en moins conséquent, production de plus en plus défaillante, déficit alimentaire de plus en plus important, etc... etc... Dépendance alimentaire et dépendance financière s'alimentent mutuellement dans un cycle infernal de la décadence et de l'asservissement.

C'est dire que plus que jamais, les problèmes du tiers-monde forment un tout dont les solutions doivent forcément être globales, mêmes si elles doivent aussi éviter un certain dogmatisme qui par le passé, çà ou là, a fait plus de mal que de bien... En tout cas, au Maroc, la voie de salut est aux antipodes de celle où le FMI s'entête à enfoncer le pays, au mépris des réalités les plus évidentes, voire même du simple bon sens (57). Cette voie passe à tout le moins par la remise en cause radicale des choix passés, notamment dans les domaines agricole et financier qui ont retenu ici – quoique inégalement – notre attention. Ceci implique la définition de nouvelles priorités avec, en tête, la réforme des structures agraires et des statuts fonciers dans les campagnes, la prééminence aux zones et aux productions destinées à la satisfaction des besoins alimentaires de la population, la mise en œuvre d'une réforme fiscale susceptible autant de mobiliser le surplus potentiel et d'assurer un financement interne conséquent du développement, que d'instaurer un minimum d'équité entre les citoyens.

NOTES BIBLIOGRAPHIQUES

1. cf. R. PASSET, «Politiques du développement» ed. Dalloz, Paris, 1965, p. 241.
2. cf. R. BADOUIN, «La participation du secteur agricole au financement de la croissance économique, Revue Tiers-Monde, No. 9-10, 1962, p. 149.
3. Pour apprécier l'ampleur de cette crise, notamment au niveau des pays déjà parmi les plus pauvres, cf. B.M. «Rapport sur le développement dans le monde, 1982», Washington, D.C., B.M., «Le développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara» (Rapport «BERG»), Washington D.C., 1981 ; PURI et R. FABRE, «Aider le Tiers-Monde à se nourrir lui-même» Economica, Paris, 1981.
4. cf. P. PASCON, «Le patrimoine de la colonisation privée en 1961 et dévolution des terres de colonisation de 1956 à 1976», in «Question agraire» No. 2, Bulletin économique et social du Maroc (BESM), No. 133-134, pp. 201 et 211 ; cf. également N. BOUDERBALA, «Formation du système foncier au Maroc», in «Question agraire» No. 2, op. cit., p. 162.
5. cf. R. LEVAU, «Le Fellah marocain, défenseur du trône», ed. de la FNSP, Paris, 1976, p. 235.
6. cf. PURI et R. FABRE, «Aider le Tiers-Monde à se nourrir lui-même», op. cit., p. 48 et s.
7. Plan triennal 1965-1967, Délégation Générale à la Promotion Nationale et au Plan, Rabat 1965, p. 92.
8. Plan triennal 1965-1967, op. cit., p. 23.
9. Plan quinquennal 1968-1972, Division de la Coordination Economique et du Plan, Rabat, Vol. «, p. 139.
10. cf. T. BENCHEIKH, «Modèle de planification agricole au Maroc», BESM No. 109, Avril-Juin 1968, p. 47.
11. En effet, compte tenu des multiples fonctions de la plupart des barrages en service (énergie électrique, eau potable, irrigation) leur coût ne saurait être entièrement imputé à l'agriculture d'irrigation. Par ailleurs, sur la politique des barrages, cf. A. BENHADI, «La Politique marocaine des barrages». Problèmes politiques et sociaux, No. 382, 15.2. 1980, p. 28, Documentation française, Paris ; cf. également Ben EL KADI, «L'évolution de l'exploitation des ressources hydrauliques au Maroc», Mémoire de 3e cycle, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat, 1975-1976 ; BA Mamadou Samba, «Quelques aspects des investissements publics consentis à l'agriculture au Maroc depuis l'indépendance» Mémoire de 3e cycle, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat, 1979.
12. cf. «Données essentielles sur le secteur agricole», Division des Affaires Economiques, Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA/DAE) pp. 21-22 ; cf. M. DADEN, «Les subventions dans le cadre du code des investissements agricoles», Mémoire de 3e cycle, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat, 1978.
13. cf. M. CHRAIBI, «La tarification de l'eau d'irrigation et ses corrélats», in «Question agraire», No. 2, op. cit., p. 175.
14. Encore que pour certains offices, tels ceux de la Souss-Massa, Onarazate et Loukkos, les tarifs n'ont pour la première fois été fixés qu'en 1980 ! cf. Evolution des tarifs par offices, in «Les prix agricoles», MARA.DAE, Mai 1984, Tableau p. 25.

15. Pour plus de détails, cf. N. AKESBI, «Impôt agricole, surplus et dépendance alimentaire» communication à la journée sur «La sécurité alimentaire», organisée par l'Association des Economistes du Maroc, le 15 Mars 1980 et parue dans *Libération* (hebdomadaire, Casablanca) du 23 et 30 Janvier 1981.
16. alors que les textes régissant l'impôt agricole fixent à cinq ans seulement l'âge de production et donc d'imposition des arbres fruitiers.
17. A titre indicatif, les jachères ont diminué en moyenne de 30 à 25 %, les terres irriguées sont passées de 60 000 à près de 500 000 ha, les surfaces réservées à certaines cultures ont augmenté de 23 % (agrumes) 87 % (maraîchage), voire 40 % (betterave) ; les rendements des céréales se sont améliorés en moyenne d'un seul quintal par hectare contre 21 pour les agrumes ... cf. N. AKESBI, «Impôt agricole, surplus... op. cit.
18. Ces indications sont confirmées par les résultats d'une enquête menée par la Caisse Nationale de Crédit Agricole qui aboutissent à des coefficients de réévaluation – pour l'année 1979 – de 6,17 pour les agrumes, 9,64 pour les cultures industrielles et 3,67 pour les grandes cultures, à titre d'exemple, cf. T. MASMOUDI, «L'imposition des revenus de l'agriculture au Maroc et l'incitation au développement», communication au 2ème Colloque «Fiscalité et Développement», Paris, Septembre 1982, pp. 13–14.
19. cf. Enquête de la Caisse Nationale du Crédit Agricole, in T. MASMOUDI, op. cit., p. 14.
20. Entre 1960 et 1974 alors que la hausse des prix avait été de 61 %, les prix du blé tendre et du blé dur (prix fixe pour le premier, de soutien pour le second) n'avaient respectivement augmenté que de 30 % et 13 %.
21. cf. dans ce sens «Le marché des produits agricoles» MARA/DAE, Octobre 1977, pp. 54 ; cf. notre article «Le blé, pain des masses et gains de classe», *Libération*, Casablanca No. 286, 14 Novembre 1980, p.7.
22. Entre 1975 et 1983, les prix officiels se sont accrus en moyenne de 140 à 150 % contre un taux d'inflation global de 118 %.
23. A cet égard, le cas du Maroc est encore concluant et démontre la fragilité de ce type d'argumentation développé par le FMI – ou ses adptes – pour justifier, voire recouvrir d'un «habillage social» ses recommandations en faveur de la politique de «vérité des prix». cf. par exemple F. MOLINS-YSAL, «Non, le FMI n'est pas une puissance coloniale», *le Monde de l'économie* du 22 Mai 1984, article paru en réplique au nôtre intitulé «Les Illusions d'une Politique de Vérité des Prix au Maroc», *le Monde de l'Economie* du 20 Mars 1984.
24. A cette différence près que les gros producteurs qui disposent de leurs propres moyens de commercialisation et du «poids» nécessaire sur le marché pour imposer leurs conditions sont les premiers bénéficiaires du système puisqu'ils ajoutent à leurs marges de producteurs celle de distributeurs ; cf. «Le Marché des Produits Agricoles», MARA/DAE, op. cit.
25. Agrumes, primeurs, coton, conserves végétales et animales. Ces dernières viennent en 1984 d'être «reprises» par le secteur privé...
26. cf. «Dix ans d'association Maroc – CEE, Bilan et Contentieux», Dossier préparé par F. OUALALOU, H. EL MALKI, L. JAIDI et N. AKESBI, *Libération*, Dossiers et Documents No. 2, Casablanca, Novembre 1980.
27. cf. A. BERRADA, «Le Crédit Agricole au Maroc, 1917–1977», ed. de la Faculté de Droit de Rabat, 1979, p. 21 ; F. CHAJAI, «L'Aide d'Obéissance Américaine et son Impact sur le Secteur Public au Maroc», ed. Maghrébines, 1976, p. 180.

28. cf. Rapport BIRD, «CNCA, 4e ligne de crédit, 1978, Vol. 2, p. 33. Il convient toutefois de préciser qu'en 1981, à l'issue du colloque de Marrakech sur l'économie, les «gros exploitants» devaient désormais être invités, pour le financement de leurs investissements, à s'adresser à la Banque Nationale pour le Développement Economique...
29. cf. notre article, «Affaire des tomates et Projet Primeur, la fuite en avant», Libération, Casablanca, 6 Juin 1980.
30. cf. Ben SMAIL, «La sécurité alimentaire du Maroc face à la double dépendance de l'agriculture nationale». Al Bayane, quotidien, Casablanca, 7-3, 1980.
30. (bis) cf. Résultats de la campagne 1982-83, CNCA, in Lamalif No. 159, Oct. 1984, p. 32.
31. cf. «Sécheresse», Dossier Libération, Casablanca, No. spécial 305 du 3 Avril 1981.
32. Les chiffres que nous donnons sont le plus souvent des moyennes de 3 à 4 années, précaution nécessaire en matière agricole pour «amortir» les variations d'une année sur l'autre, assez souvent considérables. En l'occurrence, il s'agit de moyennes de 1960-1964 et 1978-1980. cf. «Données essentielles sur le secteur agricole», op. cit., ainsi que les rapports annuels de la Banque du Maroc de 1978 à 1980.
33. cf. BIRD, «Maroc, Rapport sur le développement économique et social», Washington, Octobre 1979, Chapitre II, p. 22; cf. également les données relatives à l'emploi, d'après l'enquête de 1982 in Ittihad Al Ichtiraki, quotidien, Casablanca, p. 25.3, 1984.
34. cf. Projet du Plan Quinquennal 1981-1985, SEPDR, Vol. II, p. 91, Rabat 1981.
35. B. HAMDOUCH, «Dépendance alimentaire et spécialisation internationale au Maroc, Doc. Ronéo, INSEA, Octobre 1981, p. 17 et s.
36. cf. Banque du Maroc, Rapport Annuel 1983, Tableaux A.33 et A.35.
37. «De plus en plus, avance A. BENHADI, les barrages, les réseaux, les sucreries, les plans de production sont livrés en main», et d'ajouter non sans humour : «seule la paysannerie, irritante exception, ne peut être importée», cf. A. BENHADI, «La politique marocaine des barrages», op. cit. p. 28.
38. cf. Banque du Maroc, «Etudes et Statistiques» No. 76, Janvier 1984, p. 37, et Rapport annuel 1983, Tableau A. 31.
39. cf. «Facteurs de production» documents distribués lors du colloque de Marrakech sur l'économie agricole, en Février 1981 par les services du MARA. Rabat, p. 2 et 15.
40. cf. Recensement Agricole 1973-74, Secrétariat d'Etat au Plan et au Développement Régional, Rabat, Novembre 1976.
41. Les terres collectives sont en principe la propriété collective d'une tribu et sont sous le contrôle du conseil de tutelle qui dépend lui-même du Ministère de l'Intérieur. Les terres de l'Etat se sont enrichies des terres de colonisation récupérées en 1973 et confiées à deux sociétés étatiques (SODEA et SOGETA) — les terres Guich étaient à l'origine des terres dont l'usufruit revenait à certaines tribus qui les exploitaient en contrepartie du service militaire. Avec le temps, ces terres sont devenues héréditaires, sans pour

- autant que le problème juridique de leur appropriation (par l'Etat ou les héritiers) ait été tranché. Les terres habous enfin sont des terres ayant fait l'objet de dons de particuliers au profit des mosquées; on y distingue une partie qui revient aux habous publics (gérés par l'Etat), une partie aliénée au profit de certaines familles (chufas) et une dernière partie destinée aux Zaouias. cf. Rajae Msefer BERRADA, «Rapports de propriété et réforme agraire au Maroc», thèse de 3^e cycle, Paris X., Décembre 1980, pp. 72 et s.
42. L'absentéisme, selon des sources officielles, concernerait quelques 30 à 35 % des Terres agricoles, cf. «Les structures foncières» documents au colloque de Marrakech, op.cit. p. 9.
 43. cf. N. BOUDFERBALLA, «Aspects du problème agraire au Maroc», in «Question agraire No. 2, op. cit. p. 199 et s. ;cf. également «Les Structures foncières» documents du colloque de Marrakech, op. cit. 17.
 44. Les enquêtes effectuées dans les zones irriguées, ont révélé que dans l'ensemble 78,4 % des exploitations ont moins de 5 ha et recouvrent 36 % des terres seulement alors qu'à l'autre bout, 3,4 % des exploitations s'accaparent 27,3 % des terres irriguées cf. «La question agraire», No. 2, op. cit., p. 219.
 45. Les deux régions représentent ensemble près de 45 % du verger national. Pour le Gharb, cf. M. MILOURHMANE, «L'investissement privé dans l'agriculture à travers le cas du Gharb», mémoire de 3^e cycle, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, 1979, p. 69 ; pour le Souss, cf. «Les entraves au développement agricole : Agadir, Tizuit, Tarfaya», enquête régionale Libération, Casablanca, No. 175, 14.7.1978.
 46. cf. Document du Colloque sur le «Machinisme agricole au Maroc», Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Avril 1980.
 47. cf. M. DADEN, «Les subventions dans le cadre du code des investissements agricoles», op. cit.
 48. cf. BIRD, «Maroc, Rapport sur le développement économique» op. cit., Chapitre IV, p. 13.
 49. L'expression «plus pauvres» correspond à la tranche des 20 % des dépenses les plus faibles et «plus riches» à la tranche des 20 % des dépenses les plus élevées. cf. BIRD, Ibid, Chapitre I, p. 7.
 50. Ibid., Chapitre V, p. 15.
 51. En milieu urbain, le nombre de «pauvres absolus atteint 3,3 millions de personnes, soit 36,7 % de la population urbaine, cf. Ittihad Al Ichtiraki, Quotidien Casablanca, 8-9 Janvier 1984.
 52. La seule dette extérieure du pays est en 1984 évaluée à quelques 12 milliards de dollars et l'Etat a dû à l'automne 1983, mener officiellement des négociations avec le Club de Paris en vue d'un rééchelonnement du service de sa dette contre la mise en œuvre d'un «programme d'ajustement structurel» dicté et contrôlé par le FMI.
 53. cf. N. AKESBI, «Impôt agricole, surplus et dépendance alimentaire», op. cit. pp. 19-25.
 54. Sur le rapport entre le système de contrôle politique du monde rural par «les notables ruraux» et l'impossibilité de mise en place de «tout système de taxation qui aboutirait à faire financer par l'agriculture le développement d'autres secteurs», cf. R. LEVAU, «Le fellah marocain, défenseur du Trône», op. cit., p. 238.

55. cf. N. AKESBI, «Structures et politiques fiscales du Maroc indépendant», Communication à la Journée d'Etude sur «La Problématique de la fiscalité marocaine» (20 Mai 1978), organisée conjointement par les Associations Marocaines des Economistes et des Inspecteurs des Finances, parue dans *Lamalif*, Casablanca, No. 101, Octobre 1978.
56. Pour plus de détails, cf. AKESBI, «Dépendance alimentaire et dépendance financière, le compte à rebours», *Libération*, Casablanca, 5.6. 1981.
57. cf. F. ONALALOU, «La situation économique actuelle du Maroc» *Ittihad Al Ichtiraki*, Casablanca, du 19 au 21 Avril 1984 ; H. EL MALKI, «L'austérité et le Fonds Monétaire International», *Ittihad Al Ichtiraki*, 18 et 19 Septembre 1984 ; N. AKESBI, «Le Maroc et le Fonds Monétaire International», *Ittihad Al Ichtiraki*, du 17 au 23 Novembre 1984 (tous ces articles sont en Arabe).

SUMMARY

Food dependency in Morocco is first and foremost due to an export-oriented agricultural model of development which was strongly advised by the World Bank and the I.M.F. The Moroccan case is rather special with reference to the issue of the role of agriculture in the development process and to the general trend observed in the past twenty five years in most developing countries. To be sure, as of the mid-sixties, the Moroccan leaders gave top priority to agriculture, contrary to many countries especially African countries which favoured industry in their development plans over agriculture. Thus the latter was supposed to feed the population, create jobs, improve revenues, provide foreign exchange, yield a surplus which could be channeled toward funding other economic sectors. Over-all, massive measures were taken to serve the planned model. They included public investments, a code of investments, subsidies, taxes, pricing policy, organization of markets, agricultural credit... Important, multi-farious means were used to this end.

Yet, after over two decades of building such an export-oriented agricultural model, results appear disappointing, to say the least. The whole agricultural output is on the decline, the trade balance with reference to food is deeply in the red, food dependency has dangerously soared, the gap in social and spatial inequalities has more than ever widened... In short it is obvious that the model has failed.

Worse still not only did the financial model built to back up the export-oriented agricultural model lack the means to extract surplus in the very areas which could best generate it but moreover it increased its «pressure» excessively on a specific part of the tax base, i.e., consumption and salaries. Yet these are precisely the choice «targets» of tax systems, which are being thrashed by the crisis. The potentials of such a system are highly limited by reduced consumption as well as the freeze on salaries and the only temporary outlet of this system is to resort to external loans which become the only condition for the country to survive financially. Thus the food dependency is coupled with a financial dependence. Both feed on each other and the resulting complication of circumstances drives the country into a deeper and deeper decline.

IMPERIALISM, THE STATE AND THE INDIGENIZATION OF THE GHANAIAN ECONOMY 1957-84

By

*Kwesi JONAH**

1. INTRODUCTION

The euphoria of political independence had hardly settled when governments of newly independent African States came face to face with the harsh realities of their newly-won freedom. Beyond the flag and the anthem, nothing was *national*. In the crucial sphere of the economy almost every property was foreign-owned. Industry, commerce, mining, finance and insurance, transport etc. were all foreign dominated. The only notable exception was agriculture in West Africa. Unlike elsewhere in the continent where even agriculture was in the hands of settler colonialists, in West Africa agricultural production was in the hands of indigenous peasants. The marketing of produce, however, was the exclusive preserve of foreign monopolies. As President Nyerere once openly admitted: «At independence we achieved political control but all important industries remained in foreign hands». (1) This is the situation which Nkrumah referred to as Neo-Colonialism. (2) A neo-colonial situation such as this places severe limitations on an 'independent' country; so much investible surplus is lost to the owners of capital abroad; it is also impossible for the Government to plan an economy which is not under its control. (3) Above everything else foreign domination of a country's economy confers enormous political power on the foreign monopolies. (4) Then there is a psychological element, i.e. the feeling of resentment and erosion of self-confidence in local people because of continuing economic domination in the face of political 'independence'. (5)

2. RESPONSE

Popular opposition to neo-colonial economic domination has compelled African Governments to adopt one or the other form of policy responses. First there has been partial and total nationalisation of foreign companies or the establishment of state-owned rival enterprises to compete with foreign monopolies. This broadly, is what is referred to as the STATIST strategy of economic decolonisation. Second, state power has been used to bring certain sectors of African economies under the control of indigenous investors: INDIGENIZATION. The two are not mutually exclusive and a good combination of the two has always been attained in some countries. More often however the policy accent of particular regimes has been on one of the two strategies.

* *Lecturer, Department of Political Science, University of Ghana, LEGON*

3. UNDERLYING FACTORS

Several explanations have been offered for the adoption of economic decolonization policies in general. There is, to begin with, the psychological explanation or pure nationalism interpreted as «the uneasiness which some people feel when they contemplate the fact that the activities of institutions within their economy and policy are controlled from outside the political unit». (6) The resentment is believed to be the outcome of not only post-colonial domination but also colonial domination and racist discrimination. (7) Economic decolonisation then provides «psychogenic compensations» or «psychic satisfactions» to African peoples. (8) HARRY JOHNSON, the leading theoretician of this interpretation has in fact conceptualized the phenomenon of economic nationalism and decolonisation as «a state of social psychology or political sentiment that attaches value to having property in (the) broad sense owned by members of the national group.» (9) Economic decolonisation is also seen as an extension of the logic to political independence to the economic domain. The limitations of the neo-colonial economic domination have at one time or another been felt and admitted by African leaders. President NYERERE, one of Black Africa's most outspoken leaders once said:

«The reality of neo-colonialism quickly becomes obvious to a new African Government which tries to act in economic matters and in the interest of national development and for the betterment of its own masses. For such a Government immediately discovers that it inherited the power to make laws, to direct the civil service, to treat with foreign Governments and so on but it did not inherit effective power over economic developments in its own country. Indeed it often discovers that there is no such thing as a national economy. Neo-colonialism is real». (10)

Economic decolonisation is the logical outcome of the reality of neo-colonial domination. According to Nyerere then it is «an extension of political control». (11) Once economic decolonisation is achieved certain benefits would be expected to follow: improved balance of payments situation, higher employment and managerial and entrepreneurial training for Africans. (12)

Perhaps among socialscientists no explanation for economic decolonisation is more popular than the political one. Two components, one based on the theory of imperialism, the other on the theory of the post-colonial state, may be identified. According to Tamas SZENTES, ever since World War II when the leadership of the imperialist world shifted from Western Europe (Britain specifically) to the U.S. the framework for nationalistic economic policies has been provided. Rich in natural resources, the U.S. is also a leader in agricultural production as well as in the scientific and technological revolution. Therefore while under the old colonially imposed international division of labour raw material production was the chief function of the colonies, now under U.S. leadership the imperialist international division of labour permits some industrialization. In these new

conditions, local ownership of industries is not completely incompatible with the interest of imperialism which is to sell technology. With some political pressure, foreign monopolies may give up ownership of some industries in Africa. However they will continue to reap huge profits through their control over technology. In some cases certain types of industrialization for which foreign companies supply the machinery are encouraged irrespective of who the owner may be. On the whole then the new post-world war II situation in the imperialist world is not incompatible with local ownership of industry or with measures aimed at achieving this. (13)

4. THE STATE

The class character of the state in Africa has in recent times been the subject of a major controversy. For a long time (since the early 1960's), the state in Africa was held to be a Neo-colonial state. Since the state is understood to be the state of the economically dominant class, the post-colonial state in Africa was believed to be the state of the imperialist bourgeoisie which still dominated African economies. (14) In the 1970's a major challenge to this position was put forward by ALAVI. The theory of the post-colonial state put forward by ALAVI makes the post-colonial state elsewhere as also in Africa, the state of three classes – the metropolitan bourgeoisie and two indigenous classes, the indigenous bourgeoisie and the landed classes. (15) United on certain issues, these three classes compete in other situations. However, this view of the post-colonial state makes nationalistic economic policies perfectly logical. If such policies benefit the local bourgeoisie (actually petty-bourgeoisie), it is because they conjointly with other classes control the post-colonial state. ALAVI's interpretation paved the way for yet another conception i.e. the idea that the post-colonial state is really the state of the African petty-bourgeoisie. (16) This conception of the class nature of the African state then suggests that indigenization is the policy of Africa's ruling class i.e. the bourgeoisie in the interest of the same class. Concrete policy output then is determined by which petty-bourgeois fraction predominates at any given time or period. (17) SWAINSON and KENNEDY have gone so far as to assert that economically the African bourgeoisies are gradually but surely displacing the metropolitan bourgeoisie. (18)

5. VIEW POINT

The position which this essay is intended to develop is first, that if the state is controlled by the economically dominant class, then the post-colonial state in Ghana is, on the basis of all empirical evidence, the state of the imperialist bourgeoisie. Second, INDIGENIZATION, the policy of transferring certain sectors of the economy to indigenous private investors and assisting them to acquire shares in others is not a NATIONAL policy. It is NATIONAL only in form. In essence it is the INTERNATIONAL strategy of an INTERNATIONAL FORCE i.e. imperialism, to contain national as well as international pressures and secure a new *modus vivendi*

with national social and political forces. Third, imperialism has always taken the initiative in indigenization in Ghana. The effect of these initiatives is to create the social and class basis for continued imperialist *control* of the Ghanaian economy at the neo-colonial phase. Finally, indigenization does not end imperialist control of the Ghanaian economy. It represents only a re-organisation of the Ghanaian economy to give minor positions to indigenous investors while maintaining the position of monopoly capital in the economy as a whole. To fully comprehend this it is necessary to have some idea of the extent of monopoly capital's domination of the Ghanaian economy.

6. STRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC DOMINATION IN GHANA

By 1957, when Ghana became a sovereign state, her underdeveloped economy was not in any sense Ghanaian. Foreign monopoly companies had invested in almost every sector, except peasant agriculture, a total amount of about \$ 151 million. Being a typically underdeveloped economy, less than ten per cent (10%) of this amount was in industry. The largest proportion of this amount was in mining (41%) and wholesale and retail trade (30%). In terms of origin, the largest investments were naturally by British monopolies of which Unilever's United Africa Company (UAC) was the leader. The structure of foreign economic domination, however, is better revealed by sectoral analysis showing the relative positions of foreign and indigenous investors. All mining companies – gold, diamond, manganese and bauxite – were owned by European and American monopolies. In wholesale and retail trading a large number of African enterprises accounted for under ten per cent (10%) of total turnover while a handful of European monopolies and American firms handled nearly eighty per cent (80%) of the sales. At the same time the relative shares of European and African firms in total commercial imports were 74.4% and 0.6% respectively. In each case a small margin between the African and European proportions was taken up by Asian and Levantine businesses. Banking was almost completely in the hands of two foreign banks. In insurance the story was the same. Foreign firms monopolised the area. In the timber and sawmilling sectors a large number of African firms (over two-thirds of the total) received just under ten per cent of the income while a small number of European firms (about a quarter of the total) received about seventy-seven per cent (77%) of total income. In the small almost non-existent manufacturing sector a few European and American enterprises received about ninety per cent (90%) of the income while many African firms constituting about half of the total number received less than one per cent of the income. The picture for all other sectors, shipping etc. is the same. Only peasant agriculture remained fully Ghanaian-owned and controlled. In this situation of total domination of the Ghanaian economy by foreign monopolies, there can be no doubt that the economically dominant class is the corresponding foreign monopoly bourgeoisie. If the Ghanaian situation is not different, but as elsewhere, the ruling class is the economically dominant class, then the ruling class in Ghana is the imperialist bourgeoisie.

7. THE POST-COLONIAL STATE

Defenders of the position that the post-colonial state in Africa is a petty-bourgeois state attach considerable importance to the various fractions of this class in explaining regime and policy changes. The out-turn of political developments in African countries then is interpreted in the light of which fraction is in control or the correlation of forces among the various fractions. Not mentioned is the fact that the imperialist bourgeoisie has its fractions as well – The military-industrial-complex may be reaping windfall profits in a situation where every other fraction feels a squeeze. But the basic fractions within the imperialist bourgeoisie are the NATIONAL. Within the national are the various fractions, linked or interconnected no doubt, but still containing fractions. This variety of fractions with the African petty-bourgeois class and the imperialist bourgeoisie has implications for policy outcomes and regime change.

To begin with, for imperialism as a whole, various petty-bourgeois fractions in a neo-colony provide a wide room for choice with regard to political agent or vehicle for policy outputs. At the same time the existence of various fractions within the petty-bourgeoisie and the imperialist bourgeoisie makes possible a variety of permutations for the actualization of concrete policies and interests. The same applies for regime change. A fascist military regime may endanger the interests of certain fractions of the imperialist bourgeoisie. For certain other fractions, the military-industrial complex for example, good arms deals may be the result. Indigenization policy may be unacceptable to some fractions. But for most other fractions the opportunities offered by this policy are the most suitable for the times. The significance of the various fractions is that the state itself also acquires considerable autonomy, stemming from the variety of possible permutations. The post-colonial state offers several possible policy choices as well as political vehicles for policy choice. To understand subsequent pressures on Ghana's post-colonial state it is necessary to examine the cost of foreign domination of Ghana's economy.

8. COST OF FOREIGN ECONOMIC DOMINATION

The cost to Ghana of this extent of foreign economic domination was very high. The cost should be measured not only in terms of the return on foreign investments repatriated abroad but also in terms of remittances of foreign managers and technicians and other foreign personnel operating the foreign enterprises. Account should also be taken of other losses resulting from the absence of nationally-owned enterprises in crucial areas such as shipping and insurance. Thus conceptualized, the loss of investible surplus as computed from official sources was substantial, i.e. for an economy that has never had the good fortune of being an oil exporter. Within the sixteen year period 1950-65, the return on foreign investments in Ghana repatriated abroad was £ 127,764,000. Within the same period, Ghana lost £ 165,746,000 to foreign shipping and insurance companies handling its foreign trade. Remittances abroad of foreigners working in Ghana within this period was £ 50,222,000 (19). Such is the cost of foreign economic dominance in Ghana. The official basis of the reckoning ought to be emphasized as such because it is now a universally acknowledged

fact that such sources tell only a part of a long story. The full story is concealed in a wide array of beneath-the-counter operations.

The consequences for Ghana's balance of payments and economic development as a whole are now too well known to be repeated. Planning such an economy to attain the maximum benefit out of it and for the improvement of the living standards of the mass of the people is no easy matter. Particularly important is the strong nationalistic resentment of indigenous Ghanaian businessmen consigned to the fringes of 'Ghana's' economy by foreign economic domination. What is the worth of a political independence that cannot improve the position of the sons and daughters of the land in their 'own' economy? No sooner had political independence been won than Ghanaian businessmen start an agitation for a place in their 'own' economy.

9. ECONOMIC NATIONALISM UNDER COLONIALISM

Ignorance of history has led some students of Ghana's political economy to conclude that Ghana was relatively free of economic nationalism in the early years of political independence. Thus it has been stated in one study:

«The earlier years of independent Ghana from 1957–1960 did not show much of the rhetoric and action associated with economic nationalism. The unburnt fuel of pre-independence political nationalism, the exercise of British overlordship, the influence of D.F.I. (Direct Foreign Investments) protagonists epitomized by Sir Arthur Lewis and the favourable even though fast disappearing balance of payments position contributed to dampen the wave of economic nationalism». (20)

Contrary to these historically unfounded assertions, economic nationalism in Ghana goes back to the early twentieth century. As early as 1920, the National Congress of British West Africa had passed resolutions calling on the British Colonial Government not only to take steps to develop the economies of British West Africa in the interest of their people but also to protect indigenous African traders by repatriating Lebanese traders. These foreign traders were described as «undesirables and a menace to Good Government of the land». (21) The Congress criticism of profiteering and cornering of markets was a veiled attack on European monopoly firms cashing in on post-war economic difficulties. Economic nationalism was very much alive in Ghana after World War II especially as the anti-colonial struggle was gathering momentum. The famous Ghanaian businessman Mr. George Grant was speaking from a bitter experience and for his fellow Ghanaian businessmen when he complained before the Watson Commission in 1948 that «We were not being treated right. We were not getting the licenses for the import of goods.» (22) In very few words, this was the plight of Ghanaian businessmen in conditions of colonial foreign economic domination. As an experienced politician, Mr. Grant also knew that political power was needed to redress colonial discrimination against African

businessmen. Hence his anxieties that filling the legislative council with 'dumkies' (Chiefs) would not work in the best interest of Ghanaian businessmen. (23).

Economic nationalism increased in post-World War II conditions which exposed the people of Ghana to the worse effects of monopoly domination. European monopoly companies grouped under the cartel: The Association of West African Merchants (AWAM), were attacked by all classes of Ghanaians. Much of the attack was directed at Unilever's 'colossus' on the West Coast of Africa — the United Africa Company (UAC). Dennis Austin has observed in this connection that «The Gold Coast economy was still dominated by overseas (European monopoly K.J.) trading companies and nationalist feeling drew no distinction between colonial rule and activities of European firms, to be against one was to be against the other and both were thought to be in league». (24) The post-war boom from which Ghanaian businessmen were excluded by the economic domination of European monopoly firms provided much ammunition for indigenous Ghanaian businessmen to attack the Colonial Government. Little wonder that the Watson Commission was inundated with powerful complaints from indigenous Ghanaian businessmen.

10. PRESSURES FOR INDIGENIZATION

Ghanaian businessmen did not wait for the attainment of full self-government before starting their fight for a place in the economy. Post-war frustrations had stretched thin their patience. As soon as a legislative Assembly with an elected African majority and an African Prime Minister was elected, they began to ask for an increased role in Ghana's trade. It did not seem to matter very much that the country was not completely self-governing. This early and optimistic fight for an enhanced position in the economy was based on shrewd calculations. Ghanaian business leaders had played leading roles in the nationalist movements and now some of them were members of the legislative assembly and Government. The indigenous Gold Coast Chamber of Commerce was the first to put its case across. «.... permit us to participate in the development of our country. We ask for your goodwill, for no doubt, you must be aware that from reports of visitors to this country and economic surveys you would find that indigenous participation in real business is almost negligible». (25) It called on Government to reserve a proportion of the country's wholesale and retail trade exclusively for indigenous businessmen, restrict foreign competition in certain geographical areas and control prices. The Government's response was brief and to the point. (26) Mr. Ako ADJEI, Minister of Trade and Labor stated clearly that the policy of the Government was that there should be no colour bar in business. Even private capital from South Africa whose Trade Commissioner had recently visited and opened trade contacts with Ghana, would be welcome. (27)

Throughout the Nkrumah/C.P.P. period, considerable pressures were put on the Government both within the National Assembly and outside by business M.Ps. and Associations to reserve specified sectors of the

economy of Ghana exclusively for Ghanaian businessmen. The main areas proposed for exclusive operation by Ghanaian businessmen were commerce, manufacturers or suppliers' representation, the timber industry, building contracting and diamond winning'. (28) The frustrations of the Ghanaian businessmen with the structure of foreign economic domination may be sensed in the expression of strong sentiments in one debate in Parliament in 1961:

«Whither are we drifting? Did we fight for political independence for foreigners to come and enjoy? [Several honourable members: No! No!!!] We fought it out for the enjoyment of Africans; throughout the world one would never see any African trader in any continent trading successfully. But what do we see in Africa? The foreigners get the strongest footing in trading matters. Our political independence will not be effective unless it is linked with economic emancipation.» (29)

The overthrow of the NKRUMAH Government in 1966 did not end the pressures of Ghanaian businessmen on Government to set aside some areas of the economy for their exclusive operation. Rather the anti-socialist and free enterprise orientation of the new military regime injected new optimism into the agitational efforts of Ghanaian businessmen. The new situation gave them hope that their struggles would not be in vain. (30) They therefore renewed with unprecedented vigour their pressures for indigenization. (31) The return to constitutional rule in 1969 again opened new avenues especially in Parliament for businessmen to influence Government policy in their own interest. Several indigenous business Associations that had sprang up since the overthrow of the NKRUMAH Government began to mount considerable pressures on the Busia Government to indigenize the economy by taking action against continued foreign economic domination. The new civilian regime however was not destined to last. Soon after its second anniversary celebrations, it was thrown out of office by a group of military officers who set up the National Redemption Council (NRC) led by Col. I.K. ACHEAMPONG. The N.R.C. had not yet settled down when calls were made on the regime to free the economy from the stronghold of foreign monopolies. This time the voices were socially not the same as before. Unlike in the past, working peoples, students and unemployed were the most vociferous elements. (32) They all demanded drastic actions on the position of foreign monopolies in the economy.

11. THE ESSENCE OF THE DEMANDS

Demands by indigenous businessmen for a larger share and role in the Ghanaian economy are essentially anti-imperialist in character. The Ghanaian economy is dominated by imperialism. Only a small fraction was in the hands of minority Asian and Levantine (Syrians and Lebanese). Ghanaian businessmen operated only on the fringes of the economy. The call for a reduction of foreign economic domination is a call for reduction of imperialist economic domination in Ghana. The persistence by Ghanaian businessmen's anti-imperialist demands for a greater share in the Ghanaian

economy even two decades after independence is evidence that their interests and aspirations which constituted the basis of their participation in the anti-colonial (or nationalist) struggle remain largely unfulfilled. The colonial situation in which all sections of the colonized population are oppressed in one way or the other makes possible «the creation of a wide front of unity and struggle which is vital for the national liberation movement». (33) After political independence, contradictions among the national liberation forces break out and the united front which characterised the anti-colonial struggle is no longer possible. The nationalist forces go their individual ways and pursue their individual struggles. According to Frantz FANON, middle class elements whose main aim was to take the positions which under colonialism were occupied by whites, tend to think that the struggle has come to an end (very successfully). In the economy, little had changed. Indigenous businessmen therefore continue to struggle against imperialist economic domination and for an improvement in their own position. A recognition of the anti-imperialist essence of the struggles of Ghana's indigenous businessmen is of more than academic interest. It has practical policy implications for Governments, political parties and groups whose programmes must reflect a certain level of nationalism and democracy.

12. GOVERNMENTAL RESPONSE: POLICIES AND ORGANIZATIONS

Indigenization is not an exclusively Ghanaian development. It is the international strategy of monopoly capital. In Nigeria, Kenya, as much as in Ghana and elsewhere, indigenous investors are now being assigned the small (and sometimes medium) scale sectors as their exclusive areas of operation. In this regard foreign minority traders such as Indians and Levantines (Lebanese and Syrians) have been the victims. Indigenous investors are also allowed as shareholders/partners in much bigger foreign-owned and controlled enterprises. Indigenization in Ghana is a national manifestation of an international trend. A national legislature may pass the act, a national Executive may make the indigenization decree. The policy itself is perfectly compatible with the interest of monopoly capital in an era characterized by political independence of many former colonies. The total economic domination in colonial situations protected by all the force of a colonial state is now a thing of the past. In the neo-colonial situation, a section of neo-colonial society must be made to share the benefits of neo-colonialism. This weakens the ranks of anti-imperialist forces since a portion is now made to share the same interest as imperialism -- the main dominant force.

National pressures to reduce the economic domination of foreign monopolies in Ghana have already been pointed out. That is only one side of the coin. The other side is the rapid spread of socialism and its establishment as a world system. Until 1917, imperialism did not have to lose one minute's sleep over the 'spectre of communism'. With the birth of the world's first proletarian state the situation has changed radically. Since the end of World War II, socialism has crossed from Europe to the underdeveloped world where it is spreading like fire in dry grass. Today it is no

exaggeration to say that the determinant factor in world history is the struggle between the two systems: socialism and capitalism. Rapidly spreading socialism combined with the burning flame of national liberation presents a force which requires of imperialism a change in strategy and tactics. The Korean War had demonstrated convincingly that sheer military force was grossly inadequate to stave off the tide of national liberation and socialism and the Vietnam War had confirmed this.

The spectre of socialism may be contained in several ways. Among these various ways is the training of administrators, political and military leaders with the appropriate political orientation as well as encouraging local businessmen to have a stake in the private sector of their own economies. Very recently, the *Bi-Partisan Commission on Central America* appointed by President Reagan recommended «a program of 10,000 government-sponsored scholarships to bring Central American students to the United States». (34) What one may ask is the objective of this recommended programme? According to the report it is «because of the important implications which the training of the country's future leaders has on its political development». (35) But this is not all. The Commission also recommends American «aid programmes to nurture small businesses, including micro businesses» among Latin Americans. One of the aims is to «give people a larger stake in their economies». (36)

In Ghana, as early as 1947, the Colonial Government appreciating this point set up an Industrial Development Corporation (IDC) to promote and assist in the development of both private and public industrial enterprises. (37) The initial capital base of £3000,000 later proved to be inadequate. From 1950 onwards, it was increased until it reached £3,000,000 in 1953. In 1955 the role of the I.D.C. was recast to make it a more active instrument for assisting Ghanaian private and public industrial enterprises. Apparently, the change was to take into consideration the complaints of Ghanaian businessmen to the Watson Commission set up to investigate the causes of the 1948 riots. However after all these efforts, it was discovered that the I.D.C. project had not met the expectations of the founders. By the time of independence, the I.D.C. had invested just about \$1,898,266m in some twenty industrial enterprises. Out of these the I.D.C. held less than 20% share in four industrial enterprises, 50% in another four and fully controlled one dozen others. Its later dissolution was therefore no surprise. For the purpose of accelerated development and modernisation a more suitable organisation was needed. Two circumstances however characterised the birth of a new organisation. The Government of Ghana was preparing to launch a Seven-Year Development Programme for which massive capital infusion was required. Secondly the country was by now faced with serious balance of payment difficulties. The new institution: National Investment Bank (NIB) was born in 1963.

According to President NKRUMAH, the N.I.B. was set up to enable the ordinary Ghanaian to obtain money to finance his own enterprise. The Finance Minister Mr. F.K.D. GOKA took pains to inform the nation that the President had personally taken a very active part in the establishment of the Bank. As he explained to members of Parliament: «I think it

will interest members to know that this Investment Bill was drafted at every stage in consultation with the President himself». (38) Could there be any news better than this for Ghanaian indigenous businessmen? Here was a *National* Investment Bank set up at the instance of a very *Nationalist* (and also *Socialist*?) President to assist Ghanaian *National* investors obtain investment capital. A critical inquiry, however, reveals that the idea that on the inspiration of a *Nationalist* President a *National* Investment Bank was created to help Ghanaian nationals out of their investment problems was less than the whole truth.

Ghanaian businessmen were hardly consulted for their views on how the Bank should assist them. Even the Board of Directors of the Bank on which multinational companies, with investment in the Bank, were represented right from the beginning, did not have a representative of the indigenous Ghanaian business community until 1971, when Mr. S.C. APPENTENG was appointed to it. The President pointed out that the policy and operations of the Bank were to be determined on the basis of a report written by experts from the U.S. Agency for International Development (USAID). (39) The Minister of Finance, Mr. F.K.D. GOKA, closely consulted with the U.S. State Department and the World Bank on the setting up of the *National* Investment Bank, and, as it turned out, these two institutions were «keenly interested in the establishment of such a Bank». (40) Eventually it was two World Bank experts: Dr. BARANSKI and Dr. WIGNARAJA and two U.S.A.I.D. experts: Mr. RITCHIE and Mr. NEWARK who were the most active in formulating the policy and operations of the *National* Investment Bank.

U.S.A.I.D. experts were to determine which of the activities of Ghanaian businessmen would be financed by the N.I.B. When NEWARK and RITCHIE met with the representatives of the Ghanaian businessmen from the Chamber of Commerce to explain the funding policy of the Bank, there was a lot of disappointment for the Ghanaians, most of whom were at that point in time in trade. Mr. NEWARK stated that 'the proposed Investment Bank would cater solely for the initial capital requirements of producers rather than traders'. (41) Since Ghanaian businessmen – especially in the Chamber of Commerce – were mostly in trade, this policy meant that the Bank would finance state and foreign-owned import substitution industries and export production. In his disappointment Mr. S.C. APPENTENG, Chairman of the Ghana National Chamber of Commerce replied that if the Bank did not finance distributors it would be difficult to «distribute the locally produced goods». The position of the U.S. team was that apart from industry investments in carpentry, mechanics (fitting shops) tailoring, watch repairs, printing and shoe repairs would also be financed. (42) One sees a clear division of labour that would result from this policy – minor business activities for private Ghanaians, larger scale industrial enterprises for state and foreign private capital. This conforms to post-World War II strategy of imperialism.

Ghanaian businessmen were doubly disappointed because right from the initiation of the Bill in the *National* Assembly it was assumed that at long last the Ghanaian businessmen's capital shortage problems were over. This was evident from the contributions made by M.Ps. when

the N.I.B. bill was being discussed. One M.P., Mr. B.A. KONU, (C.P.P. South Tongu Constituency) reflected the hopes and aspirations of the Ghanaian businessmen when he said:

«...every responsible citizen who has the initiative and knack to embark upon any economic enterprise can benefit from the facilities that will be provided by the Investment Bank. This is good tidings for all well-meaning and enterprising citizens». (43)

Obviously the honourable M.P. for South Tongu was not the only one who had so much hope in the Bank for Ghanaian businessmen. Mr. I.J. ADOMAKO-MENSAH (C.P.P. Atwima-Amansie) was also very hopeful:

«The introduction of the N.I.B. Bill is opportune and very welcome.... The expatriate businessmen have a lot of money to utilise for their business while Ghanaian businessmen have very little capital with which to engage in business. With the introduction of this Bill, Ghanaian businessmen will now be put on a very sound footing in the way of business». (44)

Similar sentiments were expressed by other M.Ps. The disappointment of Ghanaian businessmen at the way the financing operations of the Bank were conceived by foreign experts must have been shared by their representatives of the indigenous business community.

How national the National Investment Bank was may also be inferred from the setting up of similar institutions throughout the underdeveloped world around the same time. In the 1960's, the World Bank helped the setting up in many underdeveloped countries of investment or finance Corporations to promote private industrial development in general and facilitate the penetration of foreign private industrial capital in particular. The World Bank and its private lending affiliate, the International Finance Corporation (IFC) provided loans (about \$ 224 million by 1963) to assist the setting up of such Investment and Finance Corporations. There were other forms of foreign assistance. In all cases, foreign private capital participation in the Investment or Finance Corporation was allowed. Hence when NIB shares were issued, a small but significant proportion of the equity shares was taken up by MNC's in Ghana and this was a source of pride for the NIB management. (45) Hence their representation on the NIB Board. (46)

Staffing was one area where the NIB was most dependent. Initially, the Bank's most important staff, especially the Directors of the Projects Screening Division, the Development Services Institute (DSI) were mostly expatriates secured with the assistance of U.S.A.I.D. The training of Ghanaian staff was also undertaken with the assistance of the World Bank and U.S.A.I.D. In 1966, the U.S.A.I.D. provided a grant of \$ 443,000 for the provision of short-term foreign specialists and long-term foreign consultants, as well as library reference materials and overseas training facilities for Ghanaian staff. Initially, major feasibility studies for projects were undertaken not by the NIB staff but by big western firms. Before 1966 the Bank's emphasis had been on financing state and foreign private

ventures. Little assistance went to indigenous Ghanaian private enterprise. The NIB then was not as at 1966 an institution which paid much attention to the promotion of indigenous Ghanaian business.

The institutional inadequacy in the promotion of indigenous Ghanaian private capital was to a very large extent a reflection of the shortcomings of underlying policies. The NKRUMAH regime (1957–1960) was not interested in the promotion of Ghanaian private capital. Its attitude towards the development of indigenous private business alternated between indifference and outright hostility. In 1957, the Minister of Finance: Mr. K.A. GBEDEMAH promised Ghanaian businessmen that though foreign capital would continue to play a leading role in the economy of Ghana it was the intention of the Government to ensure that trade was Ghanaianized. (47) However nothing came of this assurance. A Committee on Aid to Ghanaian businessmen chaired by Sir Leslie McCARTHY was appointed in 1958. But apparently the report was not accepted by the Government. (48) By 1959 the Government without issuing any policy statement seemed to have a liberal attitude towards indigenous Ghanaian business. But in 1960 Government Investment Policy did not recognise even the existence of Ghanaian private capital. The following year 1961 the 'socialist structure' of the economy was outlined and again there was no evidence of the intention or even the pretension to promote indigenous Ghanaian private business. In 1962, while laying the foundation stone of Kumasi City Hotel, the President announced that the Ghanaian economy would have a small Ghanaian private sector from which all foreigners would be excluded. (49)

The launching of the Seven Year Development Plan in 1963 shattered all hopes that the NKRUMAH Government would assist the development of indigenous Ghanaian private business. In 1962 the Government had intended reserving the small-scale sector entirely for Ghanaians. By 1964 this was considered to be contrary to the Government's socialist aims:

«We would be hampering our advance to socialism if we were to encourage the growth of Ghanaian capitalism in our midst. This would be in antipathy to our economic and social objectives». (50)

Ghanaian private capital could operate in the economy only if it accepted such limitations as the Government might find it necessary to impose as to the size of the enterprises and the number of persons to be employed in their undertaking. (51) Government policy towards Ghanaian private business was restated and clarified in the *Party Programme For Work and Happiness* as well as the *Seven Year Development Plan*. The Government's socialist objectives would be attained through emphasis on state enterprises. But C.P.P. socialism was not incompatible with the existence and growth of private capital in general. (52) Since foreign private capital was expected to play a very large role in the *Seven Year Development Plan* it was obviously only Ghanaian private capital that was not to be encouraged. The Government's attitude caused considerable concern among Ghanaian businessmen. (53) On the whole NKRUMAH's investment policy laid emphasis on the development of state enterprises. Foreign enterprises were not to be

nationalized. State enterprises were to compete with them and emerge as the largest sector of the economy.

13. THE POST NKRUMAH PHASE

The NKRUMAH regime had relied extensively on the state to challenge the predominant position of monopoly capital in the Ghanaian economy. Indigenous businessmen were not given much encouragement or protection. Internal struggles within the ruling C.P.P. did not produce a balance of forces favourable to the protection and promotion of indigenous private capital. From 1960 onwards powerful members of the Party who would have supported the cause of indigenous businessmen lost their positions of influence before they could be effective. The Government's ambivalence towards indigenization reflected the dynamics of the Party's own internal conflicts. (54) However under NKRUMAH economic decolonisation through the state had produced concrete and remarkable results. The Government had brought a number of economic fields substantially under state control. By 1965 the state-owned Ghana National Trading Corporations (G.N.T.C.) handled about 35% of the country's commercial imports; the State Insurance Corporation transacted about 50% of insurance business, the Ghana Commercial Bank accounted for 60% of total deposits, the Black Star Line, Ghana's state shipping line carried about 17% of Ghana's sea-borne commerce, the Ghana National Construction Corporation handled all state-awarded contracts and fully or partially owned state factories accounted for 27% of total manufacturing output. (55) As these figures indicate it is not only indigenous Ghanaian private businessmen whose development was hampered by the policies of the NKRUMAH regime. Monopoly capital was also beginning to lose its dominant position in the Ghanaian economy. Therefore these two forces, both indigenous Ghanaian and foreign businessmen, for once had an interest in the change or overthrow of the NKRUMAH Government. The National Liberation Council (N.L.C.), the military regime that overthrew the NKRUMAH Government in 1966, was just the type of administration these opponents of the NKRUMAH Government desired.

The economic policy of the N.L.C. was that productive investments should not be the concern of the state. The state's economic role should be confined to the development of infrastructure. The development of the productive sector is the role of the private sector as a whole. (56) In the budget statement for the 1966/67 Fiscal Year, the deposed Government was severely castigated for embarking on many state economic ventures and squeezing private enterprise. (57) The budget itself was intended to mark the beginning of an I.M.F. directed stabilization programme which would rehabilitate the economy and usher in a 'sound economic policy'. The cornerstone of the new economic policy was a welfare state founded on «a system of genuine partnership between Government and private interests». (58) In accordance with the 'sound economic policy' thirty-one (31) out of fifty-five (55) state-owned corporations inherited from the state interventionist era of the C.P.P. were either sold outright to Ghanaian private businessmen or opened to participation by foreign

private capital. (59) The national institution chosen to carry out the sale of state enterprises to Ghanaian and foreign private capital was the National Investment Bank – a paradox of denationalisation through a national institution. (60) Hence the military Junta's first act of support for indigenous businessmen was to sell to them NOT foreign but GHANAIAN state-owned enterprises. Since only minor state-owned enterprises were sold to Ghanaians whilst the more important ones became joint ventures between foreign private capital and the state, foreign domination of the Ghanaian economy was increased. The terms on which foreigners were admitted to participation in these Ghanaian state owned enterprises were so unfair that even the chief advocates of foreign private capital in Ghana could not help raising hell. (61)

Other measures taken by the N.L.C. to assist Ghanaian private capital excluded some alien traders from business. First in July 1968 the Government came out with a new law : Aliens Act 1963 (Amendment) Decree, 1968 (NLCD.259) which barred all aliens from entering specified mining areas. In December of the same year the Government issued a Ghanaian Enterprises Decree 1968 (NLCD.323) which converted to law the military regime's earlier policy reserving few categories of businesses exclusively for Ghanaians. These fields were:

- i) Retail trade with an annual turnover of up to ₵500,000
- ii) wholesale trade with an annual turnover of less than ₵1,000,000
- iii) all taxi service operations
- iv) extractive, processing and manufacturing business and others such as transportation involving a capital investment of less than ₵100,000 and engaging less than 30 workers or requiring simple production techniques.

It is obvious from the range of activities and value of enterprises that the targets were small scale foreign-owned enterprises. The policy left untouched the dominant position of the monopolies. Altogether about 202 enterprises belonging to Levantine, Indian and Nigerian businessmen were affected. The task of seeking out enterprises to be affected by the decree was entrusted to the Ghanaian Enterprises Committee. (62)

14. THE BUSIA PERIOD

The Progress Party Government led by Dr. K.A. BUSIA pledged, on succeeding the N.L.C., to continue the good work of its predecessor in promoting and assisting indigenous private capital. Maximum encouragement would be given to Ghanaian businessmen to ensure that control of the economy passed into their hands. (63) The policy was summed up by the Minister of Finance and Economic Planning:

«..... it is our policy that the economy shall be developed by partnership of both Ghanaian and foreign capital .. eventually the major part of this business shall be done by Ghanaian savings and Ghanaian businessmen». (64)

In accordance with its declared policy, the regime responded favourably to pressures from indigenous business Associations. Several of these associations had sprung up after the overthrow of the NKRUMAH regime. Among the more active ones were the Association of Ghanaian Businessmen led by Mr. B.A. MENSAH, the Indigenous Manufacturers' Association which had split from the multinational Ghana Manufacturers Association and a much smaller but very active group: Crusade for the Protection of Ghanaian Enterprises established in 1968 and led by Y. Dankyi Awere. The Government's response came in the form of two measures.

The first measure: the Aliens Compliance Order, issued on the 18th November 1969 gave all aliens without resident permits two weeks to obtain it or leave the country. Most West African aliens without permit found it extremely difficult to obtain it within the short period given them by the law. Nearly 200,000 of them therefore left the country. Most of them were small-scale shop keepers, artisans and working peoples. (65)

The second measure, the Ghanaian Business (Promotion) Bill, was enacted under a certificate of urgency on 23rd June 1970. The Act gave foreign businesses up to two years to quit the following fields:

(i) Overseas business representation, taxi service, sale under hire-purchase contract of taxis or vehicles intended to be used in the operation of a taxi service.

(ii) Commercial transportation by land, bakery, printing other than printing of textiles, beauty culture, produce brokerage, advertising and publicity, manufacture of cement blocks for sale.

(iii) Selling in any market in Ghana, petty trading, hawking or selling from a kiosk.

(iv) All wholesale and retail trade with an annual turnover of up to £500,000.

The measure affected about 600 retail and wholesale enterprises worth £15 million. But as can be seen from the number of businesses, value and the range of activities involved, the net was not cast wide enough to catch the really big fish. (66)

15. N.L.C. AND BUSIA PERIODS: SUMMED UP

Critically viewed, the N.L.C. and Busia regimes only re-organised the Ghanaian economy by pushing foreign non-monopoly capitalists Levantine, Indian and some Nigerians from their minor positions in Ghana's trade and giving Ghanaians managed access to these areas. (67) As implemented by these regimes, the indigenization policy did not come into conflict with the interest of monopoly companies. NKRUMAH's statist strategy as already pointed out had a very different effect. It eroded the foundations of monopoly capital's domination of the Ghanaian economy. It at the same time hindered the growth of even Ghanaian private capital. Thus a paradoxical political situation arose. Monopoly capital and Ghanaian private capital shared a common interest in the overthrow of a nationalist

Ghanaian regime. A correct anti-imperialist strategy would dictate that all national forces be united against imperialism. In this regard a national democratic attitude of promoting economically small scale indigenous businesses and protecting them politically, would be perfectly in accord with the national interest. After the overthrow of the NKRUMAH regime imperialism took the wind out of the nationalist sail by promoting indigenization. This has won a section of Ghanaians unto the side of imperialism and away from nationalist forces. Indigenization in Ghana has turned an anti-imperialist struggle of Ghanaian businessmen to imperialism's advantage.

Soon after the overthrow of the NKRUMAH regime, foreign monopolies voluntarily initiated the policy of selling part of their equity shares to Ghanaians. Kingsway Stores (Unilever) in 1967 offered 11% of its equity for public sale to Ghanaians and Standard Bank 12%. Fan Milk made a similar offer. Then in 1971 the World Bank commissioned a study into indigenization policy in Ghana. In the report more small scale businesses which Ghanaians could be encouraged to move into were identified. (68) On the whole, indigenization policy in Ghana under the N.L.C. and Busia has entailed (i) the promotion of indigenous Ghanaian small (non-monopoly) capital (ii) by pushing out Ghanaian state and foreign non-monopoly capital (iii) as much as possible without touching the interests of monopoly capital (iv) thereby binding closely together the interests of monopoly capital and Ghanaian private business. It can be seen then that after the overthrow of NKRUMAH, monopoly capital regained, positions it had lost under that regime.

16. THE N.R.C./S.M.C. PHASE

After the overthrow of the Busia Government, the new military regime, to establish social bases of support, met within its first year in office different and contradictory social groups. It met students, chiefs, workers and businessmen. It was like a reincarnation of the nationalist movement or anti-colonial coalition. Apparently, NKRUMAH's inability to weld together for long all anti-imperialist forces including indigenous businessmen was being corrected. The Government pledged to establish «a grand democratic coalition between Government and private business» (69) and assured them that the Government would do every thing to remove obstacles to their progress. (70) The Ghanaian Enterprise Advisory Committee created by the Ghanaian Business (Promotion) Act 1970, was charged with the task of reviewing the provisions of this Act. N.R.C. policy on economic decolonisation falls into two main periods (i) the 1972-75 period and (ii) the 1975-79 period.

The first phase of N.R.C. rule was marked by a switch back to an expansion of the role of the state in the economy. The new policy as explained by the head of state Col. ACHEAMPONG was that the state would «play a forceful role, a leadership role in the development of the economy». (71) In accordance with this policy the state would share the key sectors of the Ghanaian economy with foreign private capital. (72) In less important areas of the economy Ghanaian private capital could operate

either alone or in partnership with foreign capital. The policy was quickly translated into action. In spite of considerable resistance from the mining companies, the Government acquired fifty-five per cent shares in all foreign mining companies operating in Ghana. (73) Opposition to this policy was more intense in the case of African Manganese Company (a Union Carbide subsidiary at Nsuta in the Western region of Ghana) which had been mining manganese since World War I. (74) Union Carbide subsequently handed over to Ghana Government the company together with all its assets and liabilities. The N.R.C. also took fifty-five per cent shares in the major foreign timber companies. (75) The threat which the monopolies faced under NKRUMAH was back.

The nationalist coalition which the ACHEAMPONG regime in its early years, tried to forge in order to confront imperialist domination in the Ghanaian economy has been given various interpretations. One study has characterised this as a Bonapartist regime representing the moment of equilibrium in the struggle between «two historically antagonistic classes» i.e. the working class and the petty-bourgeoisie. (76) First the historically antagonistic relations between the Ghanaian petty-bourgeoisie and the Ghanaian working class will be difficult to establish. At no point in the country's history has the Ghanaian petty-bourgeoisie been a major employer of Ghanaian labour. Irreconcilability between the interests of these classes cannot be historically demonstrated. Bonapartism at all times must be resolved by a third force whose nature or interests dictate the character of its intervention. Similarly writing off as a tale, the compliance of anti-imperialist forces that produced the policies of the earlier phase of the ACHEAMPONG regime raises more questions than answers. First the distinction between the two military regimes that surfaced in Ghana in 1966 and 1972 is a myth, the distinction between each of the military regimes and the civilian administrations they overthrew similarly becomes a tale. Stretched to a point the entire post-colonial history of Ghana becomes more than a quarter century long tale. To take on these interpretations will require a long debate. To cut a long story short, the ACHEAMPONG regime (1972-75) and the Nkrumah Government long before it were both anti-imperialist, genuinely so. Strong anti-imperialist regimes are the product of the utilization by the combined forces of progress in a neo-colony, of the relative AUTONOMY which every state, even the neo-colonial state, has at its disposal. The collapse of anti-imperialist regimes as well as their backsliding is evidence of the very limited nature of this autonomy as well as of the limitations and inconstancy of the petty-bourgeois fraction of the combined forces of progress which attempt to widen and utilize this relative autonomy. There were of course other elements in the equation i.e. the strength of imperialism and the support of other forces of progress external to the neo-colony. The idea of a petit-bourgeois state in Ghana in sum, is indefensible both theoretically and factually.

During the second phase of NRC/SMC rule the expansion of the state's economic role went hand in hand with the promotion of Ghanaian private capital. This phase began with the introduction of the Investment Policy Decree 1975 which maintains a balance between the Ghanaian state

and private capital with regard to their relationship to foreign private capital. Two forms of state participation, direct and indirect, may be identified. The state directly acquired 40% shares in all foreign financial institutions, foreign companies producing essential commodities as well as those producing non-essential but widely consumed commodities like beer and tobacco. Direct shares acquired by the state were 13,189,471 valued at ₵19,565,081 in twenty-four companies. Indirectly the state acquired shares through such parastatal bodies as

- 1) Ghana Commercial Bank (G.C.B.) 40% shares in British Petroleum (B.P).
- 2) G.C.B. 40% and Agricultural Development Bank (A.D.B.) 5% in Ghana Textile Manufacturing Company (Unilever)
- 3) G.C.B. and National Investment Bank 35% in Shell Ltd.
- 4) Bank for Housing and Construction (B.H.C.) 35% in Blackwood Hodge.
- 5) B.H.C. 5% share in Crocodile Matchets Ltd.
- 6) N.I.B. 50% share in Ucar Plastics
- 7) Ghana Cocoa Marketing Board (G.C.M.B.) 20% share in Imperial Chemical Industries (I.C.I.) Ghana Ltd.
- 8) A.D.B. 25% share in Agricare (Pfizer) Ltd.

At the end of the exercise ₵62,181,004 worth of foreign property had been acquired by the Ghanaian state, individuals and parastatal bodies. The breakdown is as follows:

BREAKDOWN OF AFFECTED ENTERPRISES BY TYPE NUMBER AND VALUE

TYPE	NUMBER	VALUE IN CEDIS
1. Completely Reserved for Ghanaians	33	117,240
2. Public Companies	12	34,068,054
3. Limited Liabilities	130	25,215,398
4. Unincorporated Bodies	19	1,725,142
TOTAL	194	62,181,004

Sources: (i) Investment Policy Implementation Committee
(Executive Secretary's Office)
Capital Investments Board (Now Investments Centre)
(ii) Ghanaian Enterprises Development Commission.

This is the first time foreign capital of this value has been displaced by Ghanaian capital and this is the first time monopoly capital had actually been compelled by the state in Ghana to give way to indigenous investors. The process of denationalisation which followed the overthrow of the NKRUMAH regime was being reversed. It is important therefore to examine the impact of this policy.

17. IMPACT: OWNERSHIP AND CONTROL

The Investment Policy Decree 1975 opened three broad categories of enterprises to Ghanaian private capital. These were (i) enterprises wholly reserved for Ghanaians (ii) public companies (iii) private companies. But has Ghanaian ownership or participation in these enterprises enhanced national control over the economy? We shall examine, to begin with the first category of enterprises i.e. those fully reserved for Ghanaian ownership.

Section two of the Investment Policy Decree reserves for full Ghanaian ownership all the small scale commercial and industrial enterprises specified in the first schedule. The commercial projects include (1) Overseas Business Representation (2) operation of taxi services (3) the sale under hire-purchase contract of motor vehicles (4) produce brokerage (5) advertizing agencies and public relations business (6) all aspects of pool betting business and lotteries (7) retail trade (except within a departmental store) (8) estate agency (9) lighterage services (10) commercial transportation by land.

There are also industrial projects and service industries namely, (1) bakery (2) printing of books and stationery (publishing included) (3) manufacture of cement blocks for sale (4) ordinary manufacture/tailoring of garments such as joromi, shirts, blouses, ladies dresses and children's wear (5) textile screen hand printing (including tie and dye) (6) tyre retreading (7) manufacture of suitcases, brief cases, portfolios, handbags, shopping bags, purses and wallets. The Ghanaian Enterprises Development Commission was charged with the responsibility of implementing this aspect of the investment policy decree. After the Commission had completed its work, sixteen garment manufacturing enterprises and nineteen leather works with a total value of ₵1,172,410 had been affected.

Enterprises completely reserved for Ghanaian ownership are very small and unimportant. They do not come anywhere near what may be described as the 'commanding heights' of the Ghanaian economy. They are mainly small scale enterprises, each worth only a few thousand cedis and employing only a few workers. For example, of the sixteen (16) affected garment enterprises, ten (10) or 62.5% were each worth less than ₵20,000 and all of them except one were worth less than ₵50,000 each. The leather industries were much bigger in terms of value. But even so fourteen (14) out of the nineteen (19) affected leather industries were each worth ₵50,000. In all sixteen (16) out of the thirty-five (35) affected garment and leather industries had no more than twenty-five workers each. All the enterprises use few simple (sewing) machines. The owners are mostly Indian. Of the thirty-five owners on whom there is information thirty are Indian. The rest are Lebanese, two of whom had British citizenship but went back to reside in Lebanon.

Small scale enterprises as a whole are heavily dependent on multinational Corporations for raw materials and technology. Ghanaianization of this category of enterprises contributes very little or nothing to ending imperialist domination of the Ghanaian economy. The removal of Indians and Lebanese from this sector removes a foreign minority commercial and industrial intermediary between the MNC's and Ghanaian consumers

and replaces them with Ghanaians – in brief the enterprises in this category were small and insignificant. They had few employees and used very simple sewing machines. They are dependent on MNC's for technology and raw materials. Their owners were mainly Indians and Levantines (Lebanese). As it turned out they had substantial Ghanaian ownership. The only enterprises which the Investment Policy Decree 1975 brought under complete Ghanaian ownership are insignificant and by their very nature unimportant for the purpose of ridding Ghana of foreign economic dominance. Could the situation be different in the case of larger companies (MNC's)?

18. PUBLIC COMPANIES

Of the other companies, the largest dozen were made to go public. The Investment Policy Implementation Committee (IPIC) directed that all companies with a reserved capital (i.e. capital reserved for Ghanaians) exceeding ₵500,000 should make an offer of shares for sale to the Ghanaian public. (77) Unlike the wholly reserved enterprises, public companies were huge both in terms of value and number of employees. By 1975 each of these companies had more than a hundred employees. Half of them had more than 600 workers and the largest U.A.C. had 9,000, while U.T.C. had about 1,500. Ten out of the twelve had a reserved capital of more than one million cedis and the remaining two each had a reserved capital of more than ₵600,000. Altogether these twelve companies sold to Ghanaians 22,898,958 shares valued at ₵34,008,059.

Ghanaian ownership of this magnitude in foreign companies has tended to create the impression that the companies are now substantially Ghanaian. The companies themselves are the first to impress on the public mind that their ownership structure has undergone a radical change. But a close examination reveals that control of these public companies still resides in the foreign shareholders who hold the controlling block being the largest single shareholders. Of the one dozen public companies only one Lebanese owned Mettaloplastic is not a multinational company.

The Companies Code 1963 allocated the control of a public company to two bodies – the board of directors and members' general meeting. (78) To begin with, all the shares were heavily oversubscribed due to a conjuncture of three circumstances, namely excess liquidity in the Ghanaian economy at the time the shares were floated; impressive profit performance of the companies as published in the offer for sale documents, and official policy of broad and equitable distribution of company shares. Altogether ₵8,937,231.81 representing the cost of 5,462,435 oversubscribed shares was refunded. The share allotment was done in such a way that all applicants except those who submitted faulty applications acquired some shares. The shares of these public companies were held by several thousands of small shareholders. As a consequence Ghanaian ownership in these companies is so fragmented and diffuse that foreign control is retained intact and is not jeopardized in any way. Foreign companies retain 60% of the shares since they were required to sell 40% to the public. Foreign

companies producing beer and tobacco retain 45% of the shares since they sold 40% to the state and 15% to private investors.

As Lenin pointed out long ago 'democratization of the ownership of shares' is in fact one of the ways of increasing the power of the financial oligarchy. (79) As a rule, small shareholders feel that they have only a small stake in the companies and hardly attend meetings or exercise their proxy. In any case 60% of the shares is more than enough to maintain control over the affairs of the company. Even if the thousands of shareholders holding the rest of the 40% were all to attend meetings it would be very difficult to come to an agreement on an issue and take a common stand. In any case a significant proportion of the shares going to Ghanaians were allotted to the companies' own employees. The highest shares went to employees in senior management and supervisory positions who are culturally the most 'assimilated' group in these companies. The fragmentation of the shares operates against Ghanaian control both at the members general meeting and at the Directors level.

One would have expected that the situation would be very different with regard to public companies with 55% Ghanaian shareholding, i.e. 40% for the state and 15% for individual Ghanaians. These were mainly beer and cigarette manufacturers. As in the case of other public companies the portion of the shares (i.e. 15%) allotted to individual Ghanaians was also fragmented. The result is that not many shareholders feel that they have a large enough stake in the companies to either attend meetings or exercise their proxy. Perhaps representation on the Board of Directors would enable Ghanaians to have a larger say in the affairs of the companies. In the case of companies with 55% Ghanaian shareholding (40% state, 15% Ghanaian individuals), the Board of Directors was expanded to make room for Government representatives. But in each case the number of Government representatives was very limited and not equal to 40% of the Board. In the case of public companies with only 40% Ghanaian shareholding provision was made for not more than one Ghanaian representative, usually an influential Ghanaian with political connections. It is very clear then that neither at the level of members General meeting nor at that of Directors did Ghanaians gain any substantial control in the indigenized companies. Lacking any control in these companies, Ghanaian shareholders participate only financially and passively (as sleeping partners). Ghanaian shareholders have made money capital available to the monopoly companies for transacting their local business. Investment of money in these companies has not brought any control over their affairs.

Lack of control over what is at least in part a locally-owned company is an indication that the policy of indigenization is founded on a misconception of the nature of a multinational corporation. An MNC is a single entity with a single centre of power which regulates all the branches. (80) The local branch which is partly indigenized is only the tip of the iceberg. The branch is not independent of the whole company but is in reality directed in all its activities from the headquarters. (81) An indigenization policy which leaves so much power of decision-making in the hands of MNC's is certainly misconceived. Finally the Investment Policy Decree is ominously silent on a major form of control, i.e. services and management agreements

between MNC's and their Ghanaian subsidiaries. These are important instruments by which MNC's exert technical, administrative, marketing and other vital forms of control over their foreign subsidiaries. Some of these agreements constrained Ghana's sovereignty by making disputes arising from the agreements justiceable only in tribunals.

19. PRIVATE COMPANIES

Finally there are the medium-sized companies which did private share offers. Most of the MNC's in this category were under the law required to sell only 40% of their shares to Ghanaians. The remaining 60% as already pointed out is enough to guarantee a foreign company enough to control. Moreover the system of privately choosing Ghanaian shareholders enabled them to pick acceptable partners who would not challenge decisions made. Partners chosen had special knowledge expertise or political influence useful to the company's business. The pattern of share allotment also did not differ markedly from their public company counterparts. For example in Danafco, a drug manufacturing company, fifty Ghanaian shareholders were offered 35% of the shares and the employees of the company the remaining 5%. Bolstein Holdings, the foreign partner, retained 60%. The policy was to spread the shares among many Ghanaians and dilute indigenous control.

In other medium sized companies 50% Ghanaian shareholding was mandatory because they manufacture essentials. A problem of a different sort arises here. Theoretically a fifty-fifty ownership structure is not conducive for swift and effective decision-making as it can easily produce stalemates. Efficient business management may suffer. Partly to avoid this and also to retain as much of the business and therefore control as before, the Lebanese proprietors employed three broad strategies. First, rather than spread the shares out as the MNC's did, they offered them to a few trusted friends who acted as «frontmen». Second, a member of the Lebanese family who had acquired Ghanaian citizenship was allotted the majority of the shares. Thirdly those who did not adopt these strategies behaved like the MNC's, i.e. spread the shares out in order to dilute Ghanaian control.

The 'Investment Policy Decree' marks the highest point in the indigenization process in Ghana. But even that has not advanced the cause of indigenous control of the Ghanaian economy. In the categories of affected enterprises it cannot be said that Ghanaian control has been attained because of the policy. The small scale sector was already substantially Ghanaianized before the policy. In the large and medium sized enterprises Ghanaians gained ownership without control.

20. SOCIAL IMPACT

Equitable distribution of national wealth is one of the stated objectives of indigenization policy. Government officials put considerable emphasis on this objective and the literature on indigenization elsewhere

indicates that Ghana is no exception in this regard. A close scrutiny of the beneficiaries of this policy, however, indicates that the objective was not realized. In the small scale sector, Ghanaians who were already shareholders simply absorbed the foreign-owned shares and allotted them to members of their families, other relatives or very close friends. New owners who were no shareholders before the policy similarly accepted only partners who were either relatives or friends. In the case of larger enterprises, predominantly international companies, the shares were publicly sold to all who wanted to buy. But even here an analysis of the shareholders indicates that the largest shares went to the Ghanaian middle classes — business executives, engineers, doctors, lawyers, judges, architects, diplomats and university teachers. The largest Ghanaian shareholdings are concentrated in the hands of a few highly placed persons in Ghanaian society. Invariably these are people with privileged access to information and credit. In a society with a highly skewed income distribution there cannot be equal access to property (including equity shares). If the public sale of company shares could not promote equitable distribution neither could the private offer of shares. Private company shares were sold not publicly but privately. The companies pick and choose their own shareholders. No wonder then that the list of private company shareholders reads like a register of Ghana's professional elites. What our analysis clearly indicates is that rather than promoting equitable distribution of social wealth, the Government through the Indigenization Policy has given foreign companies an important social and political asset — a class of influential Ghanaian shareholders.

Even though it was envisaged that workers in the foreign enterprises to be affected by the policy would be major beneficiaries, very little was achieved in this regard. The military regime (NRC) which came into office in January 1972 had earlier in its reign decided that for the sake of industrial peace, workers in public corporations would be encouraged to acquire some of their company's shares. Indigenization policy provided a test case for the general application of this policy of workers participation. Affected enterprises with at least ten workers were to set aside a portion of their equity shares for the collective ownership by their workers. Eventually none of the small scale enterprises affected by the policy complied even though all of them except one had ten or more workers. But this was not all. Some workers actually lost their jobs. The implementation of the Ghanaian Business (Promotion) Act 1970 led to a displacement of about 4,000 workers because of re-organization by Ghanaian owners most of whom preferred to employ their own relatives. Contrary to official hopes and expectations, Ghanaian workers were not completely spared the misfortune of job insecurity and retrenchment. Officials admitted that in the small scale sector, lay-offs had been 'minimal'. Complaints from a section of workers who lost their jobs came to nothing. Some of the workers fortunate enough to have retained their jobs in the small scale enterprises had their wages slashed. New Ghanaian owners of the enterprises decided to regard them as new employees who had to start on lower wages even though these workers had several years experience in their companies and had earned pay increases over the years.

Workers of larger and medium sized enterprises were more fortunate. This category of workers were assisted to acquire shares both as individuals and as co-operatives. Co-operatively owned shares were on the whole smaller than the individually owned workers' shares. Individually-owned shares were acquired with loans offered or arranged by employers. The amount each worker obtained was determined on the basis of his wages or salary. The result was that senior employees of the companies, naturally obtained much bigger loans and acquired the largest shares. It may be said therefore that in a third world country where income distribution is very skewed it is difficult to achieve distributive justice through indigenization policy. Ghana's experience and that of other countries clearly prove this point.

21. FOREIGN BUSINESSES

It is not possible to discuss the gains and losses of the indigenization policy without considering the foreign companies. Foreign banks did good business from the exercise of transferring shares to Ghanaians because Ghana does not have the basic capitalist institutions for effecting such transfers. The floatation of shares was done by the Banks, particularly Barclays and Merchant Bank (Ghana) Ltd in which National and Grindlays of the U.K. have a share. Another important business was the underwriting of shares in which again these two banks were the most prominent. Since the shares were heavily oversubscribed, the risk that the underwriter might have to absorb unsold shares was completely non-existent. Foreign commercial banks were also involved in the financing of share purchases by employees of public companies. This was another risk-free transaction since the companies kept workers, unsigned blank share certificates until they had deducted the banks' loans and interest charges from workers, salaries. Finally, like other commercial banks, foreign ones also did acceptances. By far the most important gain of all affected foreign companies is that of political leverage. In favourable times this is likely to stand them in good stead. Powerful and influential members of Ghanaian society have now become shareholders in these companies. Good business and high dividends is what they share in common with their foreign partner. Through the medium of powerful and influential shareholders the companies can whisper into the ears of Government. Some companies and their Ghanaian shareholders have at least already asked for more favourable treatment or at least non-discriminatory one. Not only has this policy not shaken the foundation of foreign control of the economy, it has actually been beneficial to them.

22. SPECIAL AGRICULTURAL SCHEME

If all the C62,000,000 worth of foreign capital displaced through the indigenization policy were to leave Ghana, the strain on the economy would be great. Certain measures were therefore taken. First, some evidence that a foreign company brought in money from outside would be

necessary before an application to repatriate this money could be considered. Second, certain sectors of the economy, namely Tourism and Agriculture were opened to foreign investors by the offer of special incentive schemes. While tourism was not particularly attractive to foreigners, some limited success was noticed in agriculture. In 1974 the N.R.C. introduced a Special Agriculture Scheme aimed at attracting foreign investors into Ghana's Agriculture sector with the aid of a package of incentives. This scheme was designed to be the Third Phase of the famous Operation Feed Yourself Programme. The incentives consisted mainly of tax waivers, import duty exemptions, liberalized profit transfers and Government assistance in the acquisition of land in case of difficulties. As at the end of 1983 about C128,464,000 had been invested in the scheme. Of this only about C38,413,000 was foreign capital and yet C25,866,500 of foreign company's blocked accumulated profits had been transferred because of the scheme. Among MNCs investing in the scheme are U.A.C. (International), Standard Bank, Barclays International, Mobil Oil Corporation, P.Z., Patterson Simons, S.C.O.A., U.T.C., Shell International, Bolsten Holdings, John Holt and smaller Chinese and Indian companies. Though the extent of foreign investment in Ghana's agriculture still falls short of official expectations, the effects are already giving cause for concern. Large scale displacement of Ghanaian peasant farmers and even some Ghanaian large scale farmers has led the Chairman of U.A.C. Ghana to caution:

«Plantations should not be developed at too fast a pace. For we still have to face and solve the burning problem of what to do with the substantial number of rural dwellers who will thereby be displaced» (82).

This caution from the Chairman of a big multinational company in agriculture cannot be treated lightly. The social and political consequences of alienating thousands of Ghanaian peasants are so dangerous that the foreign companies are now advising a more cautious approach.

On the whole then it appears that in Ghana indigenization has meant a re-organization of the economy according to a certain pattern. To create a room in the economy for Ghanaian private capital, foreign businessmen in the small scale sector are compelled to sell their enterprises to Ghanaians. Larger foreign companies in turn are obliged to admit Ghanaian shareholders in a way that does not jeopardise foreign control over the economy. In return, more economic sectors, including those previously inaccessible to foreigners are opened up to foreigners whose entry into these sectors is facilitated by the Government's offer of a package of incentive schemes. The effect is not so much to reduce foreign control but establish a new *modus vivendi* more compatible with the times between Ghanaian businessmen and foreign capital. The Investment Policy Decree so far marks the highest point in the establishment of this relationship. This high point was arrived at only through struggle. Ghanaian businessmen have put up a long struggle which goes back even to pre-independence days. The most dominant force in the Ghanaian economy, imperialism, has taken the initiative and guided the process along safer lines to ensure that the process is compatible with its interests.

Regime change has played a crucial role in this process. Regimes impeding the smooth development of suitable Ghanaian capital – foreign capital relationship favourable to the continued economic domination of foreign capital in Ghana, have been overthrown and replaced by Governments which would guarantee its effective development. Regimes too weak to facilitate the smooth development of this relationship have been overthrown. A regime which threatens to develop it in ways detrimental to the interests of monopoly capital may also be overthrown. Ghana's post-colonial experience confirms this. What this experience teaches therefore is not the control of a Ghanaian petty-bourgeoisie over the state, but the close relationship between control over the economy on the one hand and state power and regime change on the other. The idea that the Ghanaian state is a petit bourgeois state is a petty-bourgeois intellectual myth. The Ghanaian state is a neo-colonial state and like all neo-colonial states, the overriding influence within it is that of the imperialist bourgeoisie whether one likes it or not.

23. AFTER ACHEAMPONG

Since the removal, through a palace coup, of the ACHEAMPONG (S.M.C.1) regime, only one major effort has been made to redefine the position of Ghanaian private sector in the Ghanaian economy. This was in the form of the Investment Code introduced by the Limam-P.N.P. administration. The Government of S.M.C.II led by General Fred AKUFFO stayed in office barely one year. Two major problems pre-occupied the Government's attention – preparation to return the country to constitutional rule and creating the conditions for an I.M.F. stand-by of 53 million SDRS for Ghana. The regime did not have any major policy on Ghanaian private capital position and role in the Ghanaian economy. Neither did the brief interregnum of the Armed Forces Revolutionary Council produce any coherent economic policy. However, actions of the AFRC forced into exile Ghanaian economic nationalists and struck fear into those who did not flee. (83) As a result the Institute of Business Executives, an indigenous Ghanaian business association, ceased to be effective. The aim of this organisation, formed soon after the Investment Policy Decree 1975 had come out, was to ensure that the Ghanaian economy came under Ghanaian control within the shortest possible time. MNC's were not touched and indirectly AFRC rule gave them comfort. The return of the country to civilian constitutional rule in 1979 brought a marked departure.

24. P.N.P. AND THE INVESTMENT CODE

The Investment Policy Decree resulted in the displacement of over \$62,000,000 of foreign capital some of which the affected companies could invest elsewhere in the Ghanaian economy. This acquisition of foreign company shares by Ghanaians did not lead to any increase in indigenous control over the Ghanaian economy. The Investment Code 1981 aimed at legally perpetuating foreign control irrespective of Ghanaian shareholding. The code sought to provide «Guaranteed management

control for the foreign investor in enterprises with foreign participation by way of equity or loan capital or both for as long as the initial risk capital remains outstanding and unpaid». (84) Even this guarantee was not altogether satisfactory to foreign dominated business associations in Ghana. One objection was that the provision «presupposes that an investor's interest in an enterprise ceases after the recovery of his initial risk capital... [but] so long as an investment continues to yield profitable returns the entrepreneur(s) will have a perpetual stake in its future. And it is only through assertive management control that the investor can hope for continuous profitability». (85) In other words so long as a foreign investor has even a dollar in an enterprise assertive management control should be left in his hands. (86) Some foreign investors did not want the concept of risk capital limited by the code. (87) The Investment Code 1981 also sought to reduce some of the levels of state or Ghanaian participation required by the Investment Policy Decree 1975 because «experience has shown the relevant provisions to be too rigid and a disincentive to new investment». (88)

The Investment Code, apart from legislating full control for foreign investors in mixed enterprises also lowered the statutory levels of state participation in certain forms of key investments. The code did not make any significant improvement in the position of indigenous Ghanaians in the economy. Progress for indigenous businessmen was frozen at the stage reached by the Investment Policy Decree (1975). The provisions of this Decree on the economic sectors to be reserved for Ghanaians and enterprises in which they were to own a certain proportion of the shares were incorporated in the Code without changes. Reserved areas were not increased, neither were levels of indigenous Ghanaians shareholding in foreign enterprises. The Code then marked a standstill moment in the progress of indigenous Ghanaian private capital. Foreign investors however did not respond positively to the Code. The explanation may not lie entirely with the unfavourable micro-economic environment at the time. Certain nationalistic economic policies have come to be part of foreign investors' expectations in foreign countries. A code which gives them everything without even the slightest pretension to the national interest is in their view too good to be true. The capacity of the regime to defend such anti-national concessions against nationalist forces is doubled. The cool response of foreign investors to the Code was therefore not surprising. In any case the Government was removed from office at the end of the very year the Code was introduced. Time tested shrewdness and cautiousness of foreign investors were proved right.

25. P.N.D.C. AND INDIGENIZATION

The reign of the Provisional National Defence Council (P.N.D.C.) has been characterized by the influx of foreign (mainly loan) capital from western multilateral and bilateral (official) sources. The P.N.D.C. which claims to be prosecuting a national-democratic revolution is at the same time implementing an I.M.F. directed stabilization programme. The inflow of foreign capital is largely to facilitate the implementation of the programme. A national democratic programme in a third world country,

invariably, should protect national businessmen politically and encourage them economically. The outline of the P.N.D.C. programme for national democratic revolution was ominously silent on this question. Besides the stabilization programme critically depends for its success on a massive (in fact unprecedented level of) devaluation of the heavily overvalued Cedi (from ₵2.75 = \$1 to ₵53 = \$1). This has substantially raised the minimum capital even local small scale businessmen require to carry on in their various lines of business activity. Moreover the stabilization programme itself critically depends on I.M.F. and World Bank support and both institutions are known to be champions of foreign investment in the third world and would not support any policy or actions not in the interest of foreign monopoly capital. Already the P.N.D.C. is reported to be preparing, with World Bank assistance, a new Investment Code. The E.E.C. for its part has provided material and other forms of assistance for the setting up of a Ghanaian Small Scale Industries Board. Until the new Investment Code is out it would not be easy to analyse the P.N.D.C.'s policy toward indigenous Ghanaian private capital. At the moment, however, massive devaluation does not make it easy for indigenous Ghanaian businessmen most of whom operate on a small scale, to hold their own. The atmosphere is more favourable to big capital and the proposed Code cannot be expected to alter radically the balance between this capital and an indigenous one.

26. CONCLUSION

Foreign domination of the Ghanaian economy has been resisted fiercely before and after political independence by various class forces but especially by indigenous businessmen. The extent of foreign economic domination is such as to make any suggestion that the Ghanaian state is the state of the indigenous petit bourgeoisie difficult if not impossible to support. If the state is controlled by the economically dominant class then the Ghanaian state cannot but be under the control of the economically dominant class which is an alien monopoly bourgeoisie. The policy response of such a neo-colonial state to demands to end or control foreign domination can only be a very cautious one. Even before independence the colonial state under the direct control of imperialism had initiated certain measures in this regard to mitigate nationalist pressures. But colonialism could not be expected to liquidate its own economic basis. Measures adopted were therefore most insignificant. After political independence several attempts have been made to redress the situation of continued foreign economic domination in Ghana. In the early years of the NKRU-MAH Government, the balance of political forces within the ruling party was favourable for assisting Ghanaian businessmen to acquire a higher stake in the economy. However imperialist control over the Ghanaian state was still very strong. Foreign advisers at different levels of the state could not have permitted the Government to follow such a course of action. Even though the balance of forces within the C.P.P. altered from 1960 onwards it was by and large, forces opposed to indigenous businessmen

who became influential. Government policies therefore tended to move toward the use of state enterprises to challenge foreign economic dominations. Several state enterprises sprang up within a very short time which threatened to undermine the position of monopoly capital. This possibility was averted by a pro-imperialist coup d'état. The enterprises were sold either to Ghanaian businessmen or operated as joint ventures with foreign majority shareholders. It was largely to provide an indigenous social basis for continued foreign domination that Ghanaian businessmen were sold the smaller state enterprises. Foreigners such as Levantines were also compelled by legislation (the Ghanaian Enterprises Decree 1968) to quit certain small-scale sectors reserved for Ghanaian ownership. Under the leadership of Prime Minister Dr. BUSIA the civilian regime inaugurated in 1969 pursued similar policy with the Ghanaian Business (Promotion) Act 1970. No attempt was made to challenge the dominating position of monopoly capital. Instead a more favourable social and political condition was created by giving Ghanaian businessmen an undisputed control of the small scale sector.

It was not until 1972 after the removal of the BUSIA Government from office that some attempt was made to restore the position of the Ghanaian state within the economy. The range of social forces supporting the regime — workers, students, unemployed and radical intellectuals determined the emphasis on state acquisition of majority shares in foreign companies operating in key sectors of the economy — mining and timber. By 1975 the Government had altered its strategy and decided to help Ghanaian businessmen acquire a higher stake in the economy. The Investment Policy Decree of 1975 was passed and this made it obligatory for foreign enterprises to sell between 40% and 55% of their shares to Ghanaians. Experience, however, has shown that under this policy Ghanaians acquired ownership but not control. The Investment Code produced by Limann administration in 1981 legally vested control in future joint ventures in the foreign shareholders, irrespective of the size of their shareholding. Since then no new major policy has come out. The Government of the P.N.D.C. is preparing a new Investment Code. This however cannot be very different. It cannot be expected to change radically the relationship between Ghanaian and foreign capital.

This brings up the question of the attitude of the monopoly companies to these policies. As pointed out already, indigenization is a change in relationship between local and foreign capital that reflects the needs of the neo-colonial phase of development. Unlike the colonial phase, Ghanaian businessmen's aspirations cannot be ignored or forcibly suppressed indefinitely. But it can be turned to advantage. The change is not and cannot be undesirable to the monopoly companies. It has become the most suitable form for their successful operation in a neo-colonial economy and they themselves often encourage or welcome it. In Ghana large foreign companies began selling part of their shares to the public long before it became legally obligatory for them to do so. Monopoly companies fall into several categories. While a few may not be favourably disposed toward

the policy, many others encourage or accept it. On May 20th 1976, Mr. E.C. JUDD, C.B.E. M.V.O., Deputy Chairman and Managing Director of U.A.C. International in an address to a joint meeting of the Royal African Society summed up his company's attitude to the indigenization decrees of Ghana and Nigeria. He said:

«The concept was not new because (and here I must refer to my own specific experience) companies like U.A.C. had been examining the propositions for some time. So it came as no great surprise». (89)

Indigenization is considered by foreign companies to be advantageous to them because quite apart from the good and favourable corporate image they gain from it, it also serves as an insurance against the risk of nationalization while giving them easy access to local market. As a conference on U.S. and European Investments in Africa in 1970 observed:

«Among the advantages of joint ventures with Africans... are reduced requirements for external capital investments ... and ... a significant reduction in the likelihood of nationalisation». (90)

Mr. PEPPERCORN, a director of Dunlop Rubber Company once explained that giving equity shares to citizens or Government of a monopoly's host country is a way of assisting the Government avoid a possible charge of exploitation or sell-out:

«The Government, having given every encouragement to the scheme, may have to face up to critics who will label any facilities given to foreigners as exploitation. It may be necessary to help the Government reject the charge of exploitation by agreeing to a form of partnership through a share of the equity capital being held locally either by individual investors or by Government-sponsored institutions. This is against the traditions of some international concerns, but others including Dunlop do recognise the arguments for such an arrangement and advantages provided that it effectively leaves control in their hands». (91)

We may conclude therefore that while indigenization is sought or demanded by anti-imperialist indigenous Ghanaian businessmen, it is also conceded by monopoly companies as consistent with the demands of the time provided control is left in the hands of the foreign investor. To the extent that capital shortage and technological know-how from abroad is objectively a condition for economic and social development in Ghana the question of control must be resolved in a mutually satisfactory way. To leave control of all important industries in the hands of foreigners is not the best way to get even foreign investors to take a Third World Government seriously.

NOTES AND REFERENCES

1. NYERERE, J.K.: 'Economic Nationalism' in *Freedom and Socialism: Uhuru Na Ujamaa*, Oxford University Press, Dar es Salaam 1969, p. 262.
2. NKRUMAH, Kwame: *A Handbook of Revolutionary Warfare*, Panaf, London 1974, p. 18.
3. LEWIS, William Arthur: *Some Aspects of Economic Development*, Ghana Publishing House, Tema 1971, p. 40.
4. HILTON, C.E.: *The Changing role of Foreign Private Investment in Nigeria*. *Nigerian Bulletin of Foreign Affairs*, Vol. I, No. 4, May 1972, p. 3.
5. OGUNPOLA, Akin: *Nationalistic Economic Policies*, *Ghana Social Science Journal*, Vol. 4, No. 1, May 1977, p. 41.
6. *Ibid.*
7. HILTON, C.E.: *op. cit.*
8. JOHNSON, Harry G.: *Economic Nationalism in Old and New States*, University of Chicago Press 1967, p. 7. Also OGUNPOLA, Akin, *op. cit.*
9. JOHNSON, Harry G.: *op. cit.* Also ONOH, J.K. — *Strategic Approaches to Crucial Issues of Economic Development*, Rotterdam University Press, Rotterdam 1972, p. 15.
10. Quoted in *University Echo*, University of Dar Es Salaam May 1977, p. 20.
11. NYERERE, J.K.: *op. cit.*
12. COWAN, Leslie Gray: *The Dilemmas of African Independence*. WALTER and Co. New York 1964, p. 30. Also WILDE John C. de — *The Development of African Enterprise* (2 Vols. A report prepared for I.B.R.D. and I.D.A.) and OWUSU-ANSAH, K.A. *The Challenge Business Promotion in Ghana — Greenhill Journal of Administration*, Vol. 2 No. 1 April-June 1975 and OGUNPOLA, Akin: *op. cit.*
13. SZENTES Tamas, 'Status Quo and Socialism' in SHIVJI, Issa: *The Silent Class Struggle in Tanzania*, Tanzania Publishing House, Dar Es Salaam; Also by SZENTES Tamas, *The Political Economy of Under-development*. AKADEMIAO Kiado, Budapest 1976 and GURULI, Kassim: *The Struggle for Socialism in Tanzania*, in SHIVJI, Issa *op. cit.* The same point could be inferred from CH. 3 of FRANK, A.G.'s: *Crisis in the Third World*, Heinemann, London 1981.
14. NKRUMAH: *Neo-colonialism the last stage of Imperialism*, THOMAS Nelson and Sons, London 1965 P.ix; Also WOODIS, Jack: *Introduction to Neo-colonialism in Asia, Africa and Latin America*, p. 86–88. Also 'Resolution on Neo-colonialism', *Resolutions Adopted by the All-African Peoples Conference*, Tunis Jan. 25–30, 1960. Also NABUDERE, Dan WADADA, *The Political Economy of Imperialism*, Zed Publishers, London, 1977, p. 222. More recently the point has been forcefully put by the same author in his «Imperialism, State, Class & Race» (*A Critique of Issa SHIVJI's Class Struggles in Tanzania*) *Utafiti* Vol. II, No. 1, 1977 and also by TANDON, Yash in his *Whose Capital and Whose State? To this may be added LEYS, Colin: The 'Overdeveloped' Post Colonial State: A Re-evaluation. Review of African Political Economy.*
15. ALAVI, Hamza: *The State in Post Colonial Societies — New Left Review* 74 July/August 1972 esp. p. 8.

16. SAUL, John: *The Unsteady State: Uganda's OBOTE and General AMIN*, *Review of African Political Economy* No. 5, Jan.–April 1976.
17. For applications of this conception of the Post Colonial State to Ghana, see HUTCHFUL, Eboe: *A Tale of Two Regimes: Imperialism, The Military and Class in Ghana*, *Review of African Political Economy* and NINSIN, Kwame Akon, *Ghana: The Failure of a Petty-bourgeois Experiment*.
18. SWAINSON, Nicolas, *The Development of Corporate Capitalism in Kenya 1918–1977*, Heineman, London 1980, and by the same author «The Rise of National Bourgeoisie in Kenya» *Review of African Political Economy*, Vol. 18, January–April 1977. Also KENNEDY, Paul: *Indigenous Capitalism in Ghana*, *Review of African Political Economy* Vol. 8, 1977. KENNEDY's other work 'African Businessmen and Foreign Capital Collaboration or Conflict' *African Affairs*, Vol. 75, 1977.
19. Compiled from Ghana Economic Survey, Ministry of Finance, Central Bureau of Statistics: The figures for each year within the period are as follows:

£,000

	Year	Profit and Interest Remitted	Freight and Insurance on Imports	Private Remittances
1.	1950	7213	3,964	653
2.	1951	8072	7,011	608
3.	1952	6595	6,774	896
4.	1953	6874	6,335	793
5.	1954	6377	6,465	1,144
6.	1955	5761	8,110	2,811
7.	1956	5563	8,624	3,148
8.	1957	6013	9,576	2,784
9.	1958	6550	8,745	2,950
10.	1959	6800	9,804	3,100
11.	1960	6003	11,672	6,045
12.	1961	9862	13,502	6,469
13.	1962	9540	11,973	4,968
14.	1963	14295	12,607	6,089
15.	1964	9038	12,160	7,764
16.	1965	13498	15,630	6,849
		127754	165,746	50,222

20. ADEI, Steve: *The Growth of Foreign Investment and Economic Nationalism in Post-Independent Ghana, 1957–75*, Department of Economics, University of Sydney, p. 3.
21. DENZER, La Ray: *The National Congress of British West Africa: An Aspect*. Seminar Paper, Institute of African Studies, University of Ghana, Legon, 1964, p. 13. See also LANGLEY, J. AYODOLE: *Pan-Africanism and Nationalism in West Africa 1900–45*, Oxford University Press, London 1973, p. 219–220.
22. AUSTIN, Dennis, *Politics in Ghana*, Oxford University Press, London 1964, p. 51 has details.
23. *Ibid.*

96 *Africa Development*

24. According to AUSTIN op.cit., p. 68, Syrians and Lebanese were also attacked for their relatively privileged position in trade and transport sectors. Also *WATSON Commission Report* Paragraph 20 Sec. (vi) and Sec. B(1).
25. Opening Address by E. Ayeh KUMI, President of the Gold Coast Chamber of Commerce on the occasion of the opening of the Second Annual General Meeting at Roger Club, Accra on Sunday, August 24th, 1955. Reproduced in *Gold Coast Chamber of Commerce Report of the Council for the Year 1st March 1955 – 24th February 1956*, p. 24.
26. Ibid.
27. Ibid.
28. JONAH, Kwesi: *The Politics of Economic Decolonisation: The Case of Ghana's Indigenization Policy*. Unpublished M.A. Thesis, Department of Political Science, University of Ghana, Legon 1980, CH.2.
29. *Ghana Parliamentary Debates 1960/61*, Vol. 20 Col.253.
30. Quaidoo, P.K.K. *Ghanaian Business Today – Legon Observer* Vol. 2, No. 3 September 15–28, 1967, p. 15–16.
31. AGAMA, G.K. *Foundations of Economic Policy*, *Legon Observer* Vol. 2, No. 13, 23rd June–10th July 1967, p. 7 and also by the same author *Ghanaian Business Today Legon Observer* Vol. 2, No. 19, 15th–28th September 1967, p. 17. See also *Daily Graphic* March 4th 1968, p. 7 for Dr. Jones Ofori ATTA's views on this question.
32. *Ghanaian Times* Tuesday, February 8, 1972, p. 12, also January 31, 1972, p.7.
33. CABRAL, Amilcar, *Brief Analysis of the Social Structure of Guinea in Revolution in Guinea Monthly Review*, New York, 1972, p. 105.
34. *National Bi-Partisan Commission Report on Central America*, Washington D.C., January 1984, p. 72–73.
35. Op. Cit. p. 57.
36. Ibid.
37. *The Gold Coast industrial Development Corporation* No. 38 of 1947.
38. *Ghana Parliamentary Debates* Vol. 31, Col. 29, 1963.
39. *Sessional Address by OSAGYEFO Dr. Kwame NKURUMAH*, *Ghana Parliamentary Debates*, Vol. 29, Col. 18, October 1962.
40. GOKA, F.K.D. *Minister of Finance, Financial Policy*, October 8, 1962, *Ghana Parliamentary Debates* Oct. 1962, Col. 173.
41. *Proceedings of a meeting of Representatives of the National Chamber of Commerce with a Team of U.S. Banking Experts Conducting a Survey on the Proposed National Investment Bank for Ghana Report of the Interim Council of the Ghana National Chamber of Commerce for the period January–June 1962*, p. 29.
42. Ibid.
43. *Ghana Parliamentary Debates* Vol. 31, 1963, Col. 21.
44. *Ghana Parliamentary Debates*, Vol. 31, 1963, Col. 22.
45. *The National Investment Bank (NIB) Statement by the Chairman, Mr. Albert ADOMAKO*, presented at the Annual General Meeting. Report of the Directors for the Year ended 31st December, 1963, p. 10.
46. Mr. F.R. DOLLING (Barclays Bank), Mr. G.P. JOHNSTON (Standard), Mr. M.C. HAGAN (Lever Brothers), Mr. V.J.A. RICHTER, were some of the early MNC Directors on the NIB Board.

47. West Africa, April 14th, 1959, p. 315. Also Economic Bulletin of Ghana, Vol. 3, No. 67, June-July, 1959.
48. GARLICK, Peter – African Traders and Economic Development in Ghana, Oxford University Press, 1971, Charendon, p. 3.
49. Speech by OSAGYEFO Dr. Kwame NKRUMAH, President of the Republic of Ghana at the laying of the Foundation Stone of the City Hotel, Kumasi, on Saturday 24th March 1962 in OSAGYEFO, in Kumasi, Ministry of Information and Broadcasting, Accra 1962, p. 8–9.
50. Ghana Parliamentary Debates, 1964, Vol. 35, Col. 34.
51. Ibid.
52. Ghana Seven Year Development Plan 1963/64 – 1969/70, Office of the Planning Commission, Ghana Publishing Corporation, Accra 1964, p. 40.
53. See W.A. Wiafe's Complaints in Ghana Parliamentary Debates 1960/61, Vol. 23, Col. 573.
54. AUSTIN, Dennis, Politics in Ghana, Oxford University Press, op. cit., p. 402–412.
55. ESSEKS, J.D. Political Independence and Economic Decolonisation: the Case of Ghana under NKRUMAH. Western Political Quarterly, Vol. 24, No. 1, p. 59.
56. Rebuilding the National Economy – Economic Policy, State Publishing Corporation, Accra, Tema, 1966.
57. Budget Statement 1966/67, The Legon Observer, Vol. 2, No. 23, December 30th, 1966 – January 5th, 1967.
58. Ibid.
59. HUTCHFUL, Eboe: Military Rule and the Politics of Demilitarisation in Ghana. Unpublished Doctoral Dissertation, University of Toronto 1972, p. 179.
60. National Investment Bank Report of the Directors for the Year ended 21st December 1966. Statement by the Chairman, Mr. K. ADUMUA Bossman for the Fourth Board meeting.
61. Legon Observer, Vol. II, No. 23, 27th October, 1967, p. 2.
62. GARLICK, Peter, Op. cit., p. 86 and p. 130.
63. Progress Party Manifesto, p. 7.
64. Ghana Parliamentary Debates, Vol. 3, No. 27, Col. 1076.
65. PEIL, Margaret: The Expulsion of West African Aliens, Journal of Modern African Studies, Vol. 9, No. 2, August 1971, p. 205–206.
66. Ghanaian Business (Promotion) Act 1970 (Act 334).
67. MARWAN, Hanna. Lebanese in West Africa, West Africa 1958. April 19th, April 26th, May 3rd, May 17th.
68. WILDE, J.C. de – The Development of African Enterprise. Report to the IBRD. and I.D.A.
69. Address by Col. I.K. ACHEAMPONG, Head of State and Chairman of N.R.C., Vol. I, 1973, p. 337–p.339, Accra-Tema.
70. Ibid.
71. Op. Cit.
72. Ghana Civil Service Journal, Vol. 4, No. 2, p. 34.
73. Mining Operations (Government Participation) Decree 1972.

98 *Africa Development*

74. Ghana Civil Service Journal Vol. 4, No. 2, p. 39.
75. Timber Operations (Government Participation) Decree 1973.
76. NINSIN, Kwame, Op. Cit. p. 48–49.
77. Investment Policy Implementation Decree Interim Report.
78. The Companies Code 1963 (Act 179) Sec. 237(1).
79. LENIN, V.I. Imperialism, the Highest Stage of Capitalism – Selected Works Progress, Moscow 1975, p. 202.
80. TUGENDHAT, Christopher: The Multinationals, Penguin Suffolk 1973, p. 125–126.
81. THOMAS, C.Y. – Dependence and Transformation: The Economics of the Transition to Socialism – Monthly Review, New York, 1974, p. 91.
82. ANDOH, David – The Private Sector: A Case. Greenhill Journal of Administration, October 1977 – march 1978, Vol. 4, Nos. 3 and 4, p. 46.
83. HANSEN Emmanuel and COLLINS Paul, The Army, The State and The Revolution in Ghana.
84. The Investment Code Bill, Third Schedule, Part II Sub-part A(4).
85. Ghana National Chamber of Commerce Memorandum on the Investment Code Bill.
86. Minutes of the 18th Meeting of the Parliamentary Finance Committee on Tuesday 26th, May 1981.
87. Submission of Mr. SAUL Friedman of CRAM Exploration Corporation to the Parliamentary Finance Committee, May 1981.
88. Memorandum, Investment Code Bill 1981.
89. JUDD, E.C. The Changing Face of Foreign Business in Africa. Participation and Integration. African Affairs, Vol. 76, 1977, p. 101.
90. Quoted in Col. I.K. ACHEAMPONG in his Address to Businessmen in Accra, Speeches and Interviews Vol. I 1973, p. 337.
91. PEPPERCORN, T.E. The Private Investor in African Development in BURLEY, John and TREDGEAR, Peter, African Development and Europe.

RESUME

Au moment où le Ghana acquérait son indépendance politique, son économie était entièrement dominée par les monopoles étrangers. Outre toutes les difficultés politiques, économiques et sociales que cette domination a créées pour le nouvel état, la petite bourgeoisie ghanéenne sentait qu'elle ne pouvait plus s'épanouir pleinement et librement.

De nombreuses pressions ont donc été exercées sur le Gouvernement pour l'amener à prendre des mesures qui allaient changer la situation. En réponse à cette situation, les gouvernements suivants ont adopté diverses stratégies dont l'une consistait à faire intervenir l'état dans toutes les branches de l'économie, y compris l'industrie et l'agriculture. Dans le cadre des autres stratégies, le gouvernement s'en est tenu à aider les hommes d'affaires ghanéens à jouer le rôle qui leur revient dans l'économie.

Bien que ces deux types de stratégies puissent être adoptés parallèlement, seul le second type est examiné dans cet article, de 1957 (date de l'indépendance du Ghana) à 1984. Cette étude est beaucoup plus axée sur le caractère des régimes ayant pratiqué cette stratégie que sur les effets de la stratégie en question.

En conclusion, l'article souligne qu'en dépit de cette stratégie, ce sont les bourgeoisies impérialistes qui continuent à dominer et à contrôler l'économie et l'état ghanéens.

LIMITE DES ALTERNATIVES CAPITALISTES D'ETAT OU PRIVEES A LA CRISE AGRICOLE AFRICAINE

Par

*Bernard FOUNOU-TCHUIGOUA**

Nous allons discuter des mérites respectifs de l'entreprise publique et de l'entreprise privée dans l'hypothèse d'une stratégie de révolution agricole dans un pays ouest africain à économie extravertie. Il nous est proposé de partir du Rapport de la Banque Mondiale intitulé «Développement accéléré au Sud du Sahara, un plan d'action» (que nous désignerons dans ce texte par rapport Berg ou rapport de la Banque). La Banque considère que l'intervention de l'Etat au niveau micro-économique est une des causes essentielles de la crise socio-économique que traverse l'Afrique au Sud du Sahara. En d'autres termes, pour elle, si l'Etat, au lieu de créer des entreprises publiques, s'était contenté d'user d'instruments de politique macro-économique (politiques monétaires, politiques fiscales, politiques des tarifs douaniers, investissements d'infrastructure) un des facteurs essentiels de la crise aurait été éliminé. Il est vrai que dans la plupart des pays africains, l'Etat a créé des entreprises publiques dans pratiquement tous les secteurs économiques. En particulier, les entreprises publiques agricoles ou vendant matériels et inputs agricoles ou commercialisant les produits, ont pris une grande extension. Le plus souvent ces entreprises contribuent peu au progrès économique ; elles ont été au contraire souvent des vecteurs d'investissements improductifs générateurs de crises de balances des paiements. Faut-il pour autant en déduire comme le prétend le courant ultralibéral qu'imposent les agents des capitalismes centraux à leurs alliés locaux, que si l'Etat s'était contenté de favoriser l'initiative privée, la crise de l'agriculture africaine aurait pu être évitée ? Ne faut-il pas s'interroger d'abord sur les causes de l'expansion de l'entreprise publique dans ces économies dépendantes qui se réclament pourtant ouvertement du capitalisme ? La formation du capitalisme d'Etat agraire ne serait-elle pas plutôt effet que cause de la crise ? Si c'est en raison de l'hostilité de l'environnement à l'entreprise privée (1) que l'entreprise publique a dû se substituer à elle, la Banque ne peut prêter les vertus qu'elle attribue à l'entreprise privée qu'en montrant que cet environnement est devenu plus favorable. Notre thèse est que l'hostilité de l'environnement s'étend aussi bien à l'entreprise publique que privée. Il ne s'agit évidemment pas d'un environnement qui bloque de manière absolue la croissance du produit agricole, mais d'un environnement qui bloque le processus de révolution agricole (R.A.) ; sans cette dernière, l'agriculture peut retrouver des rythmes de croissance élevés mais les causes véritables de la crise ne disparaissent pas. L'objet du papier est donc de montrer que par rapport à l'objectif de la révolution agricole, qui ne peut être atteint qu'à travers un processus de transition à partir de la situation actuelle caractérisée par une crise structurelle, ni l'entreprise privée, ni l'entreprise publique ne peuvent connaître un véritable épanouissement dans l'agriculture.

* *Chercheur – U.N.I.T.A.R.*

En supposant connues les manifestations de la crise de production agricole en Afrique de l'Ouest, nous allons développer succinctement trois points. Dans le premier, nous allons définir la révolution agricole et montrer qu'elle s'impose en Afrique de l'Ouest, comme voie de sortie de la crise ; dans le deuxième, nous montrerons que l'entreprise privée ne peut pas entraîner de révolution ; dans le troisième, nous mettrons en évidence le rôle ambigu du secteur public dans une économie capitaliste dépendante.

A. — L'impératif de la révolution agricole en Afrique de l'Ouest.

La principale fonction d'une agriculture aujourd'hui est de pourvoir directement (ou indirectement par le financement d'importation d'autres produits alimentaires de base) à l'alimentation suffisante et équilibrée d'une population croissante, structurée en classes de revenus notamment. Cette fonction ne peut être remplie que si l'agriculture est si liée à l'industrie que celle-ci fournit les produits mécaniques, chimiques et biologiques dont elle a besoin. Ces produits ne sont adaptés aux conditions sociales, culturelles et écologiques que si grâce à cette liaison intime entre les deux secteurs fondamentaux, la recherche appliquée et la Recherche Développement connaissent une grande expansion. Celle-ci ne peut être auto-entretenu sans un appareil industriel sophistiqué qui la nourrisse.

Lorsque la Révolution agricole est accomplie, la productivité composée tend à être la même dans les unités de production d'une même culture et d'une région à l'autre. Elle s'élève dans toutes les cultures. Une certaine hétérogénéité peut persister très longtemps dans les relations de production et de propriété ; mais il y a une tendance à l'homogénéisation de la rémunération de la force de travail. S'il s'agit d'économie planifiée, cette homogénéité résulte de l'effet pertinent que les travailleurs exercent sur les processus politiques qui commandent la planification. Elle n'exige donc pas nécessairement une mobilité de principe absolue de la force de travail.

Par contre, s'il s'agit d'une économie où la régulation est assurée à travers les forces de marché, l'homogénéisation des rémunérations apparaît à la fois comme effet de la mobilité et comme résultat de la concurrence. Dans ce dernier cas, il y a aussi en théorie, égalisation entre taux de profit sur le capital placé dans l'agriculture et sur celui qui est placé dans d'autres secteurs. Evidemment, l'égalisation des taux au sein de l'agriculture même est une hypothèse de base. En principe aussi, la rente tend à être égalisée.

Dans la réalité, l'agriculture est le secteur où les obstacles à la réalisation de ces hypothèses sont les plus nombreux.

Les expériences historiques montrent que dans les économies capitalistes développées, la révolution agricole a été le fait des entrepreneurs privés fortement appuyés par une intervention étatique massive, soit par des investissements soit par d'autres mesures incitatives protectionnistes. En général, la révolution agricole y a précédé la révolution industrielle. Mais très vite l'agriculture est devenue un secteur dépendant de l'industrie. Les entrepreneurs de l'agriculture ont, en fait, perdu une part importante de leur autonomie avec le développement des complexes d'agribusiness. Avec les progrès des biotechnologies, les entrepreneurs agricoles sont de plus

en plus soumis aux décisions prises par des grandes sociétés transnationales. Est-il réaliste de parler d'entreprise privée dans l'agriculture en ignorant ce contexte ?

Si une agriculture n'a pas les caractéristiques que nous venons d'énoncer, elle n'est pas passée par le processus de révolution agraire. Le problème qui se pose pour elle est donc celui de la transition vers cette agriculture révolutionnée. L'agriculture ouest africaine est très arriérée par rapport à ce référentiel (en 1980, 6% de la population active des pays industriels à économie de marché, travaillaient dans l'agriculture, contre 70 à 90% en Afrique) et l'écart ne cesse de se creuser. De plus cette agriculture n'attire pas spontanément le capital privé. C'est l'aspect de la crise qui nous intéresse le plus ici. Elle ne pourra pas être enrayée par une simple reprise du mouvement de la croissance par extension des surfaces, comme ce fut le cas ces cent dernières années, qui furent, en fait, des années de surexploitation de l'environnement naturel (2), au moment où précisément l'agriculture s'intensifiait considérablement dans les centres.

Le problème qui se pose, en Afrique de l'Ouest comme ailleurs à la périphérie, est celui de la transition vers le processus de révolution agricole.

Le processus de la révolution agricole étant un processus long, la Banque Mondiale pourrait objecter qu'elle n'a pas à proposer de solution aux problèmes de long terme, mais seulement à ceux de court et de moyen termes. C'est cette manière de présenter le problème qui l'amène à développer l'idée selon laquelle son Plan est non pas concurrent mais complémentaire du Plan d'Action de Lagos (PAL). Elle écrit en effet : «Le Plan d'Action de Lagos soutient le principe suivant lequel les Etats africains doivent tendre vers le renforcement de l'autodépendance et de l'intégration économique d'ici à l'an 2000. Le présent rapport traite des mesures à prendre à court et moyen termes pour remédier aux difficultés économiques actuelles de l'Afrique. Il met l'accent sur les moyens d'accélérer la croissance et d'obtenir les ressources nécessaires pour réaliser les objectifs à plus long terme fixés par les gouvernements africains, avec le soutien de la communauté internationale. (3)

Cette thèse de la division du travail entre les deux plans, n'est pas acceptable. Selon la Banque, il serait possible : a) de relancer la croissance des exportations agricoles, car malgré le rétrécissement des marchés du fait de la crise des centres, les pays africains pourraient continuer à y exporter sans grande difficulté ; b) de retrouver ainsi des rythmes de croissance comparables à ceux des années 1960. Dans les sciences sociales, la preuve par l'expérimentation est rare. Cependant, il arrive que des grandes institutions comme la Banque Mondiale y parviennent dans les pays sous-développés. Les recommandations de la Banque avaient en fait un caractère de prescription, car leur adoption était présentée comme une condition pour bénéficier des ressources extérieures importantes de l'Ouest. «Les états africains et les donateurs sont liés à un degré unique dans les efforts de développement et doivent le rester pour que la crise soit résolue». (4) Dans cet esprit, la Banque et le FMI avaient déjà imposé à certains pays des mesures contenues dans le Plan Berg. Or, voici que la Banque constate elle-même leur échec : «Au Soudan par exemple, le gouvernement a apporté

ces dernières années de grandes réformes à sa politique macro-économique et sectorielle pour améliorer la production du coton à exporter. Ces réformes associées à d'autres éléments, ont fait augmenter la production de 35% par an en 1981 et de 10 à 20% en 1982. Malheureusement, la chute des cours mondiaux a pour ainsi dire réduit à néant l'augmentation de la production. Au Sénégal, le renforcement des incitations à la production d'arachides a été suivi d'une chute beaucoup plus forte qu'on ne l'avait prévue du cours mondial, ce qui a fait avorter les efforts pour remettre en équilibre les finances du secteur public». «Le même scénario s'est reproduit dans d'autres pays en raison de la baisse spectaculaire et persistante du prix des exportations, aggravée par l'augmentation des engagements au titre du service de la dette publique» (5). C'est la preuve expérimentale que la théorie de la dépendance dont le rapport de la Banque était une critique implicite (puisque le rapport de 1981 affirmait que les facteurs externes jouent un rôle mineur), est juste et que celle de la Banque est erronée.

Si la conjoncture dans les pays développés joue un rôle déterminant, si la conjoncture actuelle a été caractérisée dès 1976-77 comme une crise structurelle de longue durée, et si les prévisions les plus optimistes considèrent que la reprise généralisée ne pourra s'y manifester avant la fin de la décennie 1980, alors le Plan de la Banque Mondiale n'a d'intérêt que s'il se situe sur la même période que le Plan d'Action de Lagos. Nous sommes donc fondés à considérer que l'horizon de la Banque est celui au cours duquel une révolution agricole devrait être amorcée. Le capitalisme agraire privé peut-il l'entraîner dans les conditions de l'Afrique Occidentale ?

B. — *Les limites du secteur privé dans la révolution agricole en Afrique Occidentale.*

D'après les rédacteurs du rapport Berg, le développement du capitalisme dans l'agriculture africaine est contrarié par une politique qui freine la libre concurrence intérieure et extérieure au lieu de l'encourager, et aussi par une politique des prix au producteur, un taux d'intérêt et un taux de change inadéquats.

Pour sortir l'agriculture de la crise, il faut, prétend le rapport, lever ces contraintes. La spécialisation doit être plus poussée en application du principe des avantages comparatifs. On verrait alors un grand intérêt se manifester pour l'activité agricole, de la part des privés *détenteurs d'un pouvoir d'investissement*. Mais la Banque n'est pas assez explicite sur le comportement du privé. Aussi nous allons rappeler une bonne présentation de l'entrepreneur capitaliste (individuel ou anonyme), telle que l'a faite Joan ROBINSON : «quand les règles du jeu capitaliste sont en vigueur, n'importe qui disposant d'un pouvoir d'achat suffisant ou *capital financier* et sachant l'employer peut devenir un utilisateur de travail ou entrepreneur...»

L'investissement, cependant, comporte un risque car rien ne garantit que les affaires continueront à réussir et s'il n'en est pas ainsi, par exemple si le marché se retrécit de manière inattendue pour le type de production

considéré, la valeur des biens d'équipement s'effondre ou s'annule entièrement. L'entrepreneur souhaiterait, alors, avoir engagé la somme d'argent dont il disposait à l'origine, dans une autre direction où il ne l'aurait pas perdue. La première exigence pour faire un bon entrepreneur consiste à choisir des types de production où cela n'arrive pas !» (6)

Peut-on s'attendre à ce qu'en Afrique Occidentale, avec la mise en place de la politique préconisée, les détenteurs du pouvoir d'investir puissent devenir à la fois des investisseurs dans l'agriculture et des «utilisateurs du travail ?» Avant de répondre, rappelons les traits fondamentaux des agricultures, c'est-à-dire finalement des économies africaines, telles qu'elles furent façonnées par la colonisation et à peine modifiées.

Il s'agit d'économies de traite, type d'économie périphérique dont nous allons rappeler les traits caractéristiques les plus importants (7) :

- 1) le produit agricole n'est que très partiellement mercantilisé, le producteur continuant à vivre en autosuffisance alimentaire.
- 2) le surplus, destiné à titre principal à soutenir l'économie métropolitaine, sert en partie à financer le lancement et l'expansion éventuelle d'autres activités en Colonie.
- 3) il en résulte une surexploitation de la nature aux conséquences graves comme la détérioration des sols et le recul de la couverture végétale.
- 4) la portion de terre mercantilisée et pouvant circuler et donc servir de garantie en vue du crédit est extrêmement limitée.
- 5) il n'y a pas de véritable entrepreneur agricole, car l'organisateur immédiat du producteur est le «*chef de famille*».

En résumé, alors que plusieurs révolutions agricoles se produisaient au centre, en Afrique Occidentale, on assistait à une sorte de mouvement involutionniste. (8)

En somme, la colonisation a exploité l'Afrique Occidentale, sans introduire de manière significative ni le salariat agricole classique, ni le machinisme. On peut expliquer cela par le fait que l'insertion profitable de la sous-région dans les économies métropolitaines n'exigeait pas ces transformations, puisque de hauts fonctionnaires coloniaux, français comme britanniques ont défendu la thèse de la supériorité de la «petite production paysanne» sur le capitalisme agraire proprement dit. Cependant, il est clair que si le capitalisme agraire avait été rentable au plan micro-économique, les réticences de l'Administration auraient été vaincues, les raisons politiques pouvant difficilement l'emporter sur des raisons économiques pendant 80 ans.

Dans certains pays de la région, l'économie de traite a subi des modifications depuis l'indépendance. Cependant, il n'y a eu de changements très importants que dans quelques cas, dont le Nigéria (effet du pétrole) et la Côte d'Ivoire où le capitalisme agraire a fait une grande percée.

La Banque prétend implicitement que les conditions existent pour une révolution agricole sous la houlette du capitalisme. Supposons que la condition principale de cette révolution soit un vaste mouvement d'investis-

sement vers l'agriculture. Nous soutenons qu'on ne peut s'attendre à un tel mouvement car le Capital privé international ne s'engagera pas, et les détenteurs nationaux de revenus investissables non plus.

Prenons le cas de ces derniers. De préférence, ils investissent à l'intérieur dans l'immobilier, le commerce et le transport et, éventuellement, dans l'industrie ou à l'extérieur. S'ils investissent dans l'agriculture, c'est soit dans le secteur de l'exportation, soit dans le secteur du maraîchage ou enfin dans l'élevage de la volaille ou du porc, en vue de satisfaire la demande d'une clientèle très limitée. Cet investissement se fait d'ailleurs sans aucun souci d'adaptation technologique de grande envergure.

L'élévation du taux de profit potentiel sur l'investissement dans l'agriculture, et notamment l'agriculture vivrière, se heurte au problème des débouchés. Cette contrainte ne pourrait être levée partiellement que par l'industrialisation. En effet, de manière générale, ce sont les industriels qui poussent à introduire des changements techniques dans l'agriculture. Tant que l'industrie reste une activité marginale, il ne sera pas rentable pour le capital privé de s'engager de manière significative dans la production vivrière : or en Afrique Occidentale, les perspectives d'industrialisation sont particulièrement limitées, sauf au Nigéria. Jusqu'ici, nous avons considéré que l'accumulation est financée par l'épargne ou par du surplus déjà réalisé. Or, en général, le crédit joue un rôle très important. A notre avis, le caractère inachevé du processus de privatisation du droit d'accès à la terre est un obstacle important au fonctionnement du système de crédit agricole. La « Libre circulation » de la terre étant limitée, les banquiers privés peuvent difficilement prêter directement aux paysans. C'est pourquoi, c'est toujours l'Etat qui assume la responsabilité du crédit d'équipement, car il peut recourir à la coercition et parfois à la violation pour recouvrer des créances.

Le caractère inachevé de l'expropriation des paysans et de la privatisation des droits sur la terre limite la rentabilité de l'investissement dans l'agriculture d'une autre manière. Le paysan qui a accès à la terre accepte difficilement de se transformer en salarié agricole permanent. Même s'il émigre, c'est dans l'espoir d'abord de sortir de l'économie de subsistance, mais aussi de devenir plus tard un citadin ou un exploitant agricole indépendant.

La situation de salarié agricole est vécue comme transitoire. Certes, un tel comportement ne bloque pas le processus de prolétarianisation complète (9). Mais c'est un aspect important de la question.

Un autre obstacle s'oppose à l'élévation de taux de rentabilité de l'investissement dans l'agriculture ouest africaine ; c'est la pression qu'exerce sur elle l'agriculture industrialisée des pays développés, grâce à l'avance technologique, au contrôle des marchés et au pouvoir d'imposer des modèles de *consommation*. La suppression des subventions absurdes que les Etats accordent aux importations, au détriment des cultures vivrières locales, et que la Banque Mondiale dénonce avec raison, n'entraînera pas des modifications très importantes à ce niveau.

En résumé, on ne voit pas comment les diverses politiques préconisées par la Banque feront naître à la fois des conditions telles qu'il soit

plus rentable d'investir dans l'agriculture que dans d'autres secteurs ou à l'extérieur, et le groupe des détenteurs du pouvoir d'investir qui deviendront des capitalistes agraires introduisant du progrès technique en vue de rattrapper l'agriculture occidentale. En tout état de cause, il n'y a pas de raison d'attendre plus du capitalisme privé dans l'agriculture qu'ailleurs à la périphérie : «L'analyse historique apporte la preuve que le capitalisme privé dans les pays du Tiers-Monde a causé un profond écart entre la productivité du travail au sein de secteurs extravertis — agriculture coloniale, hydrocarbures — et la productivité du travail social, sans cesse décroissante du fait du chômage croissant. Il a contribué dans la plupart des cas à rendre les économies encore plus dépendantes de l'économie mondiale». (10)

Certains pourraient penser à la formule coopérative comme solution alternative ; mais dans les économies capitalistes, la coopérativisation n'a de bases solides que si les membres pris individuellement sont déjà petits capitalistes et si le capital foncier, en particulier, peut circuler. Or, ces conditions ne sont effectivement remplies dans aucun pays de la région.

S'ensuit-il que l'entreprise publique peut accomplir cette révolution industrielle, indépendamment du cadre institutionnel global ?

C. — *Le rôle ambigu du secteur public.*

Comme à propos de l'entreprise privée, le débat sur le rôle du secteur public ne doit pas être confiné aux problèmes de la commercialisation, du transport et de la vulgarisation. Il faut poser le problème du rôle que peut jouer le secteur public agricole dans les transformations agraires des économies extraverties de petite dimension de type africain.

Remarquons d'abord, qu'en ce qui concerne la commercialisation et le transport des produits, les Etats Ouest Africains jouent, en général, un rôle mineur. A l'exception de deux ou trois cas, l'Etat considère que son rôle n'est pas de se substituer au secteur privé. C'est principalement le rôle du secteur public dans l'accumulation agricole qu'il faut examiner.

1. Le rapport Berg recommande aux Etats de renoncer à l'entreprise publique agricole, tant qu'elle opère dans la vulgarisation, la production, le transport ou l'approvisionnement. Elle ne doit intervenir au niveau de l'investissement que pour créer les conditions générales de l'activité économique. Cette condamnation du secteur public agricole découlerait du fait que l'entreprise publique est inefficente et, limitant la concurrence, empêche l'agriculture de produire de manière optimale. Cependant, l'analyse des facteurs ayant conduit à la formation des entreprises publiques dans le secteur agricole, aussi bien que des raisons des échecs, ne va pas au fond des choses. C'est ce que nous allons montrer. Mais auparavant, il importe de définir ce qu'il faut entendre par secteur public.

2. Partons de la définition que donne STOLPER de l'entreprise publique : «Une société publique est une société qui appartient totalement ou en partie à l'Etat. Mais dans le contexte présent, c'est un critère relativement peu important, sauf dans la mesure où ceci implique que non seulement elle reçoit la plupart de ses fonds d'investissement du budget

de développement, mais encore que son capital et ses frais d'exploitation dépendent moins de ses ventes que du budget. C'est le principal problème» (11). Cette définition doit être complétée. Alors que l'entreprise privée ruse avec le droit du travail (salaire, condition de travail, licenciement... etc) et aussi avec le fisc, l'entreprise publique ne le peut pas ; de même elle assure à ses travailleurs un degré de sécurité très supérieur à celui de l'entreprise privée. Elle doit appliquer rapidement la politique économique décidée par le gouvernement, alors que l'entreprise privée cherche parfois à s'y soustraire. En résumé, la recherche du profit maximum n'est, en général, pas son objectif prioritaire. Elle n'est pas toujours monopolistique, alors que l'entreprise privée tend à le devenir.

Les entreprises publiques peuvent ne constituer qu'un ensemble sans cohérence, ou au contraire un réseau entretenant des flux de plus en plus intenses à mesure de la croissance. A notre avis, il n'y a pas de tels secteurs dans les économies Ouest Africaines.

Pourquoi donc dans la plupart des Etats, même très libéraux, le secteur public a-t-il pris de l'extension ?

3. Les facteurs explicatifs de l'intervention de l'Etat Ouest-Africain en tant que propriétaire et gestionnaire dans l'agriculture sont nombreux. Nous retiendrons comme principe explicatif fondamental, que dans une économie où le principe de la propriété privée des moyens de production est la règle, l'Etat ne devient producteur et vendeur de services que dans les circonstances spéciales :

(a) les anciens propriétaires sont expropriés sans qu'il soit possible de leur substituer d'autres propriétaires privés (cas de collusion avec l'ennemi pendant la guerre ; par exemple, le départ de colons à la suite de la décolonisation).

(b) le secteur privé est incapable de mener au rythme voulu certaines transformations considérées comme vitales. Ce deuxième cas arrive dans tous les pays, qui à un moment donné, veulent forcer le rythme de transformation et de la croissance (Japon de l'ère Meiji, Inde après l'indépendance... Même des Etats coloniaux ont dû, dans certaines circonstances, créer des entreprises publiques agricoles : Gesira scheme au Soudan, Groundnuts schemes de l'Angleterre en Afrique de l'Est, Cameroon Development Corporations, Office du Niger au Mali...).

(c) une classe s'empare du pouvoir politique et trouve dans la constitution d'un secteur public le moyen d'accumulation privée le plus rapide. Le monopole d'Etat dans le commerce extérieur d'exportation procédait aussi le plus souvent de la crainte de la collusion d'une bourgeoisie commerciale locale, avec les sociétés transnationales, ou de la faiblesse externe des nationaux dans ce secteur.

Au niveau de la production, l'entreprise publique est rare dans le secteur vivrier. Par contre, il arrive facilement qu'on la trouve dans le secteur d'exportation (palmeraies) ou celui de l'agriculture de substitution d'importation (céréales et complexes sucriers). En d'autres termes, l'entreprise publique agricole ne vise pas pour l'instant à élever la productivité et

l'autonomie technologique du secteur vivrier, mais à insérer davantage l'agriculture africaine dans un système de spécialisation inégale.

4. Pour établir le bilan du secteur public, il faut donc combiner un ensemble de critères, dont certains sont communs avec le secteur privé. Il faut nécessairement tenir compte du contexte global. STOLPER propose des critères applicables à toutes sortes d'entreprises, à savoir l'économie des ressources au cours du processus de croissance. A cette fin, il retient : le coefficient d'intensité du capital (K/L), le capital output ratio (Y/K) et la productivité du travail (Y/L). Son étude sur l'expérience tunisienne de la décennie 1962-1971 — caractérisée par une politique d'industrialisation par substitution d'importation accélérée, dans laquelle la constitution d'un vaste secteur public industriel et le protectionnisme ont joué des rôles de premier ordre — l'amène à la conclusion que pour toute la période le secteur industriel privé a été plus performant que le secteur public. (12)

Pour lui, la préférence de structure ne doit pas justifier la constitution d'un secteur public industriel et à plus forte raison, agricole, ajoutons-nous. Or, il est clair que si les objectifs de constitution d'une économie nationale ou régionale intégrée, et de répartition des fruits de la croissance de manière équitable, par exemple, sont visés, alors la formation d'un secteur public puissant peut en être une condition indispensable. Dans ce cas, en effet, il faut d'une part accumuler beaucoup dans des secteurs et branches prioritaires et, d'autre part, consolider la structure productive, en créant à un rythme accéléré une capacité nationale ou régionale d'adaptation et de conception technologiques. Une planification efficace doit laisser assez d'initiative aux unités économiques de base, mais les inciter à développer des flux d'échange entre elles plutôt qu'avec l'extérieur.

On voit que pour qu'il en soit ainsi, le domaine du secteur public ne peut être limité, ni à l'élaboration d'une politique générale, ni à quelques entreprises publiques fonctionnant indépendamment les unes des autres. Dans une stratégie de développement économique caractérisée par le refus de la spécialisation inégale, la reconstitution d'un véritable secteur public est un outil puissant de protection de l'économie nationale.

Mais pour qu'il en soit ainsi, des mécanismes politiques permettant au peuple de contrôler la bonne gestion doivent accompagner les mesures purement économiques ; sans un tel contrôle, le secteur public peut ne pas servir à consolider l'économie nationale, ni à réaliser des objectifs d'équité.

Dans une économie dépendante notamment de type Ouest-Africain, il ne peut y avoir à proprement parler de secteur public, mais seulement une collection d'entreprises publiques indépendantes les unes des autres et fortement dépendantes du financement et de la technologie extérieurs. Elles obtiennent des prêts en devises, le remboursement étant garanti par l'Etat sur le travail agricole et sur des ressources naturelles. Dans ces économies, la finalité des entreprises publiques n'est pas d'assurer l'autonomie technologique, mais le plus souvent de partager le surplus au sein de la bureaucratie d'Etat au sens large.

C'est pourquoi l'analyse de STOLPER qui met les directeurs de Sociétés d'Etat en position d'infériorité par rapport aux fonctionnaires de l'administration centrale n'est pas justifiée. Il arrive que le responsable

d'une société d'Etat soit plus puissant qu'un ministre. De plus, le fait qu'il doive appliquer les décisions prises dans le cas de la politique générale, même si les investissements sont planifiés, ne signifie pas qu'il se contente d'appliquer les ordres de l'administration. A notre avis, le déficit des entreprises publiques s'explique le plus souvent dans nos économies par une coalition d'intérêts entre ces « technocrates », les hommes politiques et les sociétés transnationales, avec lesquelles elles entretiennent des relations étroites aux plans financier, technique et commercial. A vrai dire, ce sont les sociétés transnationales qui incitent le plus souvent à créer des sociétés d'Etat, parce qu'elles veulent placer leur argent ou vendre leurs biens d'équipement. Nos structures étatiques fragiles cèdent. E. BERG a parfaitement raison d'écrire que malgré l'existence de livres appelés plans en Afrique, « Le plan de développement qui en résulte joue rarement un rôle important ». De même, le rapport Berg a raison d'insister sur la fragilité des Etats Africains. (13)

A la place de l'affectation planifiée des ressources d'investissement, on assiste à un processus de négociation d'où il ressort que les vendeurs du matériel réussissent à vendre à l'Etat des outils de production dont la rentabilité est compromise dès le départ. Aussi, l'entreprise publique dans l'agriculture n'obéit ni au principe de la planification des pays à économie planifiée, ni véritablement au principe de la rentabilité économique. Le poids de la bureaucratie politique que dénonce le rapport de la Banque Mondiale n'est que la manifestation d'un fait : les gouvernements n'ont pas la capacité ni peut-être surtout la volonté de se servir du secteur public comme moyen essentiel de bâtir des économies autonomes et dynamiques.

En définitive, l'articulation entre secteur privé (national, mais surtout international) et secteur public dans les économies africaines fonctionne de telle sorte que le surplus agricole prélevé par l'Etat est redistribué pour une grande part au secteur privé. Une grande partie de la dette publique extérieure n'est-elle pas une dette sur le secteur public qu'il faudra nécessairement payer par des exportations de produits agricoles ?

CONCLUSION

Si le concept de révolution agraire et de transition vers cet objectif est défini clairement, comme nous pensons l'avoir fait, il apparaît nettement que ni l'entreprise publique, ni l'entreprise privée ne peuvent y conduire en Afrique Occidentale, sans la remise en cause radicale des relations de dépendance et sans le bouleversement des relations de production dans l'agriculture. C'est seulement dans le cadre d'un processus de développement auto-centré que la question du choix entre capitalisme agraire privé et capitalisme agraire d'Etat est pertinente.

NOTES

1. Savre P. SACHATS, *Development in an adverse economic environment, in Africa South of the Sahara. Development in African economies.* Schatz ed., Macmillan, London 1972, p. 28.
2. FOUNOU TCHUIGOUA, *Les Fondements de l'économie de traite au Sénégal. La surexploitation d'une colonie de 1880 à 1960,* Silex, Paris, 1981.

3. Banque Mondiale, *Le Développement accéléré en Afrique au Sud du Sahara*, p. 1.
4. Banque Mondiale, *op. cit.* p. 143.
5. Banque Mondiale, *l'Afrique au Sud du Sahara : Rapport intérimaire sur les perspectives et le programme de développement*. juillet 1983, p.3.
6. Joan ROBINSON, *l'Accumulation du Capital*. Dunod, Paris, 1972.
7. Pour plus de développement, voir B. FOUNOU-TCHUIGOUA, «Les fondements de l'économie de traite au Sénégal». Silex, 1981.
8. V. DIARASSOUBA, *L'évolution des structures agricoles du Sénégal*. Paris, Cujas, 1968.
9. B. FOUNOU, *Marché réel et marché formel de la force de travail*. La Pensée, 1974.
10. A. BENACHENHOU, *Développement et Planification en Algérie*, 1981.
11. Wolfgang STOLPER, Professeur à l'Université du Michigan, Ann Arbor. «Le développement en général et en particulier le cas de la Tunisie, 1961-1971», in *Annales Economiques Cujas*, 1980, No. 14, p. 47 (le rapport de la Banque a été certainement influencé par les analyses de cet auteur).
12. STOLPER, *op. cit.*
13. E. BERG, *Esquisse d'un modèle bureaucratique du choix des projets*. *Annales Economiques Editions Cujas* No. 14, 1980.

SUMMARY

Basing his analysis on the BERG Report, the author is considering in this article the merits of respectively public enterprises and private ones as a strategy for agricultural revolution in a West-African country with extrovert economy.

From the point of view of the World Bank, it is the intervention of the state at the micro-economic level resulting in the expansion of the public enterprise which is one of the causes of the socio-economic crisis Africa is facing. Hence the recommendation of the World Bank that the state should rather use macro-economic political instruments as well as favour private enterprise.

Then the author defines what he means by agricultural revolution before describing how the transition to this revolution should be conducted.

He also shows the limitations of the private sector namely the reluctance and difficulties of international and national private capital to invest in agricultural production. The author expresses serious doubts as to the existence or even the role of a genuine public sector within the context of a dependent economy.

The writer is of the opinion that neither the public sector nor the private one can lead to agricultural revolution in West Africa. The issue of the choice between private agrarian capitalism and state agrarian capitalism is only pertinent within the framework of self-centred development.

SAMIR AMIN AS A NEO-MARXIST

By

*Kweku G. FOLSON**

I. — INTRODUCTION

It is hazardous to use the concept of Neo-Marxism for the purpose of analysis for the reason that the concept is nowhere so precisely defined as to clearly demarcate its area from that of other possible varieties of Marxism(1). It is possible, however, to see Neo-Marxism as any Marxist analysis of society that is based on a fundamental re-appraisal of some of the central categories of analysis integral to the work of MARX. This means that there is no school of Neo-Marxism as such though it is possible to have schools of Neo-Marxism. Thus «Western Marxists» have been roundly designated «Neo-Marxists» on the ground that they have re-read the very philosophical foundations of Marxism(2). On the other hand Aidan FOSTER-CARTER has interpreted Neo-Marxism to mean that body of Marxist thinking which has modified fundamental Marxist positions in an attempt to come to terms with the «paradox of Marxism's practical successes in underdeveloped countries and its comparative failures in more developed ones» (3). The purpose of this paper is to examine the work of Samir AMIN with a view to assessing the extent to which he may be considered a Neo-Marxist.

One must start by braving the hazards of defining more closely what Neo-Marxism is, and this can only be done by distinguishing Neo-Marxism from «orthodox» or classical Marxism. The main outlines of the latter go back to the Second International before the First World War and the controversies surrounding Marxist doctrines involving in particular KAUTSKY, LENIN, TROTSKY, BERNSTEIN and Rosa LUXEMBURG. With the success of the Russian Revolution, the establishment of the Third (Communist) International towards the end of the War and the accession of LENIN to political power in the Soviet Union, LENIN's particular brand of Marxism came to sharply define the contours of orthodox Marxism, which in its turn embraced the ideological interests of the classical Marxist tradition of the Second International. It can thus be said that orthodox Marxism was established by the first and second generations of Marxists after the death of ENGELS in 1895.

The main concern of these Marxists was to develop what they believed to be the «correct» doctrines of MARX and ENGELS in the light of the changing nature of capitalism. In this they were particularly influenced by the writings of ENGELS after the death of MARX. Consequently one of their dominant interests was the «scientific» nature of Marxism, which

* *Professor — Ahmadu Bello University, Zaria/Nigeria. The author is from Ghana.*

was squarely anchored in the philosophy of history that ENGELS had increasingly elaborated towards the end of his life and which was elevated into a test of orthodoxy by the Third International. According to this view, history develops along a linear path and in accordance with an unbroken succession which can be delayed, temporarily deflected or obscured but cannot be changed. Though LENIN himself recognised the developments in capitalism outside Europe which emphasized the new importance of the underdeveloped and oppressed parts of the world, the recognition was not regarded fundamental enough to lead to the abandonment of the perception of the European proletariat as the necessary initiator of the world proletarian revolution, a view that was shared by both Soviet official ideology that became the main embodiment of orthodox marxism with time and its principal opponent, i.e. Trotskyism. Since this view of «historical science» was more explicitly characteristic of ENGELS than of MARX, ENGELS was elevated to a position of authority equal to, or even higher than MARX in the exposition of orthodox Marxism. The revered texts were *Anti-Duhring* and *Dialectics of Nature* to which were to be added later *Materialism and Empirio-Criticism*. In this it might be said that the orthodox Marxists were more concerned to «uphold» what they regarded to be the positions of MARX and ENGELS (and of LENIN, even STALIN) than with developing them. In any case for orthodox Marxists there almost never is the possibility of «revising» what MARX and ENGELS wrote.

The most important distinguishing mark of Neo-Marxism is the frank admission that MARX and, in particular, ENGELS, were wrong on certain issues or that changed conditions necessitate the revision of some of their doctrines. This process may be said to have started after the First World War and especially with George LUKACS, who may rightly be regarded as the father of Neo-Marxism. It was he who first drew attention in his *History and Class Consciousness* to the tenuous links between ENGELS and MARX, particularly in the realm of philosophy and science, and started the movement of going back to MARX and HEGEL. In this way he may be said to have founded «Western Marxism». In Europe the real casualty of this changed attitude to Marxism has been the orthodox philosophy of dialectical materialism and especially the unilinear view of history.

In the Preface to *A Contribution to the Critique of Political Economy* and in *Anti-Duhring*, MARX and ENGELS had respectively laid it down that there was a linear development of society, that is, that there were «progressive epochs in the economic formation of society», an evolution which could apparently be «determined with the precision of natural science». In spite of protests by MARX and ENGELS (4) and modifications by ENGELS (5) after the death of MARX, this philosophy of history came to be the very foundation of the classical tradition, the cornerstone of Marxist historical science and the touchstone of orthodoxy amongst the first and second generations of Marxists (6). It is this tradition that has been repudiated by Western Marxists with the claim that it was never the view of Marx but that of ENGELS and that it cannot in any case be logically upheld.

In the Third World generally and in Africa in particular other departures from orthodox Marxism by Neo-Marxists are more interesting since they are in the more immediately relevant fields of sociology and economics rather than in the field of philosophy and science. Three of these departures are of particular importance. First was BARAN's quiet abandonment of the concept of surplus value and, even more importantly, the introduction of the concept of economic surplus in his path-breaking book *The Political Economy of Growth* in 1957 and its subsequent consolidation in *Monopoly Capital* in 1966 by him and Sweezy. This facilitated the break with the orthodox view that capitalism is necessarily progressive and that therefore the path to socialism leads through capitalism. This in its turn eased the way to the second departure from orthodox Marxism; it enabled some Marxists to abandon the belief that the capitalist mode of production in Europe continues to be the axle of world history. That is, these Marxists came to accept the concept of a World Capitalist System which, though originating in Europe, is no longer a simple reflection of production relations in Europe. The third departure closely followed the second: the rejection of the centrality of the European proletariat to the world revolutionary process. These Marxists came to hold that the world capitalist system, having proletarianized the masses of the Third World even when they are not strictly a proletariat, has created a new revolutionary force more important in the contemporary era than the European proletariat.

In contemporary Africa perhaps one of the most uncompromising orthodox Marxists is Dan Wadada NABUDERE. In his writings (7), he continues to accord as much validity to ENGELS' position as to MARX and LENIN; to uphold the concept of surplus value in its pristine purity as against that of economic surplus; to condemn ideas of unequal exchange, centre-periphery relations and world system; to assert the continued validity of the unilinear view of history; and to condemn all those who attempt at any degree to differ from Leninist or Marxist doctrines that were established before the First World War or by the Third International: TROTSKY, KAUTSKY, LUXEMBURG, SWEETZ, BARAN, DEUTSCHER, JELEE, *Monthly Review*, *New Left Review*, EMMANUEL, SHIVJI, MAMDANI, and, of course, Samir AMIN. Prominent African Neo-Marxists include the last three and in recent years Claude AKE, in addition to CABRAL and FANON. Before NABUDERE, the orthodox position had been upheld mainly by African Communist Parties in the Soviet orbit, especially the Communist Party of South Africa with its organ *the African Communist*. In recent years the *Journal of African Marxists* has been launched by African scholars of the orthodox school in opposition to the *Review of African Political Economy* which they feel is not orthodox enough (8).

II. — AMIN AS A MARXIST

In discussing AMIN, it is perhaps best to begin with the fact that he considers himself a Marxist. To him Marxism is synonymous with historical materialism in that the latter is the heart of the former. He sees his own work as being an extended analysis in terms of historical materialism,

«the framework of my analysis of the world capitalist system». To understand AMIN it is imperative that one should understand his interpretation of historical materialism.

When MARX and ENGELS developed the theory of historical materialism, they worked out a complex of concepts which added up to make a total theory. They adumbrated such concepts as productive forces, classes forming on the basis of the relations of production, and necessarily engaged in a class struggle so long as private ownership of the means of production lasts, and ideology. Out of this complex of ideas Samir AMIN identifies historical materialism with only one — the class struggle (9). This enables him to redefine the relationship between historical materialism or the class struggle — he uses the two terms interchangeably — and other ideas traditionally subsumed under historical materialism. From the point of view of Neo-Marxism two examples of this are of particular importance.

AMIN sharply distinguishes what he calls «economic laws of capitalism» from the «laws» of historical materialism. The whole purpose of his book, *The Law of Value and Historical Materialism*, he explains, is to examine how, under capitalism, economic laws and class struggle are interlinked (10). He denies that there are economic laws that operate in society over and above the laws of historical materialism. In particular, he denies that the development of productive forces determines the changes in the relations of production. According to him, the evidence of history is that it is rather the class struggle which alters the relations of production and that the relations of production, in their turn, make possible the potential development of the productive forces (11) — a position similar to «structuralist» Marxism. Hence he holds that there are no economic laws independent of class struggle (12). But he does not deny that there is a relationship between the class struggle and the economic base. The relationship is «dialectical», though the economic base is «pre-eminent» (13).

It must be admitted that AMIN has not yet achieved consistency on this question. In *Class and Nation*, he flatly declares, in opposition to his earlier view, that «the development of productive forces controls, in the final analysis, the relations of production» (14). But here he also attempts to disentangle more clearly the various elements of these relationships. He isolates the relationship between the productive forces and the relations of production (i.e. within the mode of production) and between the latter and the superstructure. Hence he speaks of a «double dialectical» relationship.

AMIN decisively repudiates the linear view of historical evolution. He maintains that this view is Eurocentric in the sense that it is founded on the centrality of the capitalist mode of production in Europe to the historical process and the concomittant overriding role of the European proletariat (15). In his view, MARX was correct in his analysis of the importance of European capitalism and proletariat. For at the time of MARX's analysis he could not have known that circumstances were soon to change so drastically as to lead to the centrality of European capitalism and the European proletariat being transcended. In particular, MARX

could not have known about the character of monopoly capitalism and, hence, the extent to which the capitalist system as a whole was going to be changed by this development (16). With the rise of monopoly capitalism, a world capitalist system emerged and this factor transferred the crisis of capitalism from the centre in Europe to the periphery in what later came to be known as the Third World (17). To AMIN the recognition of this fundamental change was first made by LENIN (18), and was later fully developed by Mao TSE-TUNG (19). Yet LENIN's successors who constructed the Soviet system did not recognize this change. They clung to the «mechanistic approach» of the «linear vision of historical development», and on the basis of this they attempted to transpose soviet lessons to the Third World in the form of the «non-capitalist way» (20). AMIN is convinced that this vision of the world is not only dogmatic and pseudo-Marxist but is also characteristic of «bourgeois scientific ideology». More specifically, it is the exact Soviet analogue to Rostow (21). For this reason «it is no longer possible to view the Soviet experience as an instance of socialism». In the economic base it preserves division of labour, commodity alienation and centralized management, and in the superstructure it preserves the state, authoritarian police methods and «nationalist and social-imperialist ideological monolithism» (22).

In the advanced capitalist countries also, among «Western Marxists», among Marxist and social-democratic parties alike, even among the «ultra-leftists», i.e. among Trotskyists, Maoists and anarchists, the dominant tendency is to refuse to abandon the linear view of the historical process with all its consequences (23). The workers' movement in the West, he points out, was brought up on the view that socialism in the periphery was «a present» from the West. From this grew its establishmentarianism and its paternalist attitude to the periphery (24). The implication that Europe is no longer the centre of the world, according to AMIN, has therefore proved particularly hard for Western Marxists to swallow. They have shown no interest in the phenomenon of «unequal development» and resisted even the theory of «unequal exchange». In the end they have subscribed to doctrines characterized by pro-imperialist tendencies (25). Inevitably this leads to counter-revolutionary theories, as in the case of KAUTSKY and the Soviet Academy (26). The ultra-left, particularly in their criticism of unequal exchange refuse to see how «imperialism» determines the framework and the conditions of class struggle not only in the periphery but even at the centre. They hold on to this position even when they are flirting with «Third Worldism» (27). AMIN finds the Trotskyists particularly guilty of this since they insist most strongly that the revolution must start from the industrialized West (28).

AMIN maintains that not only should MARX's work not be treated like religious dogma, but that there are facts which MARX did not and could not know in his life time, and that there are points on which MARX was just wrong. MARX did not and could not know certain facts for the simple reason that they did not, as in the case of monopoly, exist in his life time. «History» he writes, «did not stop in 1880, or in 1917, or in 1945.

In each decade new facts appear which express new developments that had not been suspected in the previous phases» (29). We shall return to this point below. From the point of view of Neo-Marxism the most important point on which AMIN holds that MARX was wrong is the latter's conception of progressive capitalism. In the *Communist Manifesto*, MARX and ENGELS sing a veritable pean to capitalism (30). In his discussion of non-European societies MARX seemed to think that capitalism would perform in these societies the same progressive role it had performed in European society. MARX's exposition of this view in respect of British rule in India is well known (31).

It is a view-point steadfastly held by AMIN, as by all neo-Marxist dependency theorists, that the relationship between advanced capitalism in Europe and North America, on the one hand, and «peripheral», «dependent» capitalism, on the other, is such that it is impossible for the former to develop, or help to develop, the latter. We shall also revert to this point below. AMIN is clear that a Marxist in this age is someone who applies the methodology of MARX creatively to the changed conditions of the world today. He views with extreme distaste the practice of quoting passages from MARX which are treated like sacred texts (32).

III. — METHODOLOGY

The specific marxist methodology which AMIN sees himself as applying is the dialectical approach. By this he means almost exclusively the determination of parts by the whole. His analysis of the world system is carried out by means of this method. For example, the «cause» of a significant social phenomenon in the Third World is to be found, he maintains, not in the Third World itself but «within the dialectic of the world system» as a whole. Hence «marginality» which he sees to be characteristic of the Third World is the effect within the periphery, of the law of accumulation operating in the world system as a whole. Hence, also, the relation between the state and social classes in the periphery must be analyzed within the world context. Again in discussing modern migrations in western Africa, he criticizes the «traditional» functionalist and the marginalist approach, which he regards to be circumlocutory and tautological, maintaining that the true explanation must be based on the needs and origins of the world capitalist system imposed by colonialism (33). Finally, it must be noted that it is the application of the dialectical approach, as AMIN understands it, that leads him to make the class struggle or historical materialism the fundamental factor of social change almost in opposition to the productive forces. The latter, to him, are particular factors whereas the class struggle represents the unity of the whole, operates at the level of the whole social formation. To explain social phenomena, including relations of production as well as the forces of production themselves, in terms of the class struggle is to explain them dialectically. To explain social phenomena in terms of the forces of production is to do so mechanistically. In the final analysis AMIN's account of the world system is the result of the operation of the class struggle at the level of the world system as a whole and hence of the contradictions on the world scale in the relations between centre and the periphery rather than at the level of individual social formations (34).

On the more economic aspect of his analysis also AMIN sees himself as adapting MARX to a changed world. In analyzing the world capitalist system AMIN says he has merely reformulated the question of the relation between the objective forces, i.e. the law of accumulation, and the subjective forces, i.e. class struggle, at that level. In doing so, he maintains, he uses the model used by MARX in the second volume of *Capital* to analyze the reproduction of the capitalist system in terms of quantitative relations between constant and variable capital (organic composition of capital) and between the latter and surplus value (35). Moreover, AMIN holds that in analyzing the capitalist system, MARX's approach in terms of the law of value as stated by MARX is correct; value is measurable, and the ratios between prices are homogeneous with ratios between values; and measurement of productive forces in terms of value is the only certain standard. It is necessary to emphasize, at the risk of repeating the obvious, that AMIN holds, with MARX, that it is the quantity of socially necessary abstract labour needed to produce a commodity that is the measure of the commodity's true value (36).

«One of the most striking features of many neo-Marxist writers... is how little they quote from, or otherwise attempt to articulate themselves to the classical canon of Marxism», Aidan FOSTER-CARTER has written (37). Our account of AMIN so far should lead us to modify this view in so far as it applies to him. He is concerned not only to prove his Marxist credentials, but also quotes MARX frequently both in support of his position and to criticize him. He is particularly concerned to clearly identify where he differs from other contemporary Marxists and MARX himself on substantive questions.

IV. — THE WORLD-SYSTEM OUTLOOK

The substantive position which best establishes Samir AMIN's credentials as a neo-Marxist is his world-system outlook. He first set out this theory elaborately in *Accumulation on a World Scale*. Before then he had published, among others, two books which attempted to explain the economic evolution of Ivory Coast in particular and West Africa in general. In neither of these is the world-system outlook evident. The explanation is in terms of «neo-colonialism», according to which the «extraverted» or «extroverted» economy of the area is «developed» in the interest of economies of the metropolitan countries. In the earlier work, *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, published in 1967, AMIN appeared impressed with the phenomenal growth of the Ivorian economy, though he gave hints of the ineluctable collapse of the «colonial-type» economy (38). He even went to the extent of suggesting that the only way open to independent African countries to develop was the Ivorian way. Those countries, like Ghana under NKRUMAH and Mali under Modibo KEITA, which refused to follow this route, sooner or later according to him faced stagnation. This experience, he suggested further, was not dictated by governments, but by «objective economic laws» (39). The farthest he went in criticism was that this economy showed signs of growth without development and this only in 1970 in the «Postface». Appropriately, he thought

this criticism was equivalent to Gunder FRANK's new (at that time) concept of «the development of underdevelopment» (40). In the second work, *Neo-colonialism in West Africa*, originally published in 1971, he made an advance towards the world-system outlook. The economy of the region was seen as «a true underdeveloped economy», dominated by, and integrated into, the world market and increasingly dependent on the «centre» (41). By that time the theory of «unequal exchange» was also in the air, and the author integrated it up to a point into his account (42). Still, the author thought the way to cure the sick groundnut economy of Senegal was to secure improvement in the commodity terms of trade; to stop concentrating on groundnuts; to develop the varied potentialities of the Senegalese economy in order to grow such crops as rice, sugar cane, vegetables, fruits and livestock; and to train proper economists who could plan a strategy for real development (43). Similarly, discussing the *Pearson Report* in 1970, AMIN recommended agrarian capitalism in dependent Africa as a spur to economic development. Such capitalism, he maintained, would bring about increases in agricultural productivity in rural Africa. Yet he recognized that without the existence of a rural bourgeoisie this was not possible. He also recognized that the emergence of a rural bourgeoisie depended on certain conditions, among which were (i) a traditional society sufficiently hierarchical to accord some hereditary chiefs enough social power to appropriate important parcels of land to set up plantations, (ii) a population density facilitating expropriation of land and proletarianization, and (iii) a favourable political atmosphere (44). There is no hint of a world system perspective in these solutions (45).

Accumulation on a World Scale is suffused with such a perspective from beginning to end. Since writing this book, AMIN has also published at least four other books which all explore various aspects of the world system. *Unequal Development* concentrates on the periphery, analyzing the social formations through which the exploitation of the periphery by mature capitalism is made possible. *Imperialism and Unequal Development* goes back to the exploitative relationships between developed capitalism and the peripheral formations and confronts the Marxist theory which denies the existence of a world system. In *Law of Value and Historical Materialism*, AMIN may be said to take a backward glance at the capitalist mode of production in the advanced capitalist countries and its translation into the world system through the extension of the class struggle to the world scene. These four central books (46) give us a complete view of AMIN's world-system outlook. Among the later writings, *Class and Nation* develops this outlook most imaginatively. Besides, in numerous articles, he has explored various aspects of this outlook as well as used it to analyze specific problems.

The world-system outlook is based on the assumption that «all contemporary societies are integrated into a world system. Not a single concrete socio-economic formation of our time can be understood except as a part of this world system» (47). AMIN draws a distinction between the capitalist mode of production and the world capitalist system. The former is just that — a mode of production. It becomes a whole system

only when it is able to establish its complete dominance over other modes of production. So far, this has been achieved only in the advanced capitalist societies (48). The world capitalist system is rather a single interdependent network of «capitalist formations, central and peripheral» (49). Whereas the central formations are synonymous with the capitalist mode of production, the peripheral formations are decidedly not. In the peripheral formations, the capitalist mode of production has been inserted into societies with several other modes of production, particularly pre-capitalist modes which they dominate, though incompletely (50). The central and peripheral formations are linked together through trade relations to form the world capitalist system (51). Hence the world capitalist system is characterized by «variety, heterogeneity and complexity in the social formations that make it up». The segments that make it up sometimes even appear incongruous (52). Underlying these formations are (i) commodities with universal values, i.e. there is in the system «supremacy of world values over national values», (ii) universal capital, meaning capital that enjoys international mobility, and (iii) limited international mobility of labour (53). By the time *Accumulation* was published, Gunder FRANK had popularized the concept of 'centre' and 'periphery' and it is clear that AMIN had deepened and incorporated it into his World-System outlook. But though the main scope of his analysis is the relations between the centre and the periphery, he points out that the communist world is a third partner in the world system. However, he regards the communist world as not truly part of the capitalist system but only of the capitalist market; it has its own socialist system with its own laws (54). The centre nevertheless consists of North America, Western Europe, Japan, Australia, New Zealand, South Africa, Russia and Eastern Europe (55). The periphery comprises «the three continents». (56)

The relations between these two parts of the world system are fundamentally rooted in transfers of value from the periphery to the centre leading to «accumulation on a world scale».

Whenever the capitalist mode of production enters into relations with pre-capitalist modes of production, and subjects these to itself, transfers of values take place from the pre-capitalist formation as a result of the mechanisms of primitive accumulation. These mechanisms do not belong only to the prehistory of capitalism, they are contemporary as well. It is these forms of primitive accumulation, modified but persistent, to the advantage of the centre, that form the domain of the theory of accumulation on a world scale (57).

This accumulation on a world scale is in fact what defines the relations between the centre and the periphery (58). In accordance with general dependency theory, AMIN denies the assimilation of under-development to poverty in general and the conclusion drawn from it that present-day underdeveloped countries are at an earlier stage of the developed societies (59). Accordingly he also denies the non-existence of economic surplus or its meagreness in the underdeveloped countries. The real problems

of underdevelopment — he believes — are basically two. First, the distinctive ways of using the surplus: à la Baran, it is wasted, it is unproductive and it is exported. Second, the forms taken by the surplus and the ways of its utilization depend on the nature of the economic and social formations in the countries of the periphery and the mechanisms by which they are integrated into the world capitalist system. (60)

There are several mechanisms for securing the transfer of values to the centre, thus promoting accumulation on a world scale: the simple transfer of profits; the incorporation of the local bourgeoisie with a taste for imported luxuries; the development of «extraverted» or «extroverted» economies etc; all in the periphery (61). But AMIN picks on «unequal exchange» as the main mechanism of primitive accumulation by which the transfers of value are realized (62). In essence AMIN's interpretation of unequal exchange is the same as EMMANUEL's original interpretation as expressed in 1962 and was to be expounded *in extenso* in 1969 (63). At equal productivity, the reward for labour at the periphery is lower than at the centre; this combines with higher rates of surplus value and equalization of the rate of profit on a world scale to lead to «hidden» transfer of values to the centre in addition to the visible transfer of the profits of foreign capital (64). An aspect of the theory which AMIN thinks EMMANUEL under-emphasizes is that exports from the periphery come, not from the «traditional» sector, but from ultra-modern sectors of the economy. (65)

Unequal exchange, for AMIN, must necessarily be considered on a world scale. But he does not see this as operating on the level of states or countries; it is not, for him, a question of «proletarian» nations being exploited by «bourgeois» nations (66). By means of unequal exchange the bourgeoisie is enabled to exploit the proletariat — but on a world scale. It is a world bourgeoisie exploiting a world proletariat within the context of capitalist formations. Clearly, then, unequal exchange means that the problem of the class struggle must be taken on a world scale. (67)

V. — UNDERDEVELOPMENT

AMIN uses this dependency-cum-world-system framework to analyze a number of problems. Two of these are of particular interest to us in Africa. First, the characteristics of underdevelopment. To him underdevelopment is synonymous with peripheral capitalism, and he distinguishes between its essential features on the one hand and its outward features on the other.

In contrast to the countries of the centre, where productivities in the various sectors of the economy tend to be even, clustering around the national average, in the peripheral formations they tend to vary widely from the average (68). These variations are due to the juxtaposition of two economic systems belonging to different ages and having levels of productivity that are not to be compared. This itself is the inevitable consequence of the intrusion of the capitalist system from the centre (69). It is not simply two economic systems that are juxtaposed, but the sectors and the

firms are all juxtaposed one to another. They are not integrated among themselves; the flow of internal exchanges between the «atoms» making up the economy is very low. Rather the density of external exchanges of the atoms is relatively high; each is integrated into entities whose centres of gravity lie in the centres of the capitalist world. (70)

It is this disarticulation which brings about the domination of the peripheral formations. These formations become merely producers of primary goods, unlike countries like Australia and Canada which have integrated such production into their internal economies. In this way the centre is strengthened as against the periphery (71). The domination is also partly brought about by the way productive investment is financed; at the periphery, investment is largely from foreign capital, and foreign investment sooner or later leads to the flow of profits in the reverse direction, causing growth to be eventually blocked (72).

These, then, are the outward «structural» features of underdevelopment, the immediate «appearances» of things (73). AMIN distinguishes these from the essential features. First, there is in the social formations of the periphery a predominance of agrarian and commercial capitalism in the national sector of the economy. Agrarian capitalism leads to the «agrarian crisis» so characteristic of these formations: intense pressure on land, excessive agricultural labour, rural poverty and general unemployment (74). Second, a local bourgeoisie dependent on foreign capital is created. This local bourgeoisie is dominated by the capital of the centre to which it is related hierarchically. Hence it is only to a minor degree that the mechanisms of primitive accumulation or expanded reproduction operate in areas other than the export sector to the advantage of the local bourgeoisie (75). Third, there is a peculiar formation of the bureaucracy in the peripheral formations. The weakness of capitalism and its attendant social structure leads to the strengthening of the state bureaucracy consisting mainly of groups of a «petty-bourgeois» character. That is, the state bureaucracy is inflated in numbers and importance by the displacement of the landlords and the «comprador bourgeoisie», the spread of education and the need to construct a public sector of the economy. (76)

The second problem which AMIN uses the dependency-cum-world-systems outlook to analyze is the transcendence of underdevelopment. The perception of underdevelopment naturally shapes the strategies for its transcendence. At one level, there must be a development policy, which must be based, on another level, on a social structure capable of sustaining it. The policy must aim at achieving three objectives. First, it must create a homogeneous national economy, progressively transferring the working population from the low productivity, mainly agricultural, sectors into the high productivity sectors. Second, it must aim at the overall cohesion missing from the underdeveloped economy by deliberately creating integrated industrial groups made up of complementary activities. Third, it must aim at imparting to the economy its own «dynamism», freeing it from dependence on the outside economy (77). On the technical level this strategy demands, according to AMIN, the use of modern techniques for the immediate improvement of productivity and of the condition of the masses. This, he maintains, necessarily goes with the spread of «specific

forms of democracy» at every stage and at every level, village, region and state, making real development at once «national socialist, and popular democratic». The strategy also demands autonomous scientific and technological research in the Third World, an undertaking that precludes the imitation of the technology of developed countries and entails the use of rather elementary levels of technology (78). These objectives depend on effective planning for their realization, and effective planning itself depends on a break with the world market. «The failure of planning in the Third World... is essentially due to (the) refusal to break with the world market». (79)

This break with the world market is a *sine qua non* of the liquidation of underdevelopment and, hence, of the economic liberation of the countries of the periphery. To AMIN this means that these countries must go the socialist way, that is, adopt a socio-economic structure that will support the policy of real development. He does not by this mean that each country in the periphery must become socialist by itself, in isolation, that there must be «a juxtaposition of national socialisms». Rather he means that the world must be organized into a unified socialist whole of completely equal nations. There are two conditions of such equality. First, the victims of the current set-up must assert themselves as «complete nations», that is, they must gain their independence and sovereignty. They must also give priority to internal development, and cease to be extraverted. The starting point of such a policy would be a shift from the production of luxuries, which necessarily satisfy only the minority to mass-consumption goods. This would in its turn mean a massive shift of resources, implying a rejection of the rules of profitability (80). Without such a policy the demands of the NIEO cannot be realized: they are certain to be blocked by political forces operating on the national level in the developed centre (81). Secondly, the international division of labour must for the first time really depend on the distribution of natural resources in different parts of the world. But this division of labour cannot, again, be based on the market, for the market inevitably accentuates inequality. Even common markets «tend to accentuate the internal inequalities in the peripheral areas» (82). However, in a fully socialist world, nations will wither away. But it would be utopian, AMIN holds, to speculate as to what such a society would look like. (83)

How the socialist world would come about is also a question AMIN feels must be left to the future. He thinks it would be prophesying to speculate on it (84). AMIN holds that since the coming into being of the world capitalist system, the principal nucleus of the world proletariat has shifted to the periphery (85). This, to him, means that the principal nucleus of the forces of socialism has also shifted to the periphery (86), making possible the development of socialist movements in the periphery. The shift to the periphery is due to the fact that the world bourgeoisie exploits the periphery more than the proletariat at the centre since the mechanism that limits exploitation at the centre — «autocentric» character of the economy — is missing from the periphery. These factors are what AMIN believes explain the plain fact that transformations towards socialism have so far taken place only in the periphery. To deny these developments and characterize revolution in the Third World as mere «accidents of

history» or «peasant revolts» is ultimately to deny changes recognized by Lenin in the world economy and the existence of a world-system (87). But he stresses that there is nothing inevitable about the process of transition to socialism. There could in fact be two other outcomes to the crisis: continued existence of imperialism in the dominant global system or dominance of «social imperialism». (88)

AMIN has worked out a general theory (the «unequal development» thesis, he calls it) that explains why socialism is more likely to start from the periphery of the world capitalist system than from its centre. He holds that in any system of social formations, resistance to change is stronger at the centre where the system is mature. In the periphery the development of the productive forces is insufficient, and this means there is more flexibility there. Hence change and, even more so, revolution is easier to effect at the periphery. (89)

VI. — CLASS AND EXPLOITATION IN THE WORLD SYSTEM

In this section of the paper and the next we wish to consider the differences between AMIN and other Marxists on substantive questions, that is, to discuss the extent to which the positions taken by him in section four above differ from the positions of other Marxists. We shall do this specifically in respect of the class struggle, the theory of the modes of production and transition to socialism.

Dependency theorists are sometimes accused of neglecting class analysis (90). Undoubtedly, this is true of some of the earlier formulations in South America and of André Gunder FRANK in his earlier phase, that is, before he embraced the world system outlook (91). The charge can also be laid at the door of AMIN before he published *Accumulation on a World Scale* (92). But since then he cannot be said to have ignored class analysis. It is not an exaggeration to say that class analysis has always been integral to AMIN's world-system outlook.

Traditional Marxist analysis assumes that classes are coterminous with individual societies or social formations. The analysis of class struggles therefore tends to be on the level of individual societies. But central to the world-system outlook is the proposition that, thanks to the extension of the capitalist system, especially since the late nineteenth century, individual societies have now converged on a single world-society. Accordingly, AMIN holds that though the class struggle has not ceased to operate in individual societies, it is meshed into and subordinated to the class struggle within the world capitalist system as a whole. (93)

In accordance with the orthodox view, AMIN holds that in the capitalist world system there are basically two classes contending, the bourgeoisie and the proletariat. The bourgeoisie in the peripheral formations is created in the wake of the central bourgeoisie whose interests it normally serves and for compensation gets the crumbs which are dished out of the surplus product. In effect, then, there is in the world system only one bourgeoisie, the central bourgeoisie, with minor dependent bourgeoisies in the peripheral formations. It is this central bourgeoisie whose interests

are realized in the world system as a whole. Primitive accumulation, unequal exchange and other mechanisms by which surplus value is siphoned off to the centre are all means by which the central bourgeoisie exploits the proletariat and the «proletarianized» peasantry of the periphery. (94)

Just as there is a world bourgeoisie, so is there a world proletariat. But whereas the structural features of the world bourgeoisie are fairly clear, those of the world proletariat are not that clear. Corresponding to the central bourgeoisie there is a central proletariat, and corresponding to the peripheral bourgeoisie there is also the «peripheral» proletariat, which consists of the proletariat in the strict sense and the proletarianized and semi-proletarianized peasantry and masses (95). But how the proletariat of the centre is related to the proletariat of the periphery in such a way as to constitute the world proletariat is not made clear by AMIN.

There cannot of course be a hierarchical relationship between the proletariat of the centre and that of the periphery for the simple reason that a proletariat, by definition, cannot employ and, hence, exploit another proletariat. From this AMIN usually draws the explicit conclusion that the proletariat at the centre does not exploit that at the periphery (96). He argues however that there is a hierarchy of exploitations in the world-system with «the proletariat at the periphery ... being more severely exploited than the proletariat at the centre» (97). He also argues that the standard of living of the proletariat at the centre is higher (98). But he attributes the higher standard of living of the former to their higher productivity and not their exploitation of the latter. He does not appear to appreciate the point that this position undermines the whole argument of unequal exchange. The tenor of AMIN's thinking should lead to this conclusion: At equal productivity the proletariat of the periphery is paid less than the proletariat of the centre, thus enabling the world bourgeoisie to transfer values from the periphery to the centre; this transfer of values then enables the world bourgeoisie to pay the proletariat of the centre a much higher wage than at the periphery (99). As a Marxist AMIN cannot bring himself to contemplate a situation where a proletariat can be said to exploit another proletariat. He therefore goes through extraordinary intellectual tergiversations to deny it (100). Yet he maintains that the periphery is largely proletarianized, (101) whilst the proletariat at the centre has been integrated into their bourgeois nations making them «stand shoulder to shoulder with their bourgeoisie in relation to external competition» (102). He now explicitly maintains that it is exploitation on a world scale that creates full employment and the growth of real incomes at the centre (103). Indeed, he draws the only possible conclusion from this position, a conclusion that is vital to the process of transition to socialism: that the centre of gravity of the world proletariat has shifted to the periphery.

VII. — MODES OF PRODUCTION AND SOCIAL FORMATIONS

One of the strengths of AMIN and of the world-system outlook generally is that it enables one to look at the world-system from the periphery rather than from the centre as with traditional Marxism. To do this

AMIN finds it necessary to analyze in detail the social formations of the periphery. A social formation is seen as an articulation of modes of production in which one mode is predominant (104), and AMIN finds that it is the articulation peculiar to a particular area and the period during which it was incorporated into the world-system that fundamentally determines its role in the world capitalist system (105). Thus it is the particular social formation of the white colonies that enabled them to escape peripheral capitalism and become part of the centre early in their history (106). Similarly, it is the peculiar social formations of the areas later to be called the Third World which consigned them to their peripheral status. (107)

AMIN distinguished five principal modes of production, which are not on all fours with the principal modes delineated by classical Marxism. There is, first, the primitive-communal mode anterior to all others as laid down by Marx and Engels. There is, secondly, what he calls the tribute-paying or simply tributary, mode of production. This is imposed on the primitive – communal mode for purposes of exploitation, and it is the most wide-spread form of the pre-capitalist modes. In the tributary mode there is already considerable development of the productive forces with guaranteed surplus. Classes have also already emerged. On the one hand there are working peasants who are neither completely free and «commodified» nor totally within the confines of communal property. On the other hand there are landowners who have become the rulers and who appropriate economic surplus under the guise of tribute which is generally drawn in kind, leaving the peasants with subsistence income. In the tributary mode there is the dominance not of the economic substructure but of the superstructure, which takes the form of the great religions: Christianity, Islam, Hinduism, Buddhism and Confucianism.

The early form of the tributary mode can be distinguished from its developed form. In the latter the central authority was highly developed. The fief was an administrative unit, and the state generally coincided with a unified national formation. Highly developed also were the relations of production, and already the productive forces were guided by these highly developed relations of production. This was how the improvements in techniques of irrigation, building and communication were achieved in the mature tributary modes of China and Egypt. Such a mature tributary mode also developed among the Arabs. Contrary to what Marx and Engels believed, AMIN holds that the feudal mode is not a major category in its own right but an incomplete version of the tributary mode. It was incomplete in the sense that state centralization of the tributary surplus was relatively retarded. In short, the central authority in the feudal system was less powerful than in the developed tributary mode. The feudal system was a peripheral form of the tributary mode, or rather belonged to the periphery of a vast system of tributary modes of production. It was to be found in its true form only in Europe and Japan and it was precisely because of this that capitalism was successful in these countries, though Japan was additionally lucky to have been poor and to have launched its capitalist development before the formation of imperialism. By the time the tributary mode acquired its complete form in Europe (also

in Japan?) through absolute monarchies it was too late in the sense that new class contradictions between agrarian and manufacturing capitalisms were already too advanced for the state to avert their development in any real way (108). On the other hand, in the mature tributary modes like China, India and Egypt, the central authorities were developed enough to be able to block the emergence of new productive forces. In this way they prevented the emergence of capitalism (109.) It was these mature tributary modes, AMIN points out, which are sometimes erroneously referred to as the «Asiatic» mode. This is of course a thinly veiled reference to Marx who used the expression «the Asiatic mode» to refer to oriental, particularly Chinese and Indian, pre-capitalist societies.

The third major category of modes of production AMIN identifies is the slave-owning mode. In *Unequal Development* he was clear on this though even there he saw it only as being situated on the borders of the tributary formations «appearing only by way of exception, in a sequence that is not central but peripheral». In his later works AMIN downgrades the slave-owning mode to the extent of even considering it as a merely transitional form between the primitive-communal mode and the tributary mode. Even so it is neither obligatory nor widespread among the extreme varieties of forms of transition from communal to tributary modes. It becomes a marginal case, even a «so-called» mode of production. It assumes general importance only in mercantilist forms of capitalism.

The simple petty-commodity mode of production is the fourth category identified by Samir AMIN. It practically never constitutes the dominant mode in any social formation, and must actually be considered an early version of capitalism. The last category of mode of production AMIN distinguishes is the capitalist mode properly speaking. He also identifies a soviet mode of production which he regards as being neither capitalist nor socialist. Lastly, he occasionally identifies a colonial mode of production.

AMIN's classification of modes of production unables him to identify specifically an «African»-type social formation. This is a special type of pre-capitalist social formation, but combining the same elements of modes of production as in all pre-capitalist social formations. The elements are (1) a predominance of the communal or tribute-paying mode of production, (2) the existence of simple petty-commodity relations in limited spheres, and (3) the existence of long-distance trade relations. In the African type the simple commodity relations within a given society are absent. Thus it is characterized by a combination of long-distance trade and undeveloped communal or tribute-paying mode of production (110). Thus to AMIN there can be no one or general answer to the question whether there were classes, or whether there was feudalism, in precolonial Africa: the answer, for a particular area, depends on the articulation of modes of production there.

In much the same way as there was a special Africa-type of pre-capitalist social formation, so there were Oriental, Arab and American types. The first two were a more developed version of the African type, whilst the American type was different, being characterized by the imini-

gration of Europeans during the era of merchant capitalism and quick subordination to European capitalism. (111)

To AMIN the fact that social formations are articulations of modes of production leads to the conclusion that there can be a historical sequence of social formations but not of modes of production (112). Modes of production of various kinds always exist side by side though they are in particular social formations always dominated by one of them. The capitalist mode in particular has a way of dominating those with which it comes in contact. But modes of production cannot be said to succeed one another, much less in a particular order, as in the unilinear view AMIN has always denounced. Though social formations do follow one another, they cannot be said to follow in a particular order either. The «historical sequence of formations is not unique» (113) «There are no general laws of social formations», nor is there a «possible general theory of formations but only the theory of particular formations or groups of interconnected formations» (114). There are only general concepts that make it possible to formulate laws for particular formations: modes of production, interconnection between different modes, dominance, instances and articulation of instances. (115)

This is basically why AMIN repudiates the unilinear view. There is no certainty about the outcome of the historical sequence as we have already seen. Socialism has to be planned for, and for socialism to be successful the peripheral formations must «de-link» (116) from the central formations and it must be based on social forces that will sustain it. Of one thing only in this respect is AMIN certain: the shift of the centre of the world proletariat to the periphery, a phenomenon he regards to be a plain fact. This suggests to him that if world socialism is to come, it can only start from the periphery as the communist nations in Asia have already demonstrated (117). It cannot as in the classical view, come from the centre. In this lies the revolutionary potential of marxism in our time (118) and it is the recognition of this changed condition by Lenin that makes Leninism the «Marxism of the imperialist epoch». (119)

It should not be assumed that AMIN's account of modes of production and social formations is free of ambiguities or even contradictions. For one thing he is not entirely clear whether his distinctive category, the tribute-paying category, is a mode of production or a social formation. From the account he gives of it, it should be a social formation, but he treats it like a mode and repeatedly refers to it as such. He is also not entirely clear as to whether the slave mode — that is, if he really considers it a mode — is part of the tributary formation or is a transnational stage to it, and if it is, whether it is a necessary stage. Thirdly, a close examination shows that though AMIN usually considers the feudal mode an incomplete version of the tributary mode, he sometimes treats it as a developed form of it. Still, in spite of these ambiguities and contradictions, one can detect an underlying consistency in his account of modes of production and social formations. Though AMIN considers modes of production as being important «in the last instance» or «in the final analysis» in the determination of social and political action, he considers social formations

the important social units to be studied. He distinguishes five such progressive units in the history of society; communal, tributary, capitalist and socialist-communist. The communal, capitalist and socialist-communist social-formations bear the names of their principal modes of production because of their undoubted pre-eminence in determining the characteristics of these social formations. The tributary alone does not bear the name of any of its modes of production because of their differing importance in the different versions of it. For it encapsulates the three different modes of production Marx sandwiches between the primitive-communal mode and the capitalist: Ancient (slave), Feudal and Asiatic.

It should also be observed that, his direct words to the contrary notwithstanding, AMIN still seems to believe in the unilinear view of history. Though it is not entirely clear what he means by the statement that «history has a meaning», this seems to imply a unilinear view when taken together with statements like «the Third World's necessary transition to socialism», and description of socialism as «a historical necessity» (120). In any case he buttresses this view when he writes of «the necessary succession of three families of modes of production», of the «three major, necessary stages» of universal history which he considers an «obligatory development», and adds that all societies will also reach the communist stage. (121)

NOTES

1. See, for example, PARKINS, Frank (1974) *Passim*
2. See, for example, Mc INNES, Neil (1972) pp. 50 and 65.
3. FOSTER-CARTER, Aidan (1974) p. 67.
4. See, for example, MARX (1877).
5. MARX and ENGELS (1951) II, pp. 441—454.
6. Mc INNES (1972), p. 118 and ANDERSON (1979), pp. 50—60.
7. See NABUDERE (1978), (1980) and «Imperialism, State and Revolution: A Reply to MAMDANI and BHAGAT» in Yash TANDON (1982).
8. See Emmanuel HANSEN (1982) where he writes: «There is no doubt that with the appearance of the *Journal of African Marxists* serious African scholarship in the marxist tradition is now firmly on the agenda». Though he notes the existence of *African Communist* and the *Review of African Political Economy*, he argues, at least by implication, that until the establishment «there were no radical journals to cater for the ideas of the Left». In response to this, Stephen HOWE (1982) notes the air of «depressingly rigid adherence to a discredited, mechanistic Soviet Model Marxism that characterized the contents of the first volume of the journal and their tired orthodoxy».
- 8a. AMIN (1978A), p. 3.
9. AMIN (1978A), p. 4.
10. *Ibid*, p. 2.
11. AMIN (1980), p. 4.

130 *Africa Development*

12. AMIN (1977), p. 92, and (1984A), pp. 31–32 and 64.
13. AMIN (1978), pp. 4 and 33.
14. AMIN (1980), p. vii.
15. AMIN (1977), pp. 5, 92, 107–109.
16. AMIN (1974A), Vol. 1, pp. 147–148 and (1976), pp. 198–199.
17. David McLELLAN (1980) ch. 11; ANDERSON (1979), pp. 50–60 and McINNES (1972), p. 118.
18. AMIN (1978A), pp. 57 and 123–124.
19. *Ibid*, p. 109.
20. AMIN, (1977), pp. 4–5.
21. *Ibid*, pp. 5, 7, 103 and 109.
22. *Ibid*, p. 12 and (1978A), p. 114.
23. AMIN (1977), pp. 107 and 109.
24. *Ibid*, p. 183.
25. AMIN (1978A), pp. 108–109 and 116.
26. *Ibid*, p. 117.
27. AMIN (1977), pp. 11–12.
28. *Ibid*, and fn. 5 pp 262–263 African Neo-Marxists feel very strongly on this question. See, for example, Issa SHIVJI at p. 183 of Y. TANDON (1982).
29. AMIN (1974A), Vol. 2, p. 590.
30. See, Section I of the *Communist Manifesto*
31. Karl MARX (1953A and B). See Okello OCULI (1974) esp., pp. 162–168 for an exposition and critique of MARX's view of the progressive nature of capitalism.
32. AMIN (1974A) p. 590. Here he also refers to them as «Pseudo Marxists» and «Soothsayers». At page 148 he invents a new term, «Marxologists», to refer to them. He also writes that MARX «was only a man, who lived neither outside space nor outside his time. But the religious spirit of others has freed him from this modesty». (1980, p. 206). On this question SHIVJI also maintains that Marxism is a world outlook and a methodology. The application of this methodology to a concrete situation «may conceivably produce different conclusions from those reached by Marx. There is nothing un-Marxist about that». (1976, p.13). One should perhaps add that another point on which AMIN seeks to correct MARX, like other Marxist scholars, is the concept of the Asiatic Mode of Production. See Section IV below. On correction by other scholars see MELOTTI, UMBERTO (1977) *passim* and HINDNESS, BARRY and FIRST, Paul Q. (1975) Introduction and Ch. FOUR, esp. Section 3.
33. AMIN (1974c) Section III. AMIN (1977), pp. 65 and 185 and 185–186. It must be pointed out that AMIN is not consistent in the use of the dialectical approach to explain Third World phenomena. In explaining the peculiarities in Africa of the effects of agrarian capitalism he resorts to «Specific Causes» internal to Africa and not to the general needs of the World System, much less to its origins. Some of the specific causes he resorts to are the dynamism of the rural community and the rights of its members to cultivate the soil, the relatively low initial densities of population and so on. See AMIN (1974c) Section IV, especially p. 94.
34. AMIN (1974A), p. 600 and (1978A), pp. 42, 44, 75 and 107.

35. AMIN (1977), p. 45.
36. AMIN (1978A) pp. 9–11.
37. FOSTER-CARTER (1974), p. 84.
38. AMIN (1967), p. 253.
39. Ibid., p. 270.
40. Ibid., p. 288 and FRANK, A. Gunder (1966).
41. AMIN (1973), p. xiv.
42. See, for example, Ibid, pp. 9 and 176-177.
43. Ibid., pp. 9–11 and 15.
44. AMIN (1970), pp. 210–212.
45. AMIN claims (1974A), pp. 1 and 303 fn. 1 and 2 that he had adopted the world-system outlook as early as 1957 or so in his thesis and that the works on Ivory Coast and West Africa were based on that outlook. This is to be taken with caution. The word «internationale» instead of «mondiale» in the title of the thesis – *Les Effets Structurels de l'Integration Internationale* – suggests this caution. In any case fn. 8 at p. 263 of (1977) – where he writes «since my first critique in 1957 (which was still economic) of «the economics of underdevelopment» I have arrived, as from 1965, at what now seems to me a clearer understanding of these fundamental questions» – suggests that he adopted the world-system outlook in 1965.
46. AMIN has also published (1982A), and edited with others another (1982B) which I have not yet read.
47. AMIN (1974A), p. 3.
48. AMIN *ibid*, p. 21 and (1976A), pp. 22 and 202. See also AMIN (1977), p. 127.
49. AMIN (1976A), p. 360. See also (1977), p. 40.
50. AMIN (1976A), pp. 293–295.
51. AMIN (1977), p. 39 and (1978A), p. 56.
52. AMIN (1978A), pp. 58 and 59.
53. AMIN (1977), p. 40.
54. AMIN (1974A), pp. 3–4.
55. AMIN's treatment of the way the communist world is related to the capitalist world is not satisfactory. It is further complicated by his conviction that the Soviet Union already possesses all the characteristics of «Sub-imperialism» and that there is a Soviet mode of production which is somewhat *sui-generis*. See AMIN (1975), pp. 16–17 and (1976A), pp. 370–374. Also AMIN (n.d.) p. 14.
56. AMIN (1974A), p. 4.
57. Ibid, p. 3. Italics in the original. See also, p. 382.
58. Ibid, p. 21.
59. Ibid, pp. 7–8 and (1978D) *Passim*.
60. AMIN (1974a), pp. 9–10.
61. Ibid, pp. 17–19; (1974B), pp. 13–14 and (1978C), p. 24.
62. AMIN (1974a), pp. 58–59.

63. EMMANUEL, Arghiri (1972), p. 70, where he uses the expression «the conjunction of Western productivity with 'exotic' wages» to characterize the essence of the theory of equal exchange.
64. AMIN (1974A), pp. 23, 58–59, and 88; (1976A), pp. 138–145, 161–162, 192 and 196; (1977), pp. 106, 128, 131, 211 and 221 and (1978A), p. 62.
65. AMIN (1974A), pp. 23, 42, 57 and 62.
66. AMIN (1976A), p. 359 and (1978A), p. 66.
67. AMIN (1974A), p. 600 and (1978A), p. 35.
68. AMIN (1974A), pp. 262.
69. *Ibid*, p. 282.
70. *Ibid*, pp. 288–290.
71. *Ibid*, pp. 292–294.
72. *Ibid*, pp. 15–20, 294–296.
73. *Ibid*, p. 15.
74. *Ibid*, pp. 380–382.
75. *Ibid*, pp. 382–384.
76. *Ibid*, pp. 389–390.
77. *Ibid*, pp. 28–33.
78. AMIN (1974B), pp. 17 and 19–20. Also (1976B) *Passim*.
79. AMIN (1974a), pp. 32–33. Quotation is at p. 33.
80. AMIN (1976A), pp. 195 and 288–289.
81. AMIN (1979), p. 65.
82. AMIN (1970), p. 219.
83. AMIN (1974A), pp. 33–34 and 64; (1974B), p. 16 and (1976B), pp. 195, 288–90 and 382–384. Yet AMIN writes (1977), p. 256 fn. 1: «Utopia is not synonym for the impossible: on the contrary, since we are able to imagine a coherent society such a society is a possibility».
84. AMIN (1974a), p. 600.
85. AMIN (1977), p. 10.
86. AMIN (1974A), p. 600 and (1977), p. 10.
87. AMIN (1974A), pp. 600–602; (1976A), pp. 360–361; (1977), p. 13.
88. AMIN (1977), pp. 14 and 89.
89. AMIN (1978B), p. 87 and (1980), pp. 14–15.
90. See for example Ronald CHILCOTE (1982) Introduction, p. 4.
91. AMIN characterizes dependency theory as such «semi-Marxist». Among such dependency theorists he includes Gunder FRANK and CARDOSO. See AMIN (1977), p. 5.
92. Though the English edition was published in 1974, the French edition had been published some time before. It is not yet clear to me when the French edition was published. The French edition of *Unequal Development* was, however, published in 1973, and *Accumulation* was published before *Unequal Development*. It is even more important to note that the «Afterword» to the second edition of *Accumulation* was dated July, 1971.
93. AMIN (1978A), pp. 42, 44, 66 and 107–119.

94. AMIN (1974A), pp. 24–25, 382–384, 600–601; (1976A), pp. 338–342, 360; (1978A), pp. 44, 65 and 107.
95. AMIN (1978A), pp. 65–66; (1974), pp. 25–26.
96. AMIN (1974A), p. 599.
97. AMIN (1977), pp. 127 and 130; (1976A), pp. 360–361.
98. AMIN (1978A), pp. 34–35.
99. AMIN (1977), pp. 121–122.
100. Compare, for example, AMIN (1974A), p. 23; (1976A), pp. 23, 59–60, 168, 196 and 199. In (1983), pp. 364 and 371 he denies that he has ever claimed that imperialism implied Third World's Stagnation; that the development of the centre is due to transfer of values from the periphery to the centre; and that the underdevelopment of some is the cause of the development of others. But he admits in the same article that transfers from the centre speed up accumulation at the centre and that the development of some is the cause of the underdevelopment of others. Moreover he writes (1977), p. 110: «Imperialism is indeed accompanied by an increase in wages at the centre, which capital tries to offset by over-exploiting the periphery». See also (1980), p. 202.
101. AMIN (1974A), p. 601.
102. AMIN (1978A), p. 119.
103. AMIN (1980), p. 202.
104. AMIN (1976A), pp. 16 and 23, and (1978A), p. 39.
105. *Ibid*, p. 202.
106. AMIN (1974A), pp. 18, 378; (1976A), p. 21.
107. AMIN (1974A), pp. 9–10, 364–6; (1976A), p. 200, 202; (1977), p. 66.
108. On this whole question see AMIN (1978B), p. 89; (1980), pp. 62, 68 and 88; and (1976A), p. 56.
109. AMIN (1978B), p. 90.
110. AMIN (1976A), p. 17.
111. *Ibid*, p. 295.
112. *Ibid*, p. 22.
113. *Ibid*, p. 21.
114. *Ibid*, p. 363.
115. *Ibid*.
116. AMIN (1983), p. 374.
117. AMIN (1977), pp. 10, 13 and 101.
118. AMIN (1978A), p. 57.
119. *Ibid*, p. 124.
120. AMIN (1978B), pp. 85 and 87. *Emphasis mine*. And (1980), p. 32.
121. AMIN (1980), pp. x, 4, 7 and 15.

BIBLIOGRAPHY

- AMIN, Samir, (1967) *Le Développement du Capitalisme en Côte d'Ivoire* (Les Editions de Minuit).
- (1970) «Development and Structural Change: The African Experience, 1950–1970», *Journal of International Affairs*, XXIV, 2.
 - (1971) *Maghreb in the Modern World* (Penguin).
 - (1972) «Underdevelopment and Dependence in Black Africa. Origins and Contemporary Forms», *The Journal of Modern African Studies*.
 - (1973) *Neo-Colonialism in West Africa* (Monthly Review Press) (originally published as *L'Afrique de l'Ouest Bloquée* (Les Editions de Minuit, 1971).
 - (1974A) *Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment* (Monthly Review Press) (Originally published as *L'Accumulation à l'Echelle «Mondiale» (?)*.
 - (1974B) «Accumulation and Development: a theoretical model», *Review of African Political Economy* No. 18.
 - (1971C) Introduction to Samir AMIN, ed., *Modern Migrations in Western Africa* (OUP).
 - (1975) «Towards a New Structural Crisis of the Capitalist System?» in Carl WIDSTRAND, ed., *Multi-national Firms in Africa* (Uppsala: African Institute for Economic Development and Planning and Scandinavian Institute of African Studies).
 - (1976A) *Unequal Development, An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism* (the Harvester Press). (Originally published as *Le Développement Inégal* (Les Editions de Minuit, 1973).
 - (1976B) «UNCTAD IV and the New International Economic Order», *Africa Development*, Vol. 1. No. 1, 1976.
 - (1977) *Imperialism and Unequal Development* (Monthly Review Press).
 - (1978A) *The Law of Value and Historical Materialism* (Monthly Review Press) (Originally published as *La Loi de la Valeur et le Matérialisme Historique*).
 - (1978B) *The Arab Nation, Nationalism and Class Struggles* (Zed Press) (Originally published by les Editions de Minuit, 1976).
 - (1978C) et al. «Social Science and the Development Crisis in Africa: Problems and Prospects» in *Africa Development*, Vol. III, No.4; 1978.
 - (1978D) «Développement Autocentré, Autonomie Collective et Ordre Economique International Nouveau: Quelques Réflexions» in *Africa Development*, Vol. III, No.1, 1978.
 - (1979) «NIEO: How to put Third World Surpluses to effective use» in *Third World Quarterly*, Vol. 1, No.1.
 - (1980) *Class and Nation, History and the Current Crisis* (HEINEMANN)
 - (1982A) *The Contemporary Arab Economy* (Zed Press).
 - (1982B) et al., eds., *Dynamics of Global Crisis*.
 - (1983) «Expansion or Crisis of Capitalism?» *Third World Quarterly*, Vol.5, No.2.
 - (n.d) «Modes of Production and Social Formation» (KIL cyclostyled)

- ANDERSON, Perry (1979) *Consideration on Western Marxism* (verto).
- CHILECOTE, Ronald H. (1982), ed., *Dependency and Marxism, Toward the Resolution of the Debate* (Boulder, Colorado, Westview Press).
- EMMANUEL, Arghiri (1969), «*Echange Inégal et Développement Inégal*», *Politique Aujourd'hui*, No.12.
- (1972) *Unequal Exchange: A study of the Imperialism of Trade* (Monthly Review Press) (Originally published as *L'échange Inégal* (Francois Maspero, Editeur, Paris, 1969).
- FOSTER-CARTER, Aidan (1974), «Neo-Marxist Approaches to Development and Underdevelopment» in Emmanuel de Kadt and Gavin Williams, eds., *Sociology and Development* (Tavistock Publications).
- FRANK, A. Gunder (1966) «The Development of Underdevelopment» *Monthly Review*, 8.
- (1971) *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (Monthly Review Press).
- HANSEN, Emmanuel (1982) «Marxism and Africa» *West Africa* (No.3372, 22 March)
- HOWE, Stephen (1982) «Mechanistic Marxism», *West Africa* (No.3375, 12 April).
- HINDNESS, Barry and FIRST, Paul Q. (1975) *Pre-capitalist modes of production* (ROUTLEDGE and KEGAN Paul).
- MAMDANI, Mahmood (1976) *Politics and Class Formation in Uganda* (Monthly Review Press).
- MARX, Karl (1853A) «The British Rule in India» (Written on 10 June, 1853).
(1853B) «The Future Results of British Rule in India» (Written on 22 July, 1853)
(1877) Letter to the Editorial Board of the *Otechestvenniye Zapiski* (Written in November, 1877).
- MARX, Karl and ENGELS, Frederick (1951) *Selected Works* Vd.I and II (Moscow: Foreign Languages Publishing House).
- McINNES, Neil (1972) *The Western Marxists* (N.Y.: Library Press).
- McLELLAN, David (1980) *Marxism After Marx* (Macmillan).
- MELLOTTI, Umberto (1977) *Marx and the Third World* (Macmillan).
- NABUDERE, Dan Wadada (1978) *The Political Economy of Imperialism* (Zed Press and Tanzania Publishing House, 2nd ed).
- (1980) *Imperialism and Revolution in Uganda* (London: Oryx Press)
- OCULI, Okello (1974) «On Marx's Attitude to Colonialism» *The African Review* (Dar-Es-Salaam), Vol. 4, No.3.
- PARKINS, Frank (1979) *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique* (London: Tavistock Publications).
- SHIVJI, Issa G. (1976) *Class Struggles in Tanzania* (London: Heinemann).
- TANDON, Y. (1982) ed., *Debate on Class, State & Imperialism* (Dar es Salaam: Tanzania Publishing House).

RESUME

Il n'est pas aisé d'utiliser le concept de Néo-Marxisme à des fins d'analyse pour la raison simple que ce concept n'est nulle part suffisamment défini au point de pouvoir clairement se démarquer des autres variantes du Marxisme. Cependant, il est possible de considérer comme Néo-Marxisme toute analyse marxiste de la société basée sur une ré-évaluation fondamentale de quelques unes des principales catégories d'analyse du travail de MARX. Cela veut essentiellement dire qu'il n'y a pas d'école Néo-Marxiste en tant que telle bien qu'il soit possible de penser à des écoles Néo-Marxistes. Ainsi les Marxistes occidentaux furent appelés Néo-Marxistes parce qu'ils avaient fait une re-lecture des fondements philosophiques du Marxisme. D'autre part, pour Aidan FOSTER-CARTER, le Néo-Marxisme est ce corps de pensées marxistes qui a modifié les principes de base du marxisme dans sa tentative de justification du paradoxe des succès pratiques du Marxisme dans les pays sous-développés et de ses échecs relatifs dans les pays les plus développés. Dans cet article l'auteur se livre à une analyse du travail de Samir AMIN dans le but de voir dans quelle mesure il peut être taxé de Néo-Marxiste.

LES DIFFICULTES DE L'INTEGRATION INTER-INDUSTRIELLE EN ALGERIE ET LA DEPENDANCE TECHNOLOGIQUE

Par

*Abdelkader DJEFLAT**

INTRODUCTION

Le modèle d'Etatisme industriel ne peut constituer une réponse effective à la crise qui sévit au sein des Economies Capitalistes de l'Occident qu'à la condition de pouvoir insuler d'une manière effective les économies en voie de développement qui l'ont adopté.

Partis d'une situation coloniale totalement dominée par un pays Capitaliste qui servait comme toile de fond pour ses compagnies, les pays Africains devaient affronter la lourde tâche de se dégager progressivement de ce joug. Cette domination se basait sur un certain nombre de liens de dépendance : dépendance politique, dépendance économique dont les principaux éléments étaient la finance, les marchés des matières premières et des produits finis, dépendance technologique, dépendance alimentaire, dépendance culturelle etc... Si la dépendance politique a pour la plupart été écartée par divers moyens, les autres formes de dépendance continuent à exister et s'exercent à des niveaux différents.

Ces formes de dépendance constituent dès le départ autant de facteurs de déséquilibre et d'extraversion pour les économies en voie de développement et en particulier les économies Africaines, en période d'opulence relative des économies du centre. En période de crise, ces formes de dépendance contribuent à accroître les déficits extérieurs, à accroître l'inflation, à aggraver le chômage et les inégalités sociales. Ceci conduit à l'aggravation de la dépendance globale et l'on se trouve ainsi devant un cercle vicieux ou mieux encore devant une spirale dans la mesure où il n'y a pas seulement reproduction et continuation de la dépendance antérieure, mais plutôt multiplication des liens de dépendance d'une part et renforcement de ceux déjà existants. La dette extérieure d'un certain nombre de pays Africains et son évolution dans les années récentes c'est-à-dire depuis le début de la crise constitue une très bonne illustration de ce phénomène-là.

Parmi les formes de dépendance qui nous paraissent les plus profondes, et aussi les plus continues, on peut citer la dépendance technologique qui par ailleurs peut se présenter sous plusieurs aspects.

La dépendance technologique ne pourrait être dissociée des formes d'industrialisation qui ont été adoptées, quelques soient les tentatives faites par ailleurs pour procéder à une rupture par rapport aux économies dominantes. Toutefois, des tentatives ont aussi été faites pour diminuer en vue de rompre à plus ou moins longue échéance, cette dépendance technologique ceci, notamment lorsque la décision économique est centralisée et lorsque une volonté politique réelle de rupture existe au niveau de la classe dirigeante. L'un des modèles qui présentent de grandes possibilités dans ce sens est le modèle d'Etatisme Industriel.

* *Institut des Sciences Economiques, Université d'Oran.*

Parmi les traits prééminents de ce modèle et qui méritent d'être soulignés, l'on peut citer notamment, le contrôle par l'Etat des secteurs vitaux et stratégiques (moyens de production, commerce extérieur, investissement public et même privé dans certains cas, etc...), réforme agraire au profit de la paysannerie pauvre ou sans terre, priorité du social par rapport à des objectifs de rentabilité et de coûts.

Toutefois, comme cela a été souligné par ailleurs, c'est aussi un modèle qui se caractérise par une assez forte ouverture vers l'extérieur notamment par le biais de l'importation des techniques qui peut se faire à l'occasion de l'investissement initial mais aussi pour le fonctionnement de l'outil productif, en l'occurrence son entretien et finalement, à l'occasion de la décision de renouvellement de l'investissement.

Cette forme d'ouverture du modèle d'Etatisme Industriel qui constitue l'une des conditions de sa mise en application, constitue aussi paradoxalement l'une des sources majeures de blocages et dans le long terme une remise en question de l'utilité de ce modèle comme stratégie de « sortie des formes classiques du Capitalisme périphérique ».

Il est de ce fait tout à fait légitime de se demander si le modèle d'étatisme industriel ne contribue pas dans une conjoncture de crise des économies du centre à de plus grandes distorsions et à de plus grands déséquilibres et par là même ne faille à ses objectifs à long-terme dont les plus importants sont sans aucun doute l'autonomisation de la décision industrielle et la satisfaction des besoins des classes populaires.

Dans le cas particulier de l'Algérie, le modèle de développement économique retenu par le décideur mettait l'accent sur la dynamique interne d'intégration inter-industrielle comme moyen d'introversion économique, de diminution de la dépendance par rapport aux économies capitalistes dominantes et aussi un moyen de satisfaction des besoins des travailleurs aussi bien au niveau de l'industrie qu'au niveau de l'agriculture.

Si au niveau théorique générale, ce modèle présentait des attraits certains, il n'en reste pas moins qu'il pêchait par un certain nombre de faiblesses qui très tôt montrent qu'au niveau pratique, de sérieux blocages pouvaient exister. Parmi les facteurs qui semblent avoir été à l'origine de ces distorsions, il y a le peu d'attention qui a été payé tant au niveau pratique qu'au niveau théorique, aux formes d'ouverture de ce modèle et leur impact sur l'intégration inter-industrielle. Par ailleurs, ce modèle dissociait artificiellement l'économie en voie de développement des économies dominantes du centre et de ce fait épousait un raisonnement tautologique qui partait dès le départ avec l'hypothèse d'autonomie de cette économie.

Cette faiblesse revêt un caractère encore plus sérieux lorsque les économies capitalistes industrialisées traversent une crise aussi profonde et aussi aigüe que celle qu'elles connaissent à l'heure actuelle et qui rend toute forme d'ouverture une voie possible de transmission de déséquilibres et de distorsions. Il est de ce fait nécessaire d'examiner les difficultés connues dans l'application de ce modèle, notamment les difficultés d'intégration inter-industrielle par rapport à ces formes d'ouverture nécessaires pour la mise en place de l'outil productif et d'un secteur industriel industrialisant et intégrant. Ceci nous conduit inévitablement à analyser les formes

d'ouverture relatives à l'importation des techniques comme sources des difficultés d'intégration inter-industrielle en priorité. C'est l'objectif principal de ce dossier :

L'on pourra ainsi peut-être voir quelles sont les conditions qui pourraient dans une première étape permettre d'atténuer les effets de ces formes d'ouverture et dans une seconde étape permettre d'insuler le développement économique national et le développement industriel en particulier des effets de la crise qui sévit dans le monde industrialisé de l'Occident.

PARTIE I : LE MODELE D'INDUSTRIALISATION ALGERIEN ET LA PLACE DE L'INTEGRATION INTER-INDUSTRIELLE

Le choix d'un développement formalisé par le biais d'un modèle théorique cohérent reflète bien de la part des pouvoirs publics Algériens et de l'Etat, un souci d'atteindre une série d'objectifs clairement définis dans les domaines politiques, économiques et sociaux.

Il reflète par ailleurs le souci de marginaliser le marché comme instrument de politique économique par rapport au plan et aux moyens d'intervention étatiques. Ceci impliquait dès le départ que le capital national et le capital étranger en particulier allaient être totalement soumis aux règles et au canevas préalablement tracés et définis par le pouvoir central de l'Etat. Ainsi dès le départ, le modèle de développement adopté s'inscrit dans une perspective de rupture avec la sphère capitaliste qui caractérisait l'économie Algérienne pendant la colonisation au profit du capital français, et qui aurait pu se perpétuer à la faveur d'une alliance de classes quelconque. Il serait utile, avant d'analyser la place de l'intégration dans le modèle de développement économique adopté, de revoir très brièvement quels sont les fondements politiques et idéologiques qui ont nécessité cette politique de rupture et cette volonté politique de promouvoir un développement autonome indépendant des centres de décisions externes et notamment des centres de décision capitalistes.

1.1. Fondements idéologiques et politiques du développement économique Algérien comme facteurs de rupture

Un certain nombre d'idées sur le développement économique en Algérie étaient formulées bien avant l'indépendance en 1962, à travers les écrits de presse (1) et aussi à travers les différentes proclamations. D'une manière globale, l'accent était mis sur la nécessité d'édifier une économie intégrée, et en particulier sur le rôle que devait jouer l'industrie comme moyen de création de l'emploi et aussi comme instrument privilégié d'intégration économique. Ces positions de principe impliquaient dès le départ un certain nombre de transformations notamment des structures agraires héritées de la colonisation mais aussi la mise en place d'un secteur industriel répondant à une dynamique bien particulière. Les principes arrêtés se trouvent explicités d'une manière beaucoup plus formelle dans les différents documents officiels établis après l'indépendance, notamment dans la Charte d'Alger (2) et dans la Charte Nationale (3).

Ainsi, la Charte d'Alger pose clairement la voie Socialiste de développement comme choix fondamental et évoque les motifs qui ont conduit au rejet de la voie Capitaliste de développement. Parmi ces motifs, il y a déjà référence à la propension à connaître les crises de surproduction du système capitaliste qui sont dues à l'incohérence dans la production et au chômage et qui en font une voie non viable en plus du fait que les risques de formation de classes et la soumission du travailleur aux lois du marché représentent des dangers réels pour une économie en voie de développement et de faibles ressources qu'était l'Algérie à l'époque.

En conséquence, la seule voie qui devait permettre d'éviter tous ces écueils était celle qui permettait de centraliser toutes les ressources et de les mobiliser pour les objectifs de développement; c'était aussi celle qui devait permettre d'arriver à une meilleure satisfaction des besoins des masses et une plus grande participation des travailleurs à la décision économique.

Plus d'une décennie plus tard, la Charte Nationale pose d'une manière encore beaucoup plus explicite les conditions pour un approfondissement de l'option socialiste et pour la poursuite de l'autonomisation progressive par rapport au centre. Toutefois cette fois-ci les moyens à utiliser sont définis d'une manière plus rigoureuse. Ainsi les titres VI et VII de la Charte mettent l'accent sur un certain nombre d'éléments qui ont été soulignés par ailleurs (4) et qu'on peut énumérer comme suit :

— Au niveau de la réalisation des objectifs d'élevation du niveau de vie, la nécessité d'accroître la productivité du travail sans qu'il y ait diminution de l'emploi est soulignée. De même qu'est soulignée l'importance d'une orientation des investissements tournée vers la satisfaction des besoins des masses en priorité.

— Au niveau des facteurs, le rôle de l'industrie en tant que moyen d'accroissement de la productivité du travail, en tant que source de biens de consommation intermédiaire et finale sont soulignés. Par ailleurs, il est aussi indiqué implicitement que l'industrie doit contribuer à la création d'emplois et à se procurer les moyens de paiements extérieurs.

L'agriculture, dont le développement doit en priorité transformer les niveaux et les modes de vie des populations rurales, remplit deux fonctions importantes par ailleurs : d'une part, elle doit pouvoir satisfaire les besoins alimentaires de la population et de l'autre, elle doit contribuer à la création d'emplois notamment au niveau des zones rurales.

— Finalement au niveau du système organisationnel, trois centres de prise de décision principaux sont identifiés : le secteur public, le secteur privé et le système coopératif qui a des aspects qui le distinguent du reste du secteur public. Cette multiplicité des centres de décision économique ne peut remplir pleinement sa fonction de complémentarité qu'à condition qu'un organe de coordination puissant puisse garantir que les grandes lignes et les grandes orientations soient respectées. En effet, il y a toujours le risque, quand la décision est parcellisée, que les logiques de développement propres aux centres puissent prendre le pas sur la logique de l'ensemble, qui est la seule à pouvoir garantir l'utilisation optimale des ressources.

L'importance du secteur public par rapport aux autres centres constitue déjà au départ cette garantie de complémentarité dans l'action et les décisions de tous les centres autonomes, notamment par le biais d'un système de planification relativement développé et doté de pouvoirs et de statuts adéquats.

Cette stratégie de rupture avec le centre qui était formalisée par le biais d'un certain nombre de principes politiques et idéologiques, allait se refléter au niveau de la politique du développement économique suivie. En particulier, elle constituait la toile de fonds pour le modèle d'industrialisation adopté, et qui véhiculait des promesses d'une plus grande garantie de la réalisation des objectifs fixés dans un temps relativement court.

C'est par le biais d'une analyse approfondie de ce modèle que nous pourrions peut-être déceler la place de l'intégration inter-sectorielle et son importance dans la stratégie de rupture poursuivie par l'Algérie.

1.2. Les fondements doctrinaux du développement économique en Algérie : le modèle d'industrialisation.

Ce n'est pas l'objet de cette partie de l'étude (dossier No. 6) de présenter les aspects quantitatifs du modèle d'industrialisation Algérien, ni d'analyser en profondeur les cohérences et les contradictions au niveau théorique de ce modèle. Pour cela le lecteur pourra se référer à l'autre partie du dossier (5) dont cette partie ne constitue qu'un complément en ce qui concerne l'évolution théorique. Nous nous contenterons ici de présenter les grandes lignes de ce modèle d'industrialisation en essayant de mettre en relief la place de l'intégration inter-industrielle. Ceci nous permettra par la suite d'analyser les faiblesses par rapport à cette intégration inter-industrielle.

1.2.1. Présentation du modèle d'industrialisation et place de l'intégration inter-industrielle.

Dès le départ, ce modèle place l'industrie dans une position centrale dans la dynamique de développement de telle sorte que l'on se réfère au modèle d'industrialisation pour analyser le modèle de développement économique Algérien. Deux notions importantes se trouvent à la base de ce raisonnement théorique et qu'il est bon d'expliquer : la notion «d'industrie industrialisante» et la notion de «pôle de croissance». (6)

En ce qui concerne la notion de pôle de croissance, elle explique la croissance au niveau d'une région par l'existence d'une industrie qui «...par le flux de produits et de revenus qu'elle engendre, conditionne le développement et la croissance d'industrie techniquement liées, détermine la prospérité du secteur tertiaire par les revenus qu'elle engendre et produit une croissance du revenu régional grâce à la concentration de nouvelles activités dans une zone donnée moyennant la perspective de pouvoir disposer de certains facteurs de production». (7) A partir de cette définition, il faut distinguer comme cela a été fait (8) et souligné par ailleurs dans le contexte Algérien (9), certains effets de polarisation qui peuvent être d'ordre économique, d'ordre psychologique et d'ordre géogra-

phique. L'intégration prend des aspects différents selon que l'on considère l'un ou l'autre type d'effet.

Ainsi si l'on prend les effets de la polarisation économique, elle est étroitement liée à la création de revenus par le pôle des croissances. Le pôle a un double effet : un effet sur l'intégration verticale par la création d'unités de production techniquement complémentaires et un effet horizontal par la création d'activités répondant à la demande de consommation croissante. Toutefois il y a comme condition préalable des conditions d'infrastructure suffisantes pour permettre à ces nouveaux investissements d'être effectués.

En ce qui concerne la polarisation psychologique, l'intégration prend la forme verticale, horizontale ou bien une combinaison des deux selon les anticipations des entrepreneurs par rapports au pôle de croissance. Ceci pourrait expliquer peut-être en partie, les investissements du secteur privé par rapport aux pôles de croissance dans un pays comme l'Algérie où au secteur privé est assigné une fonction complémentaire. Enfin, en ce qui concerne la polarisation géographique, l'intégration se ferait surtout par le biais de la déconcentration des activités économiques des grands centres urbains vers les régions moins développées.

De ce fait le pôle de croissance, peut progressivement contribuer à noircir le tableau des échanges inter-industriels, à causes des liaisons et de l'intégration inter-branches qu'il secrète. De là est tirée la notion «d'industrie motrice» c'est-à-dire celle qui «..introduit le progrès technologique, possède une forte productivité et une croissance rapide qui lui permet d'accroître sa part dans le produit global comme c'est le cas de l'industrie des hydrocarbures en Algérie». (10) C'est en partie sur la base de cette théorie des pôles de croissance que la notion d'industrie industrialisante et du modèle qui lui est rattaché, sont élaborés.

LE MODELE DES INDUSTRIES INDUSTRIALISANTES

Selon ce modèle connu aussi sous le nom de son promoteur de modèle de De Bernis (11), c'est le processus d'industrialisation qui conditionne tout le développement économique d'un pays donné. A cet effet l'industrialisation ne peut se faire de n'importe quelle façon, mais nécessite un choix judicieux d'industries qui contribuent à la création d'autres industries en amont et en aval. Leur fonction principale c'est «d'entraîner dans leur environnement, localisé et daté, un noircissement de la matrice industrielle et des fonctions de production grâce à la mise à la disposition de toute l'économie, d'ensembles nouveaux de machines qui accroissent la productivité du travail et entraînent la restauration économique et sociale de l'ensemble considéré». (12)

Leur impact n'est pas localisé au niveau de l'industrie mais inclut aussi l'agriculture dans la mesure où la production de biens de consommation nécessite un élargissement du marché qui n'est possible que par l'accroissement de la productivité et par la suite des revenus des populations des couches rurales.

A son tour, l'agriculture pourra fournir les biens de consommation en produits agricoles pour faire face à la nouvelle demande créée par l'expansion des revenus industriels.

De ce fait il apparaît clairement que l'un des traits essentiels de ce modèle c'est la fonction d'intégration inter-sectorielle qui, seule, permet l'introversion et l'atténuation des liens de dépendance vis-à-vis de l'extérieur en plus de la multiplication de l'emploi.

Pour le choix des industries industrialisantes, le critère du meilleur client a été choisi, et qui est défini comme suit :

«L'industrie i est meilleur client de k que k ne l'est de i , si le pourcentage des achats de i dans la production de k est supérieur au pourcentage des achats de k dans la production de i ...» (13)

Il s'agissait dans le modèle d'industrialisation Algérien de choisir les industries qui maximiseraient cette équation de meilleur client, ce qui est en mesure de favoriser l'échange inter-sectoriel en amont et en aval à un niveau maximal. Toutefois cet échange inter-sectoriel et par suite le niveau d'intégration qui en résulte peut être apprécié de plusieurs manières différentes.

Il peut être apprécié en premier lieu au niveau des quantités échangées comme biens intermédiaires entre les différentes industries et entre les différents secteurs. Dans cette optique, l'accroissement des quantités échangées tend effectivement à un noircissement de la matrice input-output des échanges inter-industriels. Toutefois cette approche peut ne pas relever d'une manière adéquate ni la véritable orientation des effets, ni donner une estimation correcte de leur magnitude comme cela a été souligné par ailleurs. (14)

Si cette méthode empirique d'appréciation présente des avantages non négligeables dont l'un des plus importants reste son niveau d'accessibilité et de compréhension et en conséquence son attrait au niveau des décideurs en matière de politique économique, elle pêche par ailleurs, par sa superficialité.

La seconde méthode d'appréciation, en l'occurrence celle de la triangularisation qui a eu beaucoup d'adeptes après Aujac (15), est beaucoup plus en mesure de déceler les véritables effets en amont et en aval des industries sélectionnées. Andref et Hayab (16) proposent cette technique de triangularisation comme technique de choix des secteurs dans le cadre du modèle de De Bernis.

Il n'est pas utile d'aller à ce niveau, en détail, dans la technique de la triangularisation.

Sur la base des définitions qu'il donne des industries industrialisantes comme étant «...le groupe d'industries dont la fonction économique fondamentale est d'entraîner dans son environnement localisé et daté, un noircissement systématique ou une modification structurelle de la matrice inter-industrielle...» (17), un certain nombre d'industries sont identifiées : ce sont : la sidérurgie, la mécanique, la chimie, l'extraction minière, les constructions électriques et enfin l'énergie.

Ces industries doivent être situées au milieu du tableau d'échange inter-industriel (TEI) pour pouvoir exercer l'effet client en aval et l'effet fournisseur en amont. C'est l'une des conditions pour elles de transmettre les impulsions reçues. Si elles sont faiblement dépendantes, c'est-à-dire situées en fin de classement, elle ne transmettent aucune impulsion. Si elles sont fortement dépendantes, donc situées en tête de classement, les impulsions transmises n'auront pas la force suffisante pour amorcer un processus d'industrialisation, comme le remarquent Andref et Hayab. (16)

Le modèle d'industrialisation Algérien s'inspire de ce modèle théorique de base. «G. De Bernis est le chantre et l'inspirateur du modèle Algérien ; sa théorie des industries industrialisantes apporte une solution qui constitue l'axe central de la doctrine Algérienne» soulignent Jacquemot et Raffinot (18). Les investissements alloués contribuent à le montrer clairement comme nous verrons cela plus tard.

On peut constater l'importance que prend l'intégration inter-industrielle dans ce modèle.

La liaison inter-sectorielle peut apparaître d'une manière encore plus claire lorsque l'on fait une analyse en termes de sections, comme cela a été fait par ailleurs (19). Les 2 grandes sections étant SI (section des moyens de production) et SII (section des moyens de consommation), on peut procéder à d'autres subdivisions :

SI : Moyens de Production

- SI₁ : Production de matière 1ère
- SI₂ : Production de biens intermédiaires (acier, ciment etc...)
- SI₃ : Production de biens d'équipement.

SII : Moyens de Consommation

- SII₁ : Production de biens/salaires agricoles
- SII₂ : Production de biens/salaires industriels
- SII₃ : production de biens de luxe.

Le sentier de développement optimal suit dans ce cas deux phases :

1ère phase : les étapes suivantes peuvent être identifiées :

- a) Il y a valorisation des hydrocarbures, c'est-à-dire expansion accélérée de SI₁.
- b) Il y a ensuite expansion rapide de SI₂ avec la valorisation des hydrocarbures en tant que biens intermédiaires, les ressources minières et la mise en place d'industries industrialisantes.
- c) Il y a aussi le développement de SII₁ qui ne correspond qu'à la fraction «moderne» industrialisée de l'agriculture.
- d) Finalement, on assiste à un développement et à une extension des échanges entre SI₂ et SI₁ d'une part et entre SI₂ et SII₁ d'autre part; en d'autres termes, l'échange aussi bien au sein de la section des biens de production, qu'entre les sections.

Au cours de cette 1ère phase, les sous-sections SI₁ et SI₂ sont les secteurs d'accumulation principaux, l'objectif étant de maximiser le surplus de ces 2 sections en même temps que l'investissement de ce surplus. Il est

évident que le rôle du secteur des hydrocarbures en tant que source de financement ne doit pas être minimisé, ce qui est très important à souligner dans une optique d'intégration.

2ème phase : il y a au cours de cette 2ème phase :

- a) Développement de SI_3 c'est-à-dire l'une des conditions parmi les plus importantes pour la mise en place d'un système industriel intégré.
- b) Développement de SII_2 .
- c) Extension des échanges entre SI_3 et SI_2 , entre SI_3 et SII_2 et enfin entre SI_2 et SII_2 .

Au cours de cette phase, les secteurs principaux d'accumulation sont le secteur de production des biens de capital et celui des biens salaires industriels, les secteurs primaires et de biens intermédiaires réduisent leur taux de croissance en termes relatifs.

Dans cette optique, la dynamique de l'intégration prend un aspect bien particulier. Alors que dans la première phase, la liaison principale s'établit entre le secteur des biens intermédiaires (SI_2) d'une part et le secteur primaire (SI_1) et le secteur agricole moderne d'autre part (SII_1), c'est l'articulation entre le secteur des biens salaires et celui des biens de capital qui domine au cours de la deuxième phase. Celle-ci représente l'amorce du décollage véritable, avec l'élargissement de la base matérielle de l'accumulation et l'augmentation de l'emploi. Ainsi avec la 2ème phase, les proportions des diverses sous-sections tendent à se stabiliser et leurs inter-relations sont intériorisées.

Les deux approches pour présenter le modèle d'industrialisation Algérien, aussi bien l'analyse en termes de pôles de croissance et d'industries industrialisantes que l'analyse en termes de sections montrent que des insuffisances théoriques réelles existent dans ce modèle et qu'il serait bon de souligner.

Mais auparavant, il serait utile de voir l'application de ce modèle dans l'industrialisation de l'économie Algérienne au cours de la période des 3 premiers plans notamment.

Mise en application du modèle théorique d'industrialisation en Algérie.

Il apparaît clairement à travers les allocations d'investissement que le planificateur Algérien a mis l'accent sur les industries supposées entraînant dans le modèle de base, en privilégiant le critère de la quantité échangée plutôt que le critère de triangulation. Ceci se reflète à travers, notamment la répartition des investissements industriels à travers les 2 plans quadriennaux.

La lecture des investissements planifiés dans le tableau ci-après montre de prime abord une priorité de l'accumulation du capital sur la consommation. Par ailleurs, il y a aussi priorité de l'industrialisation sur le développement de l'agriculture, ce qui implique qu'il y a priorité du développement du secteur des biens d'équipement sur celui des biens de consommation.

Tableau I : Répartition de l'investissement industriel entre les différentes branches au cours des 2 plans quadriennaux : 1970-73 et 1974-77.

En millions de dinars	1er Plan quadriennal		2ème plan quadriennal	
	Montant	%	Montant	%
Hydrocarbures	4573	48,5	19 500	40,6
Mines	700	5,6	1 100	2,2
Electricité	735	5,9	1 525	3,1
Sidérurgie	1900	5,3	5 825	12,1
Industrie chimique	512	4,1	4 000	8,3
Industrie mécanique et électrique	1275	10,3	6 238	13,0
Textiles et cuirs	575	4,6	1 590	3,3
IAA	470	3,8	1 470	3,0
Matériaux de construction	940	7,6	4 100	8,5
Divers	580(a)	4,7	1 660(b)	3,4
Artisanat	140	1,1	910	1,9
TOTAL	12400	100	48 000	100

(a) Ce poste comprend en partie de la chimie ; (b) une partie des industries du bois et du papier est comprise dans ce poste.

Sources: Rapport général des 1er et 2ème plans quadriennaux.

Comme on le voit, les hydrocarbures constituent le noyau de l'industrialisation. Ce noyau est en fait composé de 2 industries fortement intégrées entre elles : les hydrocarbures et la sidérurgie.

Le choix de ce type de noyau industriel repose sur des arguments aussi bien implicites qu'explicites.

— Ainsi, la valorisation des hydrocarbures permet l'accroissement des recettes d'exportation pour financer le programme ambitieux d'investissement qui fait appel au marché extérieur d'une manière très poussée.

Par ailleurs, la sidérurgie est appelée à jouer un rôle d'industrie «charnière», notamment par la dotation du complexe sidérurgique d'El-Hadjar de produits plats. Ceci lui permettrait d'être fortement intégré non seulement à l'industrie des hydrocarbures, mais aussi, à la mécanique, à la chimie etc..., qui sont aussi fortement industrialisantes.

— En termes de proportions, ces deux industries du noyau reçoivent 63% des investissements alors que les autres industries du tissu reçoivent 15% de l'investissement industriel.

Le modèle d'industrialisation Algérien très succinctement présenté ici, appelle un certain nombre de remarques tant au niveau de ses implications qu'au niveau de ses limites.

1.2.2. Limites et portées du modèle d'industrialisation

Avant de voir les implications du modèle d'industrialisation, il serait utile d'analyser certaines de ses limites tant au niveau théorique qu'au niveau de sa mise en application.

1.2.2.1. Limites du Modèle au niveau théorique.

Un certain nombre d'insuffisances ont été relevées dans le modèle d'industrialisation et il ne s'agit pas de les reprendre ici systématiquement, mais de souligner quelques unes parmi les plus importantes.

a) Limites quant au choix des industries industrialisantes.

Si l'on prend l'analyse en termes de secteurs, l'analyse par le biais de la technique de triangularisation utilisée par Andref et Hayab dans le cas de ce modèle permet de relever une autre hiérarchisation des industries industrialisantes au niveau du TEI. (20)

Ainsi la hiérarchie obtenue par la triangularisation permet de déterminer des industries prioritaires qui sont différentes de celle qui sont suggérées par le modèle théorique de base tel qu'il a été adopté par le planificateur Algérien. La hiérarchie ainsi définie se compose des éléments suivants :

- les hydrocarbures (gaz et produits pétroliers) forment la base de l'industrie avec les produits pétroliers raffinés comme noyau de l'industrialisation
- autour de ce noyau, viennent s'articuler les industries chimiques (les produits chimiques d'application et les engrais et pesticides)
- autour de l'ensemble, viennent se greffer les industries mécaniques et électriques.

Ainsi, si le schéma théorique, et par suite le modèle Algérien, admet deux noyaux ou, comme le soulignent Andref et Hayab (21), «un noyau composé de deux parties», la hiérarchie dégagée par la triangularisation, elle, n'en propose qu'un seul qui est la pétrochimie.

b) Limites quant aux conditions de la mise en application du modèle

Comme cela a été souligné par ailleurs, (22), ce modèle nécessite quatre conditions importantes qu'il pose comme hypothèses d'une part et omet de préciser un certain nombre de conditions fondamentales d'autre part.

La première hypothèse c'est la nécessité d'un financement initial important qui peut ne pas être disponible ou facilement accessible à un pays donné.

La seconde hypothèse, c'est la nécessité d'avoir une forte structure de planification pour pouvoir imprégner aux investissements un rythme et une orientation bien particulière, «c'est-à-dire un lieu de préparation des arbitrages et de contrôle de l'exécution» (22). Pour peu que l'organe de planification est subordonné à d'autres centres de décisions économiques plus puissants ou plus dynamiques, il y aura un grand risque de distorsions et de déséquilibres.

La troisième hypothèse, c'est la nécessité d'une politique rigoureuse des prix et des revenus. A cet effet, la politique des investissements et la politique des revenus nécessitent d'être harmonisées.

La quatrième hypothèse, c'est la nécessité d'une réforme agraire, pour mettre en place des exploitations moyennes permettant l'intensification de l'agriculture c'est-à-dire la mise en place d'exploitations moyennes permettant d'utiliser d'une manière optimale les outputs de l'industrie en termes de machines et de produits chimiques.

En plus de ces limites qui ont été soulignées, un certain nombre d'ambiguités ont été relevées, dont nous retiendrons deux principales :

— la première ambiguïté concerne le rôle des hydrocarbures, un rôle d'industrialisation, mais aussi un rôle financier très important dans un pays comme l'Algérie. Le risque du développement de cette fonction des hydrocarbures comme source de financement au détriment de son rôle de valorisation industrielle est présent à tout moment. Ce risque est d'autant plus sérieux que tous les espoirs d'industrialisation induite sont mis sur ce secteur des hydrocarbures aussi bien dans le cadre du modèle des industries industrialisantes de base que par le biais des techniques de triangularisation comme on l'a vu.

— la deuxième ambiguïté concerne la productivité du travail qui ne peut être atteinte que par le biais de technologies nouvelles et relativement avancées. Ceci va nécessairement contre les objectifs d'emploi qui constituent des objectifs importants poursuivis par le biais de l'utilisation de ce modèle. Ce qui pose le problème de «la place de la politique technologique dans le système de planification». (23)

c) *Limites quant à la cohérence du modèle.*

Si l'on prend l'analyse en termes de sections, un certain nombre de contradictions peuvent être soulignées comme cela a été suggéré par ailleurs : (24)

— La première concerne le déséquilibre entre la valeur d'échange et la valeur d'usage qui constituent deux formes de valorisation des ressources naturelles, notamment les hydrocarbures dans le cas de l'Algérie. C'est le problème de la dualité du rôle des hydrocarbures, vu plus haut, qui est de nouveau posé en termes différents. Si la valeur d'usage de ces ressources et leur développement est en faveur d'une indépendance économique par le processus d'une transformation locale de ces ressources, leur valeur d'échange par contre va dans le sens opposé et tend à favoriser une plus grande dépendance par le biais d'une plus grande insertion au marché mondial et au système financier international.

C'est finalement à une «soumission» de la valorisation des ressources naturelles au jeu de la loi de la valeur à l'échelle internationale que l'on assiste. Les trois aspects de cette contradiction qui ont été évoqués touchent aussi bien aux contradictions valeur d'échange, valeur d'usage des hydrocarbures qu'au statut et au rôle de ce secteur par rapport aux autres secteurs et finalement aussi à la contradiction entre les différents aspects de la valeur d'échange, notamment la contradiction entre l'auto-financement et le financement de l'accumulation nationale :

— Le premier aspect, qui concerne la contradiction entre valeur d'échange et d'usage des hydrocarbures, doit être apprécié par rapport aux conditions d'ouverture au marché. En effet, la valorisation des hydrocarbures dans les conditions d'ouverture au marché mondial et les structures de coûts différentes «...tendent systématiquement à substituer l'exportation à la transformation locale, quel que soit le degré de transformation». (25) Mais l'aspect le plus important de la question, qui peut avoir de sérieuses

conséquences sur l'intégration inter-sectorielle et au niveau national et sur l'autonomisation progressive, c'est bien la structuration particulière que cela peut imposer au niveau des secteurs. Par le biais du jeu de la valeur à l'échelle mondiale, c'est la soumission structurelle de la valorisation des hydrocarbures en tant qu'industrie industrialisante (sous-section SI_2) à leur valorisation en tant que moyen de financement (sous-section SI_1).

— Le deuxième aspect qui découle en fait directement du premier, c'est l'effet de cette domination de la sous-section SI_1 non seulement sur la sous-section SI_2 mais aussi sur toute la reproduction de l'appareil industriel. En conséquence, c'est toute la politique d'intégration inter-sectorielle qui est l'un des traits dominants du modèle adapté tout au moins au niveau théorique, qui risque d'être soumise au jeu de la loi de la valeur au niveau mondial.

— Le troisième aspect, enfin, c'est la contradiction au sein de la sous-section SI_1 , entre son autofinancement et le financement de l'accumulation nationale.

Effectivement, ce secteur exportateur de par sa liaison étroite avec le marché mondial tendra à absorber beaucoup plus de finance qu'il n'en crée pour la satisfaction des autres secteurs.

Ajouté à cela, il y a le fait que ce secteur dépend de la technologie importée qui est particulièrement avancée dans le domaine des hydrocarbures (ex: procédés cryogéniques dans la liquéfaction du gaz naturel). Le contrôle de la production de cette technologie au niveau mondial est souvent monopoliste, ce qui demande un niveau d'échange relativement sophistiqué, des prix relativement élevés et une forte nécessité à réinvestir les bénéfices dégagées dans ce secteur. Cette ouverture par le biais de la technologie nous intéresse particulièrement dans ce dossier comme source préminente de déséquilibre, de distorsions et de désintégration inter-industrielle au niveau national. Ceci peut être aussi vu au niveau pratique de l'application du modèle des industries industrialisantes.

1.2.2.2. Limite du modèle au niveau pratique.

Les limites au niveau pratique concernent essentiellement la dynamique de l'intégration inter-sectorielle dont l'organisation détaillée n'a peut-être pas suffisamment été pensée. Il y a également les limites relatives au choix du type d'industrie charnière qui pour certains pourrait être différent de celui suggéré du point de vue théorique. Finalement, au niveau pratique, la question de l'ouverture du modèle d'industrialisation par le biais de la technologie et toutes les implications de cette ouverture ont été relativement négligées.

a — Limites quant à la dynamique de l'intégration inter-sectorielle.

Si le noyau industriel (hydrocarbures, sidérurgie) a reçu suffisamment d'attention de la part du planificateur Algérien, il ne semble pas qu'il ait été le cas des industries constituant le tissu industriel et encore moins des industries intermédiaires dans le cadre de l'intégration inter-industrielle. Ceci inclut l'agriculture par ailleurs lorsque l'on considère l'intégration inter-sectorielle dans son ensemble. Ainsi, l'agriculture qui est conçue à la fois

comme source de biens de consommation alimentaire pour les salaires et revenus d'industriels en particulier d'une part et comme marché pour les biens industriels d'autre part, ne reçoit qu'une faible part des investissements à travers les trois premiers plans de développement et notamment, au cours des plans quadriennaux: 16% dans le plan triennal (1967-69), 13% dans le 1er plan quadriennal (1970-73) et enfin 4,7% dans le second plan quadriennal (1974-77).

De même, les industries du tissu industriel, notamment les industries chimiques, mécaniques et électriques, qui devaient servir de principaux débouchés pour les industries du noyau (hydrocarbures et sidérurgie), ne reçoivent que 15% des investissements alors que ce même noyau, quant à lui, reçoit 65% des investissements. Ceci prend d'autant plus d'importance que la triangularisation ainsi que les autres évaluations faites du modèle d'industrialisation Algérien montrent que les industries chimiques peuvent avoir un impact d'entraînement beaucoup plus conséquent et beaucoup plus décisif que le modèle théorique d'origine ne laissait croire.

Toujours dans cette même optique, certains chaînons dans la logique d'intégration inter-sectorielle n'ont pas été prévus ou bien suffisamment pensés. Comme le souligne DE BERNIS, l'effet d'entraînement et l'intégration inter-sectorielle ne sauraient être des phénomènes spontanés ; ils nécessitent d'être aménagés et planifiés. Comme nous l'avons souligné plus haut, ceci nécessite un organe de planification et de contrôle de l'application de ces plans relativement puissant, doté de moyens et d'instruments adéquats. Ceci n'a pas été le cas pendant toute la période de conception et d'application des trois premiers plans en Algérie : 1967-1977. L'organe de planification, qui avait le statut de Secrétariat d'Etat au Plan se trouvait souvent redondant par rapport aux ministères spécialisés qui avaient acquis du poids et de l'importance dans la décision économique nationale. Ainsi, aux insuffisances d'ordre conceptuel de départ du modèle, viennent s'ajouter d'autres insuffisances d'ordre institutionnel et conjoncturel.

b - Limites quant au choix de l'industrie charnière.

Dans le processus d'industrialisation Algérien, la sidérurgie joue le rôle d'industrie charnière, avec l'espoir que cette industrie permette la création d'autres industries : mécaniques, chimiques etc.. elles aussi fortement industrialisantes. Il a été suggéré que le choix de la chimie comme industrie charnière aurait été plus approprié dans la mesure où cela permet une valorisation plus importante des hydrocarbures et permet par ailleurs un allègement de la charge d'investissement (26) que représente ce secteur comparativement à la sidérurgie qui nécessite des investissements plus conséquents. Ceci aurait permis aussi de consacrer une partie du financement aux autres industries du tissu industriel. Ainsi, un processus d'industrialisation pourrait être conçu sans qu'il y ait recours à la sidérurgie comme industrie industrialisante. Le passage par cette branche aurait tendance à freiner l'industrialisation selon l'opinion émise par ANDREF et HAYAB. Ceci est d'autant plus vrai que le passage par l'industrie lourde qui semble avoir caractérisé le développement aussi bien des économies capitalistes que des économies planifiées, n'est plus une nécessité absolue.

c — Limites quant à la forme d'ouverture imposée par l'importation de la Technologie.

Comme on l'a souligné plus haut, les liens étroits qu'entretient le secteur des hydrocarbures en tant que source de financement avec le marché extérieur, nécessitent une importation technologique conséquente avec un niveau de sophistication difficilement accessible aux compétences locales. Ce secteur des hydrocarbures étant en même temps un noyau important d'industrialisation, va nécessairement imposer sa logique en matière de choix technologique dans les autres secteurs du tissu industriel. De ce fait, on assiste à une importation de technologie relativement avancée et coûteuse par le biais de la structure monopolistique du marché mondial dans les autres industries aussi bien du noyau industriel, en l'occurrence la sidérurgie, que dans le reste des industries du tissu industriel : mécanique et électrique, bâtiments, chimie etc...

Cette ouverture par le biais de la technologie ne peut de ce fait qu'imposer une certaine forme d'intégration inter-sectorielle, dont le caractère dépendant n'est pas difficile à montrer. Le cloisonnement inter-sectoriel qui en résulte directement conduit nécessairement à la remise en question aussi bien dans la théorie que dans la pratique de la validité du modèle d'industrialisation dans un environnement à capacités et compétences technologiques relativement faibles, et dépendant fortement de l'extérieur pour ce facteur.

Cette présentation du modèle d'industrialisation Algérien tant au niveau doctrinal et théorique qu'au niveau pratique, nous permet de mettre à jour certaines de ses cohérences et certaines de ses faiblesses. La présentation est relativement longue et peut paraître inutile pour certains lecteurs avertis. Elle s'avère nécessaire à notre avis à double titre. Elle permettra tout d'abord au lecteur non averti de prendre connaissances de certains aspects fondamentaux de ce modèle. Elle permettra ensuite de préparer le terrain pour l'analyse des problèmes du manque d'intégration d'une part et des causes de ces difficultés d'intégration de l'autre.

PARTIE II : ANALYSE DES FORMES D'OUVERTURE DU MODELE D'INDUSTRIALISATION VERS LE MARCHÉ MONDIAL : LA TECHNOLOGIE.

Parmi les différentes interprétations qui ont été données de l'ouverture des économies en voie de développement vers le marché mondial et en particulier le marché capitaliste mondial, deux tendances peuvent être retenue :

La première tendance voit cette ouverture comme une nécessité interne du développement économique d'un pays donné, ce qui implique qu'elle s'inscrirait dans une stratégie et une logique de développement interne d'une part et que par ailleurs, elle permet une meilleure valorisation des ressources internes du pays.

La deuxième tendance voit cette ouverture comme une conséquence de la logique de fonctionnement du capitalisme à l'échelle mondiale. Ainsi,

dans l'analyse du fonctionnement de l'économie mondiale, Lénine identifie cinq étapes importantes : la première étape, c'est la concentration et la centralisation du capital dans les économies capitalistes avancées, ensuite vient la fusion du capital bancaire et du capital industriel sous l'hégémonie du capital bancaire. C'est à partir de la troisième étape qu'il y a nécessité d'ouverture au niveau mondial puisqu'il y a développement de l'exportation des capitaux, ensuite création de zones d'influences et partage du monde entre les puissances impérialistes et enfin création d'une aristocratie ouvrière dans les pays impérialistes.

Les implications de cette deuxième tendance sont claires dans la mesure où toute forme d'ouverture vers le marché capitaliste mondial conduit à une insertion dans une logique de fonctionnement du capitalisme à l'échelle mondiale et tendrait de ce fait à soumettre la logique du développement de l'économie nationale à la valorisation du capital au niveau mondial.

Certains schémas de développement sont parfaitement conscients des risques encourus par le biais de l'ouverture sur le marché mondial et tentent de pratiquer ce que l'on pourrait appeler une «ouverture contrôlée» qui permettrait à plus ou moins longue échéance de diminuer sa magnitude et ses effets et qui pourrait mener à une autonomie par rapport à ce marché mondial. Le schéma de l'étatisme industriel s'inscrit dans cette optique et il serait utile ici de voir s'il permet de contrôler les formes d'ouverture sur le marché mondial d'une manière effective. En particulier, l'on portera notre attention sur la forme prédominante qui nous intéresse dans ce dossier, à savoir l'ouverture par le biais de la technologie.

Les formes d'ouverture par le biais de la technologie sont nombreuses et variées. Pour les besoins de l'analyse, nous assimilerons les formes d'ouverture aux différentes formes d'importation de la technologie utilisées par l'Algérie. Après une brève présentation de ces formes dans un premier paragraphe, l'on essaiera d'analyser leur situation par rapport au processus d'intégration inter-industrielle d'une part et par rapport à leur capacité à permettre la diminution de l'indépendance technologique ; en d'autres termes, à permettre une insulation progressive par rapport à la crise du système capitaliste mondial.

2.1. Les formes d'importation des techniques en Algérie (27).

Le degré d'ouverture d'une quelconque économie technologiquement dépendante dépend largement du degré de contrôle et de participation de l'opérateur économique local à la décision technologique. C'est donc par rapport à une optique de participation de l'agent économique local à cette décision que l'on essaiera d'évaluer les différentes formes d'importation des techniques utilisées.

Nous ne nous intéresserons pas aux formes qui associent le capital privé national et le capital étranger, car d'une part elles sont relativement réduites par rapport aux formes utilisées dans le secteur public, et d'autre part, elle ne font pas partie d'une politique délibérée d'association du capital privé national dans le processus d'acquisition des techniques. Cette dernière reste l'apanage du secteur d'Etat.

D'une manière générale, l'on peut diviser ces formes d'importation auxquelles le planificateur Algérien a eu recours en 3 grandes catégories : les formes intégrées, les formes décomposées et enfin les formes intermédiaires qui ont aussi bien des aspects des formes intégrées que des aspects des formes décomposées.

Avant de définir ces différentes formes, il serait utile de revoir très brièvement les éléments qui entrent dans la Technologie.

Sans vouloir entrer dans les discours longs et stériles de ce qu'est la technologie, de ce qu'est la technique et la différence entre les deux, nous essayerons d'analyser le contenu de la technologie d'une manière tout à fait empirique. Deux manières ont souvent été utilisées pour la description de ce contenu.

2.1.1. Contenu de la Technologie.

Dans les premières définitions, la technologie comportait 3 éléments essentiellement : les biens d'équipement et biens intermédiaires, la main-d'œuvre qualifiée et spécialisée et enfin l'information de caractère commercial et technique.

Certains autres points de vue n'incluent que l'élément know-how ainsi que la somme des pratiques et expériences acquises au fil des années nécessaires pour la mise en place d'un système de production donné.

Finalement, une autre optique ne dissocie pas le contenu de la technologie de la formation sociale dans laquelle cette technologie a été conçue et pour les buts et les objectifs propres de cette formation sociale. Dès lors que l'on admet que le capital productif répond aux objectifs et aux priorités de la formation sociale dominante dans laquelle et pour laquelle il a été conçu, le dosage entre les différents éléments de la technologie : équipements, know-how, produits intermédiaires, nous contraint à ne redéfinir la technologie que par rapport à son lieu d'origine et par rapport aux conditions de la concurrence sur le marché mondial.

C'est ainsi que la notion d'*importation dépendante* est utilisée (28) pour exprimer cette inaptitude pour la formation sociale dominée à participer à la décision technologique finale. Ceci atteint probablement sa situation extrême dans les formes intégrées, mais ne signifie pas par ailleurs que les formes fragmentées permettent de diminuer cette importation dépendante.

Pour bien illustrer les différentes combinaisons possibles, il serait utile de voir très brièvement les éléments qui entrent dans l'investissement pour une production donnée.

Les phases qui constituent un projet peuvent être décrites empiriquement comme suit :

1ère phase : la phase d'avant projet : la viabilité économique du projet est déterminée dans ce projet. L'analyse des conditions économiques permet de déterminer les meilleures solutions techniques possibles pour la réalisation des objectifs du projet.

2ème phase : la phase d'étude : C'est l'étude technico-économique poussée qui est entreprise durant cette étape. C'est une phase dont l'importance est à souligner dans la mesure où les critères de choix sont arrêtés et parmi ceux-là : le critère d'intégration avec les autres unités en amont

et en aval, le critère de l'emploi, de coûts etc...

3ème phase : la phase d'engineering, qui consiste essentiellement en l'étude de l'exécution matérielle de la construction : ex: spécification d'équipement et de matériaux, plan de génie civil, bilan matière etc...

Cette phase est conçue comme la phase clé pour l'agencement des différents éléments de la technologie afin de former un ensemble cohérent et fonctionnel. Souvent la maîtrise de l'engineering est perçue dans les formations sociales dominées comme la condition essentielle pour la maîtrise du processus de transfert des techniques. C'est durant cette phase que les grands choix et les grandes options technologiques sont pris. La non-participation de l'acquéreur signifie qu'il n'y a aucune participation de sa part à la décision technologique.

4ème phase : La phase de réalisation : c'est la phase d'installation, et de travaux de mise au point de l'outil technologique pour son exploitation. Elle comporte aussi bien le choix d'un certain nombre de matériaux, qu'un certain nombre de sous-traitants.

5ème phase : la phase d'exploitation : l'outil de production est prêt pour l'exploitation. De l'état de projet, il passe à l'état d'Unité de production.

Il ressort clairement de cette description que l'acquisition d'un outil ou d'un bien d'équipement quelconque nécessite une pluralité de technologies et par suite une pluralité de décisions touchant non seulement le principal processus technologique «core technology» mais les technologies secondaires ou périphériques aussi. C'est par rapport au degré d'agrégation de toutes ces étapes ainsi que tous les composants de la technologie que l'on pourra définir les différentes formes d'importation de la technologie.

2.1.2 Les formes intégrées d'importation de la technologie.

D'une manière générale, les formes intégrées d'importation des techniques combinent la plupart des phases décrites ainsi que différents types de technologies pour parvenir à l'outil de production requis. Nous les décrivons très brièvement ici. Pour plus de détails, le lecteur peut se référer aux travaux faits par l'auteur sur ce sujet (29).

1ère Combinaison : c'est la forme qui combine toutes les phases d'études et d'engineering, de réalisation, de fourniture d'équipements et de choix de sous-traitants. Elle comporte une participation à la formation du personnel et à la gestion initiale de l'unité. C'est la forme la plus intégrée où tous les choix sont aux mains du fournisseur. Cette forme appelée communément «contrat produit en main» exprime une ouverture totale sur le marché mondial.

Les différents composants du paquet technologique sont sélectionnés par le fournisseur au sein de la formation sociale dominante pour des raisons beaucoup plus pertinentes par rapport à son environnement : structure du marché local et national, caractéristiques sociales et culturelles etc...

Ainsi :

- les choix technologiques sont faits par le fournisseur pour les brevets ou licences nécessaires, pour l'engineering, pour le procès;
- les choix des matières sont aussi faits par le fournisseur pour les équipements, les matières premières et les produits intermédiaires;
- les choix économiques sont faits par le biais du choix des capacités de production, le nombre de travailleurs, les capitaux nécessaires pour l'investissement et l'exploitation. Parfois les sources de financement sont aussi incluses. Ceci détermine nécessairement une structure de coûts et de prix donnée;
- les choix des partenaires, fournisseurs, sous-traitants, etc... sont largement aux mains du fournisseur et parfois dans certaines formes extrêmes de fermeture du «paquet» telles que le contrat «marché en main» (non utilisé en Algérie), le choix des marchés et des débouchés est aussi du ressort du fournisseur;
- finalement, les choix concernant le mode d'organisation et de gestion aussi bien du facteur capital que du facteur travail sont en grande partie déterminés par le fournisseur dans le contrat produit en mains.

Il est de ce fait clair que les objectifs économiques de toute formation sociale dominée ou dépendante passent en second plan lors de l'élaboration et de la réalisation de l'outil de production donné. Par ailleurs, dès lors que la décision technologique est totalement entre les mains du fournisseur, il a suffisamment d'arguments non contrôlables par l'acquéreur pour s'accaparer toutes les décisions, même si parfois les capacités d'intervention dans ces autres types de décisions existent localement.

2ème Combinaison : Elle est connue sous le nom de «contrat clé en main», et elle est presque identique à la première. Les choix concernant le mode d'organisation et de gestion du travail sont aux mains de l'acquéreur dans cette forme. Concernant le processus technologique qui est déterminant, VERNET (30) note à propos de cette forme d'acquisition intégrée telle que le contrat «clé en main» que les firmes qui vendent leur savoir-faire limitent cette vente au seul niveau de la «recette», afin de maintenir la dépendance technologique par le biais de l'entretien-réparation de la fourniture des pièces détachées et semi-produits etc...

La notion de «quasi-filiation» a été utilisée pour caractériser le statut de l'unité installée sous le contrat clé en main, et ceci s'applique aussi au produit en main. Keith BLOIS (31) utilise la notion de «quasi-intégration verticale» pour souligner le degré d'association entre unités de ce genre et le fournisseur de la technologie. Ceci pose déjà le problème du type d'intégration inter-industrielle auquel ces formes intégrées conduisent dans une économie donnée.

La dépendance technologique dans ce cas est totale malgré les tentatives faites par la formation sociale dominée pour l'atténuer. Quand les ressources financières de cette formation sociale sont limitées, elle peut se doubler d'une dépendance financière, notamment par le biais des crédits

fournisseurs, des prêts à long-terme etc... Cette dépendance financière peut toutefois être limitée si les ressources de l'acquéreur lui permettent de «récupérer la décision financière». Ceci est notamment le cas des pays producteurs de pétrole, surtout au début de la période de réajustement des prix du pétrole, quand le surplus pétrolier semblait être illimité. Le contrôle de la décision financière par l'acquéreur constitue souvent sa seule possibilité d'utiliser un «countervailing power» ou pouvoir d'opposition selon l'expression chère à J.K. GALBRAITH.

C'est cette tentative de diversification de la décision financière qui a conduit les fournisseurs de technologie à diversifier les modes de financement et à essayer de bloquer le processus. Le contrat «cost plus fee» constitue un de ces moyens adéquat de blocage, et il serait peut-être utile d'en dire quelques mots.

— *Le Contrat «Cost Plus Fee» ou Coûts remboursables*

Parmi les clauses financières les plus pratiquées dans l'acquisition de ces formes intégrées de technologie, nous pouvons citer le contrat à prix fixe ou «fixed price», et le «cost plus fee». Le premier étant bien connu signifie que le prix d'acquisition de la technologie sur lequel le client et le fournisseur se mettent d'accord pendant les négociations, restera fixe jusqu'à la fin de la période contractuelle et l'objet de la transaction est épuisé. Ceci en théorie, car, en pratique beaucoup d'autres démarches ont été introduites par le fournisseur pour faire varier le prix à la hausse à mesure que la réalisation avance, l'argument traditionnel étant que le taux d'inflation a été plus élevé que prévu ou que des difficultés imprévues ont surgi. En dépit des résistances de la part de l'acquéreur, le prix arrive souvent à être modifié, pour le maintien de la marge et du taux de profit du fournisseur. C'est un peu dans le but de pallier à cette insuffisance que les clauses du «cost plus fee» ont été utilisées.

Dans cet arrangement, le prix final du contrat n'est pas fixé à l'avance, mais l'acquéreur de technologie s'engage à rembourser tous les coûts occasionnés par la réalisation et à payer un «fee» qui comprend le profit et une compensation satisfaisante des efforts du fournisseur.

Il est évident que le fournisseur peut pratiquement dominer la décision financière totalement dans le processus de transfert en plus de la domination du processus technologique. Ceci, malgré toutes les précautions dont s'entoure l'acquéreur par le biais des contrôleurs de coûts, des surveillants de travaux etc... qu'il engage et qui sont en principe indépendants du fournisseur de la technologie.

Le contrôle de la décision financière par la formation sociale dominante contribue à accroître le degré d'ouverture de la formation sociale dominée vers le marché mondial qui se trouve ainsi assujetti à l'alliance du capital industriel, capital bancaire. A titre d'illustration de l'importance de ces formes intégrées dans le processus d'industrialisation durant la période des trois premiers plans, voyons leur évolution à travers le temps et à travers les secteurs.

Structure et Evolution des Formes intégrées d'Importation des Techniques en Algérie

a) Du Point de Vue Sectoriel :

Il est utile d'évaluer l'importance des formes intégrées d'importation des techniques, notamment au niveau des secteurs et des branches d'industries choisies comme industries industrialisantes dans le modèle d'industrialisation Algérien que l'on a présenté dans la première partie.

Le degré d'ouverture du modèle d'industrialisation sera fonction de l'importance de ces formes intégrées dans les industries clés, à savoir les industries à effet d'entraînement et intégrant, et notamment les noyaux (ou le noyau, selon ANDREF et HAYAB) industriels.

a.1) En ce qui concerne les contrats clé en main :

On constate qu'il y a une assez grande concentration au niveau des hydrocarbures, surtout pendant toute la décennie 1967-1977. Ainsi ils représentent 68% de tous les contrats clé en main dans ce secteur : pétrole, gaz et hydrocarbures. Si l'on prend les résultats de la triangularisation comme seuls indicateurs valables (32), on peut dire que le noyau de l'industrialisation accuse une assez forte ouverture par le biais de la technologie, chose qui sera confirmée lorsque l'on examinera les contrats produits en mains dans l'importation des techniques. Toutefois, le second noyau tel qu'il est défini par le modèle de De BERNIS, à savoir la sidérurgie, semble avoir échappé en grande partie au «clé en main». Cette forme d'importation ne représente que 4% de tous les «clés en main» de la période pour la sidérurgie. Les autres industries du tissu industriel représentent aussi des proportions relativement basses comparées à celles des hydrocarbures : 9% pour les matériaux de construction, 9% pour les industries alimentaires (qui ne font pas partie du tissu industriel prévu dans le modèle) et enfin 6% dans les industries mécaniques et électriques (33).

a.2) En ce qui concerne les contrats produit en main :

Cette forme d'importation des techniques n'a connu une véritable application que pendant le second plan quadriennal (1974-1977). Toutefois, il semble que les industries du tissu industriel aient beaucoup plus bénéficié de cette forme que les industries du noyau. Ainsi, dans le secteur des hydrocarbures, le domaine de la pétrochimie bénéficie de 5,9% des contrats produit en main, de même que la sidérurgie. Par contre, les industries du tissu industriel, matériaux de construction et constructions mécaniques prennent chacune 11,8% alors que les constructions électriques s'accaparent 23,5% de tous les contrats produits en main de la période. C'est dans les industries textiles que cette forme intégrée a été le plus utilisée puisqu'ils représentent dans ce secteur 35,3%.

Plusieurs raisons ont été avancées pour la concentration des formes intégrées d'importation dans les hydrocarbures. Le besoin énorme de financement et la nécessité de valoriser les ressources minières sont parmi les arguments souvent avancés. Ceci donne la prééminence à la fonction

financière du secteur des hydrocarbures sur sa fonction d'industrialisation, ce qui déjà présuppose qu'il sera beaucoup plus un secteur d'ouverture que de rupture avec le marché mondial. C'est l'un des arguments qui a été avancé lors de l'évaluation de la décennie d'industrialisation en Algérie en 1978 et lorsque le plan «Valhyd» a été remis en cause (34).

Lorsque l'on examine le total, on constate que les industries industrialisantes se sont accaparées 87% des contrats clé en main et 41,2% des contrats produits en main. Ceci montre qu'en général le degré d'ouverture par le biais de l'importation de la technologie dans le capital productif, est resté relativement fort pendant la période des trois premiers plans de développement : 1967-1977.

Toutefois, plusieurs tentatives ont été faites par le planificateur Algérien pour la récupération de la décision technologique, tout en poursuivant les objectifs d'industrialisation et de développement rapides.

Parmi ces tentatives, l'utilisation des formes décomposées ou fragmentées représente la plus importante, celle qu'il va falloir examiner ; mais auparavant voyons comment l'utilisation des formes intégrées a évolué à travers les trois premiers plans de développement.

b) A travers les différents Plans de Développement

L'examen de l'évolution des formes intégrées d'importation des techniques montre qu'il existait une tendance à l'augmentation de l'utilisation de ces formes à travers les trois premiers plans de développement pour tous les secteurs, à l'exception peut-être du secteur de la sidérurgie, où l'utilisation des formes décomposées les a reléguées au second rang.

Ainsi, des statistiques empruntées ailleurs (35) donnent les proportions suivantes :

- dans les hydrocarbures, les contrats intégrés ont représenté :
 - 68,8% de tous les contrats intégrés pendant le plan triennal;
 - 50% de tous les contrats intégrés pendant le 1er plan quadriennal
 - 71,6% de tous les contrats intégrés pendant le 2e. plan quadriennal (36).
- dans le secteur de la sidérurgie, ces formes ont accusé une diminution de :
 - 12,5% dans le plan triennal
 - 8% dans le 1er. plan quadriennal
 - 2,3% dans le 2e. plan quadriennal.

L'évolution à travers les différents plans montre que le degré d'ouverture du secteur des hydrocarbures a augmenté progressivement tout au long de la période d'industrialisation 1967-1977. Ceci montre qu'il y eut une diminution relative du degré de maîtrise du processus d'importation des techniques dans le secteur des hydrocarbures pendant la période comme cela a été remarqué par ailleurs (37). C'est l'une des caractéristiques des modèles à vocation exportatrice ou tout au moins des secteurs d'exportation

même des modèles tournés vers la satisfaction de la consommation interne. Ex: le modèle de substitution à l'importation. Ainsi, comme il a été noté par ailleurs (38), les technologies utilisées dans les industries exportatrices sont directement déterminées par les conditions sur le marché mondial. Pour augmenter les exportations, il ne suffit pas de produire plus mais il faut encore se placer avantageusement sur les marchés extérieurs, donc produire selon les normes internationales de qualité et de forme du produit dans les conditions de coût qui permettent d'être compétitif à la vente. Le secteur de la sidérurgie montre au contraire une diminution relative de l'utilisation des formes intégrées de l'importation des techniques, ce qui traduit une volonté délibérée du décideur algérien de tenter une amorce de contrôle du processus technologique utilisé dans la sidérurgie d'une part et de permettre un apprentissage à l'opérateur économique national d'autre part. Le rôle «d'usine-école» du complexe sidérurgique d'Annaba a souvent été souligné à diverses occasions. Ceci va être confirmé lorsque l'on verra les formes décomposées utilisées.

Dans les industries du tissu industriel, l'évolution n'est pas aussi claire mais varie d'un secteur à l'autre.

— dans le secteur des constructions mécaniques, l'utilisation de ces formes représente :

- 6,25% durant le plan triennal;
- 24% durant le 1^e. plan quadriennal;
- 4,5% durant le 2^e. plan quadriennal.

— dans le secteur des matériaux de construction et bâtiments,

- 6,5% durant le plan triennal;
- 12% durant le 1^e. plan quadriennal;
- 9% durant le 2^e. plan quadriennal.

— dans le secteur des constructions électriques,

- 4,5% dans le 2^e. plan quadriennal (aucune forme intégrée ne semble avoir été utilisée durant les 2 plans précédents) ;

A titre de comparaison, nous pouvons mentionner l'utilisation des formes intégrées dans le secteur des textiles qui n'est pas retenu comme industrie industrialisante dans le modèle de développement de base, mais qui rentre plutôt dans une optique de substitution à l'importation. Dans ce secteur, la distribution de ces formes a été comme suit :

- 6,2% durant le plan triennal;
- 0% durant le 1^e. plan quadriennal;
- 7,6% durant le 2^e. plan quadriennal.

Dans les industries du tissu industriel (matériaux de construction, constructions électriques, constructions mécaniques), il ne semble pas qu'il y ait une tendance bien marquée concernant l'utilisation de ces formes intégrées à travers les différents plans. On peut toutefois remarquer une augmentation durant le 1^e plan quadriennal due probablement à l'accroissement massif du volume d'investissement durant ce plan, puis à une diminution durant le second plan. Ceci résulte en partie d'une volonté de faire un

peu moins appel à ces formes et en partie du fait que les retards de réalisation des projets retenus durant le 1er plan quadriennal, souvent très importants, ont conduit le planificateur à se concentrer beaucoup plus sur les projets en cours que sur de nouveaux projets.

Il serait utile maintenant de voir si les tentatives «d'incursion» de l'opérateur économique local dans le paquet technologique ont évolué de manière à lui permettre un plus grand contrôle et une plus grande participation à la décision technologique pendant la période considérée. Ceci peut être évalué à travers l'examen des formes décomposées d'importation des techniques.

2.1.3 *Les Formes décomposées d'Importation de la Technologie*

Si les formes intégrées combinent toutes les phases et tous les éléments de la technologie en un seul et unique paquet technologique qui est confié à un seul partenaire étranger et dont il a la seule responsabilité exclusive, dans le cas des formes décomposées il en est autrement.

L'acquéreur décide, pour plusieurs raisons, de confier la responsabilité des différentes phases ainsi que la fourniture de plusieurs types de technologies à des co-contractants différents. Ceci lui permet d'inclure des éléments de technologie locale lorsqu'ils sont disponibles d'une part et aussi de prendre en charge certaines phases lorsque l'acquéreur s'en sent capable.

Les combinaisons dans ce cas peuvent être multiples, impliquant l'acquéreur à des degrés différents. D'une manière générale, la décomposition s'est faite dans le sens de ce que l'on pourrait appeler la séparation entre le «hardware» et le «software», pour utiliser un langage emprunté à l'informatique. D'un côté, il y a les études de faisabilité et l'engineering, et de l'autre, nous avons la fabrication et la fourniture des équipements ainsi que les matières intermédiaires quand cela est nécessaire.

La recomposition peut se faire de plusieurs manières avec différents dosages d'inputs locaux et d'inputs d'origine étrangère. On peut distinguer globalement 4 formes de recomposition :

1ère recomposition: tous les composants peuvent être d'origine étrangère, engineering de base et de détail, études de faisabilité, équipements et matières intermédiaires. Dans ce cas, l'acquéreur au niveau local ne joue qu'un rôle d'ensemblier en tant que maître de l'ouvrage. On peut dire que dans ce cas l'ouverture par rapport au marché extérieur est presque totale, le maître de l'ouvrage local ne bénéficiant que de l'expérience d'assemblage.

2ème recomposition: elle consiste à utiliser la forme «engineering décomposé» (39) avec soit l'importation des équipements principaux de production, soit la fabrication des équipements principaux de production au niveau local.

Dans le premier cas, le maître d'ouvrage local est responsable de toutes les décisions de planification, de l'engineering général ou de base,

du recrutement, des essais et de la montée en production, ainsi que de divers contrats de fournitures de biens et de services mineurs disponibles localement et qu'il pourra sous-traiter au niveau local. La firme étrangère dans ce cas est responsable de l'engineering détaillé ou de procès, de la fabrication des équipements de production qu'elle peut sous-traiter ailleurs et enfin d'un certain nombre de fournitures de biens et de services.

Dans le second cas, l'intervention des opérateurs nationaux est beaucoup plus conséquente. En plus des aspects dont le maître de l'ouvrage est chargé et qu'on a mentionné dans le 1er cas, il y a possibilité dans cette forme de confier l'engineering de procès ou de détail, la construction des équipements de fabrication ainsi qu'un certain nombre de contrats mineurs pour la fourniture de biens et de services à des entreprises locales. Le partenaire étranger ne garde dans ce cas que quelques contrats de conseils, ou de fournitures spécialisées. Nous pouvons voir que l'ouverture vers le marché extérieur est très réduite quantitativement tout au moins. Il n'est pas utile ici de revoir toutes les combinaisons possibles concernant ces formes décomposées d'importation de technologie, et elles peuvent être relativement compliquées. A titre d'exemple, si nous prenons la seule opération d'achat de licence ou de brevet, elle peut se faire selon différents régimes comme cela a été pratiqué par la SNS (40) en Algérie. Dans certains cas, il s'agit de «passer uniquement au guichet» pour payer la rente due à l'inventeur, alors que dans d'autres cas, il fallait payer l'inventeur et ensuite passer les contrats pour acheter le know-how à un autre fournisseur. Pour bien apprécier l'importance de l'utilisation de ces formes décomposées dans le processus d'industrialisation de l'Algérie, et par suite leur impact sur l'ouverture vers le marché international, voyons leur évolution à travers les différents plans ainsi que leur distribution à travers les différents secteurs.

a) Distribution des formes décomposées à travers les différents secteurs

Les informations relatives aux formes décomposées à travers tous les secteurs restent plutôt rares, toutefois nous prendrons les contrats individuels passés par les entreprises nationales avec les firmes étrangères comme étant de bons indicateurs de l'importance de l'utilisation de ces formes décomposées.

— En ce qui concerne les contrats d'étude, d'engineering et de livraison d'équipements, tous d'origine étrangère (1ère recomposition), ils ont été utilisés dans le secteur des hydrocarbures, notamment pour le gaz, mais aussi dans la sidérurgie, dans les matériaux de construction, dans les industries alimentaires. Des chiffres exacts manquent pour permettre d'avoir une idée claire de l'importance de ce phénomène où l'opérateur Algérien joue simplement le rôle d'ensemblier.

— En ce qui concerne les contrats individuels, on peut apprécier quantitativement l'importance de ce phénomène. Pendant la période des trois premiers plans, on constate qu'il y a une concentration des formes décomposées dans le secteur de la sidérurgie : 45% de tous les contrats

d'études et d'engineering et 22% des contrats de livraison d'équipements, alors qu'il existe une proportion moindre dans le secteur des hydrocarbures: 28% des contrats d'études et d'engineering (essentiellement dans le gaz) et 13% des contrats de livraison d'équipements.

Ceci montre l'importance des tentatives qui ont été faites par l'opérateur économique national pour décomposer le paquet technologique au niveau du secteur de l'acier. Il est toutefois à noter un fait important qui concerne l'utilisation de ces formes décomposées, notamment dans l'industrie où il a été souligné (41) que la fragmentation peut s'expliquer d'avantage par la «...dimension et la complexité des activités de production du gaz qui dépassent les capacités d'une seule firme». Ici, la décomposition n'est pas située par rapport à une quelconque stratégie de réduction de l'ouverture par rapport au marché extérieur mais plutôt à un résultat des impératifs de la technologie.

Toutefois, quand bien même la volonté de décomposition du paquet technologique et de l'introduction des inputs technologiques locaux est développée, elle reste limitée par les capacités technologiques locales. Ainsi, à la fin de 1979, des estimations faites de la production technologique locale ont donné le tableau suivant (42):

Tableau II: Estimation sommaire de la contribution de la production nationale aux réalisations industrielles nouvelles

Composants technologiques	Proportions produites localement	Proportions importées
– Etudes d'engineering	30%	70%
– Equipements mécaniques	10%	90%
– Equipements électriques	10%	90%
– Terrassement et génie civil	100%	0%
– Charpente et bardage	20%	80%
– Travaux divers	50%	50%
Total moyen pondéré	40%	60%

Source : *S. P. Thierry*.

On peut voir à travers ce tableau, dont les proportions ont très probablement connu quelques modifications dans la hausse, que les conditions de réduction de l'ouverture par rapport au marché extérieur étaient plutôt réduites, notamment dans l'engineering et dans les équipements aussi bien mécaniques qu'électriques. La seule possibilité de réduction de la dépendance par rapport au marché extérieur se trouve dans le domaine du génie civil et de l'engineering, ceci par rapport au secteur industriel et en particulier aux besoins des ISMME (43).

Les formes décomposées ont aussi été utilisées dans les autres secteurs de l'industrie.

— Dans les matériaux de construction, les contrats d'étude et d'engineering ont représenté 4,8% de tous les contrats d'étude et d'engineering de la période du secteur industriel, alors que les contrats de fourniture d'équipements ont représenté 8,2 %.

— Dans le secteur des constructions mécaniques, la prédominance des formes intégrées a réduit leur utilisation à une proportion négligeable. Les chiffres empruntés donnent (44) pour la période 0% de contrats d'études et d'engineering et 0,6% de contrats de livraison d'équipements.

— Dans le secteur des constructions électriques, la proportion des formes décomposées est aussi relativement faible pour la période considérée : 2,4% de tous les contrats d'études et d'engineering et 0,6% de tous les contrats de livraison d'équipements.

— A titre de comparaison, nous pouvons citer les proportions dans le secteur des textiles, secteur qui a le plus fait appel à ces formes : 7,2% des contrats d'études et d'engineering et 46% à peu près pour les contrats de fourniture d'équipements.

Les proportions réduites des formes décomposées dans les industries du tissu industriel résultent aussi bien de la prédominance des formes intégrées que de la faible proportion des investissements alloués à ces industries comme on l'a souligné dans la première partie. L'évolution pourra nous indiquer les tendances en ce qui concerne la réduction de l'ouverture par rapport au marché extérieur et les tentatives faites localement pour une plus grande participation à la décision technologique.

b) Evolution des formes décomposées à travers les différents plans

L'examen de l'utilisation des formes décomposées à travers les différents plans va nous permettre d'apprécier l'évolution du degré d'ouverture à travers les trois premiers plans de développement aussi bien pour les noyaux industriels que pour le tissu industriel.

La tendance qui se dessine à travers les chiffres montre très clairement que les secteurs des hydrocarbures et de la sidérurgie ont évolué dans le sens exactement inverse l'un par rapport à l'autre :

— Ainsi dans les secteurs des hydrocarbures, nous avons les proportions suivantes :

- 45,5% des contrats d'études et d'engineering pendant le plan triennal;
- 33,3% des contrats d'études et d'engineering pendant le 1er plan quadriennal;
- 30,8% des contrats d'études et d'engineering pendant le 2e. plan quadriennal.

Cette dimension progressive se constate aussi dans une certaine mesure pour les contrats de livraison d'équipements :

- 25% des contrats de livraison d'équipements pendant le plan triennal;
- 6,9% des contrats de livraison d'équipements pendant le 1e. plan quadriennal;
- 5,9% des contrats de livraison d'équipements pendant le 2e. plan quadriennal.

Cette diminution progressive des formes décomposées dans le secteur des hydrocarbures dénote un recours de plus en plus grand aux formes intégrées, vu le volume d'investissement qui a été multiplié d'un plan à l'autre. Ceci souligne de nouveau le fait qu'on a relevé plus haut, à savoir qu'il y a eu durant la période considérée une ouverture de plus en plus importante vers le marché extérieur de la technologie. De la part de l'opérateur économique national, cela tient à la diminution progressive du degré de maîtrise du processus technologique. De nouveau, l'hypothèse que la fonction financière des hydrocarbures a eu tendance à dominer leur fonction industrialisante se trouve validée ici.

Ce n'est toutefois pas le cas du secteur de la sidérurgie où l'évolution montre des tendances inverses.

— Ainsi, l'utilisation des contrats d'études et d'engineering augmente de :

- 45,5% pendant la plan triennal;
- 39% pendant le 1e. plan quadriennal;
- 53,8% pendant le 2e. plan quadriennal.

Le léger fléchissement pendant le 1e. plan quadriennal peut-être dû aux retards occasionnés durant la réalisation des projets retenus durant le plan précédent.

— L'utilisation des contrats de livraison d'équipements semble aussi prendre de l'importance à travers les différents plans :

- 20% pendant le plan triennal;
- 15,7% pendant le 1e. plan quadriennal;
- 88,3% pendant le 2e. plan quadriennal.

Le léger fléchissement constaté ici aussi au niveau du 1e. plan quadriennal peut être dû aux mêmes facteurs qui ont été mentionnés plus haut.

Mis à part celà, l'augmentation de l'utilisation des formes décomposées est claire à travers les trois plans. Ceci reflète clairement la volonté du décideur Algérien de développer les capacités technologiques locales et de réduire l'ouverture sur le marché extérieur. Le secteur de la sidérurgie n'étant pas lié immédiatement aux débouchés des marchés extérieurs pour ses outputs se trouve en conséquence quelque peu soustrait à la logique implacable imposée par les conditions du marché mondial. Toutefois, en ce qui concerne les métaux non-ferreux, la plus grande partie, notamment le zinc, est écoulée sur le marché extérieur, poussant l'entreprise productrice nationale à subir les conditions du marché mondial en vendant à des prix relativement bas.

Dans les autres secteurs, l'évolution ne montre pas des tendances aussi claires et nettes quant à l'utilisation des formes décomposées.

— Ainsi, dans le secteur des matériaux de construction, quelques tentatives d'utilisation des formes décomposées sont faites :

- 11,1% des contrats d'étude et d'engineering pendant le 1e. plan quadriennal ainsi que 6,9% des contrats de livraison d'équipements;
- pendant le 2e. plan quadriennal, il n'y a pratiquement pas de contrats d'étude et d'engineering décomposée, selon les chiffres empruntés, mais 5,5% des contrats d'équipement vont à ce secteur.

— Pour le secteur des constructions mécaniques, la prédominance des formes intégrées et le taux d'investissement relativement moins élevé ont réduit le recours à ces formes décomposées à peu de choses :

- 0,78% des contrats de livraison d'équipement au cours du second plan quadriennal.

— Pour le secteur des constructions électriques, les mêmes remarques s'appliquent. Durant le second plan quadriennal, ce secteur a eu 7,6% des contrats d'étude et d'engineering et 0,7% des contrats de livraison d'équipements.

— A titre de comparaisons, le secteur des textiles monopolise presque 65% des contrats de livraison d'équipements pendant le 1^{er} plan quadriennal. L'analyse de l'ouverture par le biais de la technologie du modèle d'étatisme industriel permet de constater une grande diversité sectorielle quant à l'impact et aux formes que prend cette ouverture.

D'une manière globale, cela nous a permis de constater pendant la période considérée, les aspects suivants :

- une tendance à l'accroissement de l'ouverture vers le marché mondial, en grande partie vers le marché capitaliste comme le relève l'étude qui a été faite par ailleurs de l'offre de technologie (45);

- cette tendance a une plus grande ouverture du modèle d'étatisme industriel qu'est le modèle Algérien, connaît des différences sectorielles, notamment au niveau des ISMME qui constituent les secteurs dynamiques du développement économique intégré. Ainsi, les hydrocarbures, ainsi que les industries mécaniques, électriques, et les matériaux de construction, par le biais du recours de plus en plus prononcé à des formes intégrées, ont eu tendance à maintenir — sinon à accentuer — l'ouverture vers le marché mondial. Si au niveau des industries du tissu industriel, l'ouverture peut être temporaire ou transitoire jusqu'à l'amorce du développement technologique autonome à ces secteurs, dans le secteur des hydrocarbures, l'ouverture risque d'être beaucoup plus structurelle vu le cycle importation-exportation dans lequel ce secteur entre.

L'industrie sidérurgique semble être l'une des seules à avoir adopté une démarche systématique de réduction de l'ouverture par le biais d'une utilisation intensive du décomposé. C'est en fin de compte sa capacité à entrer effectivement dans une optique de satisfaction de la consommation interne qui va déterminer sa capacité à maintenir une ouverture relativement réduite tout au long du développement industriel présent et futur. Si les conditions de coûts et de prix au niveau national ainsi que les difficultés diverses d'exploitation et d'intégration inter-sectorielle la contraignent à écouler ses outputs sur le marché mondial et à subir ses conditions, l'ouverture peut de nouveau prendre de l'importance. Ceci est d'autant plus vrai que la crise de la sidérurgie en Europe en particulier peut mener à un plus grand progrès technique et peut-être même à un bouleversement technologique.

— Toutefois, au niveau théorique, si l'on admet que les technologies utilisées dans les autres secteurs industriels sont indirectement déterminées par le choix imposé dans les industries exportatrices, ce sont finalement les conditions du marché mondial qui risquent de déterminer la logique de développement ainsi que le type de liaisons inter-sectorielles qui peuvent s'établir. Du point de vue empirique il est alors utile d'approfondir l'analyse au niveau des formes de liaison d'ouverture au niveau du secteur des hydrocarbures qui est non-seulement le secteur exportateur par excellence dans le cas Algérien mais qui, par ailleurs, constitue l'un des principaux sinon le principal noyau industriel dans le modèle d'industrialisation adopté tel que nous l'avons souligné dans la 1ère partie.

En conséquence, les différences de degré et de type d'ouverture qui existent parmi les secteurs peuvent ne plus être totalement le reflet de choix technologiques internes, mais aussi la conséquence de la dépendance technologique et du peu de participation et de contrôle de la part de l'opérateur économique national.

A cet égard, les effets de la crise qui sévit dans les économies du centre depuis les années 1970, peuvent être transmis d'une manière beaucoup plus facile du fait de cette ouverture.

Le modèle d'industrialisation algérien se veut être un modèle «d'ouverture contrôlée» qui véhicule des promesses d'autonomisation progressive et de ce fait de réduction de cette ouverture.

Il serait utile de voir quelles sont les tentatives et les décisions qui ont été prises dans ce sens et par la suite de mesurer les effets de cette ouverture par le biais de la technologie sur l'intégration inter-sectorielle.

PARTIE III: L'IMPACT DE L'OUVERTURE SUR L'INTEGRATION INTER INDUSTRIELLE: ANALYSE EMPIRIQUE

Il n'est pas aisé d'évaluer l'impact réel de l'ouverture par le biais de la technologie sur le marché mondial, dans une formation sociale qui, comme l'Algérie, est en mutation aussi bien sur le plan économique, politique que social et culturel. L'une des difficultés majeures pour tout chercheur, c'est d'isoler l'impact de la dépendance technologique parmi toutes les autres formes de dépendance et par ailleurs d'écarter les effets des autres facteurs qui peuvent être liés à l'environnement.

Au niveau pratique, le décideur algérien a saisi très tôt toutes les implications de l'utilisation des formes intégrées d'importation des techniques au niveau de la politique de développement national. Un certain nombre de tentatives faites au cours des trois premiers plans de développement, montrent bien son souci de limiter l'impact de cette ouverture sur le marché mondial.

Il serait utile de voir peut-être dans une première partie quelles mesures ont été prises pour limiter les effets de l'ouverture, pour passer ensuite dans une deuxième partie aux effets sur l'intégration inter-industrielle.

3.1. Tentatives de limitations de l'effet de l'ouverture vers le marché mondial

Des études faites par nous (46) ont mis l'accent sur la difficulté qu'a rencontré l'opérateur économique national à participer réellement à la décision technologique ainsi qu'au processus de l'importation des technologies du marché extérieur. Ceci, en dépit des tentatives faites par le législateur d'ouvrir les portes de la participation.

Parmi les tentatives les plus importantes et que l'on a déjà soulignées au niveau du secteur de la sidérurgie, figure l'utilisation des formes décomposées d'importation des techniques. Parmi les autres tentatives qu'il serait bon de voir, nous essayerons d'analyser l'utilisation de la Société Mixte dans le secteur public et l'aménagement des formes intégrées d'importation des techniques.

3.1.1 La Société Mixte dans le Secteur Public

La création des Sociétés Mixtes entre une entreprise nationale et un partenaire étranger relève beaucoup plus de l'optique de faire bénéficier l'opérateur économique national de «l'effet de démonstration» auquel il sera exposé en permanence au sein de la Société Mixte, que de l'idée de bénéficier de l'apport financier du partenaire étranger. Le nombre relativement élevé de Sociétés Mixtes où l'apport financier du partenaire étranger est pratiquement négligeable atteste de cela. Leur utilisation a touché tous les secteurs. Cela montre qu'il s'agit beaucoup moins d'une stratégie d'utilisation selon une logique sectorielle que du désir du planificateur de les utiliser quand les conditions le permettent. Ce jugement doit être néanmoins tempéré du fait d'une concentration de ces formes au niveau du secteur des hydrocarbures comme le montre le tableau suivant (47).

Table 3: Les Sociétés Mixtes dans le secteur public

Secteurs	Partenaires	Activités principales	Nombre	Pourcentage
- Hydrocarbures	USA, France, Italie	Engineering, Travaux de Recherche, Forage	24	63,2%
- Sidérurgie	France	Etudes, Installations et Constructions	2	5,7%
- Matériaux de Construction	RFA, Suisse	Engineering et Contrôle	2	5,7%
- Bâtiment	France	Engineering & Réalisation	2	5,7%
- Transports	France	Etudes & Infrastructure	1	2,6%
- Constructions mécaniques	RFA	Machines outils	1	2,6%

La raison qui a été avancée pour expliquer leur concentration au niveau des hydrocarbures est aussi la nécessité d'un développement rapide de ce secteur, ce qui peut être antinomique avec les préoccupations de transfert de connaissance et de bénéficier de l'effet de démonstration.

Un certain nombre de limites ont été soulignées concernant ces sociétés, montrant qu'elles n'ont pas toujours permis de jeter les bases d'une autonomisation progressive de la décision technologique. On peut les mentionner très brièvement :

— Au niveau des relations entre le partenaire étranger et l'entreprise Algérienne, certains déséquilibres existent. La domination de la décision technologique de la part du partenaire étranger est certaine. Ceci conduit le partenaire étranger à favoriser les sources d'approvisionnement auxquelles il est lié aux dépens des sources locales. Le partenaire étranger aura par ailleurs tendance à ne pas associer le personnel local dans toutes les étapes et tous les éléments du travail. Des pratiques restrictives de fait constituent souvent des barrières effectives à l'apprentissage de l'opérateur local et au transfert de connaissances. L'association du personnel local peut enfin ne se faire que sur des aspects périphériques et secondaires.

— L'opérateur économique national a tendance à confier toutes les tâches présentant une certaine conception et un travail pratique à l'agent fournisseur en se cantonnant aux tâches administratives. De ce fait, l'opérateur doit être très motivé pour faire les efforts nécessaires d'apprentissage et pour pratiquement «arracher» la connaissance et bénéficier au maximum de la formule mixte de travail.

Dans le secteur des hydrocarbures en particulier, un certain nombre de cas de succès de ces formules mixtes ont été enregistrés, notamment dans l'exploration et le forage pour la recherche pétrolière.

3.1.2. *L'aménagement des formes intégrées d'importation des techniques*

Le négociateur algérien a parfois été en mesure d'introduire un certain nombre de clauses dans les contrats des formes intégrées d'importation des techniques : clé en main et produit en main. Ces clauses constituaient des tentatives de limiter quelque peu la liberté totale de choix dont jouissait le partenaire étranger et que l'on a décrite en détail au début.

Ainsi, au niveau du contrat clé en main par exemple, pour le choix des équipements, le client a la possibilité d'effectuer un contrôle au niveau des fournisseurs choisis par le constructeur étranger. Mais cela peut aller au-delà dans certains cas où il est clairement stipulé que «...obligation est faite à l'entrepreneur de sous-traiter à des entreprises algériennes la totalité des fabrications pouvant être effectuées sur place»... Cette clause constitue en principe une tentative d'assurer l'intégration inter-sectorielle quand la possibilité existe au niveau national.

Par ailleurs, un certain contrôle est prévu pour le client Algérien en ce qui concerne la fabrication des équipements, les pièces détachées à fournir, les documents techniques utilisés pour les études et la construction. En pratique, ces clauses ne peuvent être appliquées à la lettre par le fait même que le constructeur peut toujours recourir aux arguments technologiques pour écarter l'opérateur économique.

Par ailleurs, le constructeur évoque souvent l'incompétence et le niveau qualitatif relativement bas des produits locaux qui ne peuvent être incorporés ou qui sont parfois utilisés comme alibi pour se soustraire à sa responsabilité de respect du délai imparti.

Il est inutile de rentrer dans la description des tentatives faites au niveau du contrat produit en main, pour faire participer l'opérateur économique local, et pour favoriser l'intégration inter-sectorielle. Les mêmes remarques peuvent s'appliquer à ce niveau.

Toutes ces tentatives n'ont pu limiter l'ouverture vers le marché mondial d'une manière effective ; cette ouverture est de ce fait restée telle quelle. Nous ne parlerons pas ici des tentatives faites pour développer les capacités locales d'études et d'engineering qui sont relativement limitées, et dont l'impact demande beaucoup plus de temps et de maturation pour être effectivement appréciées.

3.2. Effets de l'ouverture sur l'Intégration Inter-industrielle

Il serait utile avant de se pencher sur certaines des difficultés d'intégration inter-sectorielles au niveau empirique, d'analyser un certain nombre de considérations théoriques.

3.2.1 Considérations théoriques

Du fait même de l'existence de l'ouverture vers les économies capitalistes et vers le marché mondial, il est nécessaire de mesurer l'impact de la dépendance par rapport à la place et au rôle de la technologie dans ces pays du centre. Ceci nous permettra ainsi de mieux saisir à la fois la nature et la portée de cet impact. Si l'on admet que dans une formation sociale dominante qui ne subit pas de logique imposée de l'extérieur il y a une «intégration structurelle» (48) qui caractérise l'organisation du système, dans une formation sociale dominée, il existe un ensemble de techniques de niveaux différents qui sont mis en œuvre simultanément et qui, de plus, peuvent aussi être d'origines différentes.

Ce pluralisme technologique existant dans les formations sociales dominées est l'un des facteurs importants du manque d'intégration inter-sectorielle. Ajouté à cela, nous avons le phénomène de la segmentation qui fait que certains ateliers intégrés verticalement à l'origine et ne produisant que des valeurs d'usage en termes de produits intermédiaires deviennent des filiales et livrent sur le marché national et international. Le passage de leur production du stade de valeur d'usage au stade de valeur d'échange, rend le phénomène de délocalisation très facile et conduit inévitablement dans les formations sociales dominées à l'intégration dépendante.

Par le biais de la technologie et ses caractéristiques objectives, il y a nécessité pour l'acquéreur dans la formation sociale dépendant d'utiliser les équipements et les produits intermédiaires fournis par la firme étrangère qui appartient à la formation sociale dominante. Cette forme de domination «verticale» impose au capital dominant qu'il se fournisse auprès du centre pour assurer sa survie et par conséquent qu'il soit structurellement dépendant du centre. Ce phénomène est renforcé par l'obsolescence technologique organisée au niveau du centre et qui s'impose à la périphérie.

Ainsi, l'ouverture par le biais de la technologie entraîne un certain nombre de conséquences dont «... la plus visible est peut-être la destruction de l'économie qui devient la seule juxtaposition d'activités incomplètes, non maîtrisables, dépendantes des circuits externes dans lesquels elles s'insèrent» (49). Par ailleurs, la dépendance par la technologie suscite des importations et des exportations qui contribuent à la stabilisation d'une telle dépendance globale. Toute intégration qui se manifeste risque de ce fait d'être une intégration dépendante qui n'a de cohérence que par rapport à la logique de fonctionnement du capital au centre et dans la formation sociale dominante mais privée de cohérence intrinsèque.

D'une manière globale, ceci conduit aussi à des cloisonnements de secteurs et de branches.

Ces quelques considérations soulignées, il serait bon de voir quelles sont les difficultés inter-sectorielles qui se sont manifestées dans l'application du modèle d'industrialisation algérien.

3.2.2. *Difficultés d'Intégration Inter-industrielle au niveau pratique*

Il n'est pas possible de revoir toutes les difficultés inter-industrielles qui se sont manifestées. On peut toutefois concentrer notre attention sur les difficultés ayant pour origine le mode d'acquisition de la technologie, la non-maîtrise du processus technologique, en d'autres termes le manque de contrôle sur la décision technologique, et les conditions internes de consommation de la technologie importée.

a) *Difficultés dues au mode d'acquisition de la technologie*

Nous avons vu dans la deuxième partie comment les formes d'importation des techniques ont peu à peu conduit à une plus grande ouverture vers le marché extérieur par le biais d'une prédominance des formes intégrées.

Par ailleurs, il a été souligné que la majorité des décisions, aussi bien au niveau technologique qu'économique était de jure et de facto entre les mains du fournisseur étranger. Les objectifs d'intégration inter-sectorielle au niveau local étaient relégués au second plan. La domination quasi totale du fournisseur étranger de toutes les étapes de la réalisation du projet lui permettait d'écarter les éventuels inputs locaux au profit des procédés, des équipements, des sous-traitants qui étaient soit liés à la même société, soit avaient des intérêts étroits avec le fournisseur.

Dès le départ, la forme intégrée d'acquisition de la technologie comportait très peu de «promesses» d'intégration inter-sectorielle. De ce fait on peut dire qu'au niveau de l'investissement, très peu de projets ont fait appel aux inputs locaux, hormis quelques services tout à fait secondaires.

Ceci n'est pas étonnant du fait même que la priorité donnée aux formes intégrées obéissait beaucoup plus à des contraintes du marché du travail local qui manquait des qualifications nécessaires ainsi qu'à des considérations de détails de réalisation que l'on voulait le plus court possible.

L'utilisation relativement importante de ces formes intégrées aussi bien au niveau des hydrocarbures qu'au niveau des autres industries du tissu industriel montre qu'au niveau de l'investissement, l'intégration intersectorielle était plutôt réduite. Par ailleurs, la liberté quasi-totale du fournisseur de choisir aussi bien les produits intermédiaires, les fournisseurs de pièces de rechange, les équipements etc... lie l'acquéreur bien après la réalisation et pendant la période d'exploitation. De ce fait le cloisonnement inter-sectoriel risque d'aller au delà de la période initiale d'investissement supposée être une période transitoire seulement. Ceci développe à la longue des réflexes au niveau de l'opérateur économique local, qui le poussent à toujours faire appel aux fournisseurs étrangers pour les différents produits intermédiaires, même lorsque ces produits deviennent disponibles sur le marché local. Plusieurs exemples dans la pratique où le même produit obtenu localement et surstocké était importé à des prix en monnaie forte très élevés ont montré l'ampleur de ce phénomène.

Ce phénomène n'est pas particulier aux formes intégrées d'importation des techniques; il peut aussi exister au niveau des formes décomposées dès lors que l'engineering et les études de faisabilité sont aux mains du partenaire étranger.

C'est en effet au niveau des études et de l'engineering que les grands choix sont déjà décidés en ce qui concerne les équipements, les produits intermédiaires, le type de services et de sous-traitants requis etc...

Les effets d'entraînement qui se manifestent au niveau de chaque secteur et chaque branche, aussi bien au niveau du noyau que du tissu industriel, risquent de ce fait de se manifester à l'extérieur du pays, en l'occurrence dans les pays fournisseurs de technologie. C'est peut-être là aussi une des faiblesses du modèle théorique des industries industrialisantes : le fait de ne pas avoir situé dans l'espace les effets d'entraînement et l'intégration inter-sectorielle.

Par ailleurs, les rapports de force souvent en faveur du fournisseur lors des négociations des différentes clauses du contrat d'acquisition de technologie, ne lui donnent la possibilité d'envisager une intégration inter-industrielle locale que dans la mesure où elle lui permet d'accroître son gain. Cette forme de délocalisation partielle de certaines de ses activités répond beaucoup plus à une logique d'intégration avec les autres activités de la firme étrangère ou tout au moins avec le pays d'origine de la firme. Ainsi, à une cohérence du modèle de base vient se superposer une autre logique de développement du capital qui contribue aux distorsions au niveau des relations inter-sectorielles.

b) Difficultés dues à la non-maîtrise du processus technologique

Comme le note JUDET, aucun effet d'entraînement ne joue de manière automatique. Chacune des activités doit être soigneusement prévue et construite sous peine de ne jamais exister.

Il ne se produit par exemple aucun effet entraînant entre la production de tôle d'acier (dans la sidérurgie) et la fabrication de tubes pour le transport des hydrocarbures, sauf si les tôles correspondent effectivement aux normes définies, quant aux caractéristiques de l'acier exigé.

Cela signifie que le passage d'une branche à une autre, d'une fabrication en amont à une fabrication en aval (et inversement) ne se fera que si un ensemble de conditions matérielles sont strictement prévues et réalisées.

La non-maîtrise de la technologie par l'opérateur économique local l'exclut — comme on l'a vu lors de toutes les décisions technologiques au niveau pratiquement de tout un secteur — et limite son intervention à des aspects secondaires tels que les aspects d'ordre administratif.

La non participation à la décision technologique donne au fournisseur étranger la possibilité de choisir sur la base de considérations qui n'ont aucun lien avec les préoccupations d'intégration inter-sectorielle au niveau national.

Pour illustrer cela, nous essayerons d'examiner en détail un cas pratique où le choix a été motivé par d'autres facteurs que l'intégration inter-sectorielle.

— *Cas de choix technologique marginalisant l'intégration inter-sectorielle:*

Dans le secteur des hydrocarbures, le gaz occupe une place de choix, non seulement comme source de financement mais aussi comme matière première. La décision d'exporter le gaz vers l'extérieur faisait partie intégrante du plan VALHYD, ceci notamment vers les USA.

Les contraintes et préoccupations du moment étaient importantes. Du point de vue technologique, la liquéfaction du gaz était parmi les plus avancées dans le monde et nécessitait un niveau de qualification très élevé. Face à cela, les compétences technologiques locales étaient relativement développées.

Par ailleurs les besoins en gaz sur les marchés européens et américains devenaient de plus en plus importants et en conséquence le prix du gaz avait une tendance à la hausse. Le marché du gaz était à structure oligopolistique. Ces éléments allaient influencer sur un certain nombre de paramètres relatifs au choix technologique. L'une des usines retenues était celle de la liquéfaction du gaz et elle est située à l'ouest du pays dans la zone d'Arzew. Cette usine devait exclusivement fournir la partie Est du marché américain en gaz, à partir des gisements de Hassi-R'mel.

1) Caractéristiques de l'usine

Le gaz en provenance de Hassi-R'mel dans le Sahara algérien devait être acheminé par un gazoduc parallèle à un autre gazoduc déjà existant et qui approvisionnait l'usine qui était considérée comme la première usine de liquéfaction dans le monde, à savoir le Camel.

L'usine de liquéfaction était composée de 7 chaînes cryogéniques. Une fois liquéfié, le gaz devait être acheminé par les méthaniers vers les ports des USA, où des usines de gazéification le rendraient à l'état gazeux de nouveau, et prêt à être distribué. La production journalière était supposée atteindre 26,8 Mns de mètres cubes.

2) Les coûts

- L'investissement était évalué à l'origine (année 1975) à :
- 1.426.793.000 DA pour l'usine de liquéfaction;
 - 296.220.000 DA pour le stockage et les installations de chargement;
 - 92.816.000 DA pour les installations portuaires.

L'exploitation nécessitait surtout un fonds de salaires important représentant au total 17.761.000 DA par an pour un collectif de 675 ouvriers plus les dépenses suivantes :

- 5.572.000 DA pour l'exploitation;
- 3.002.000 DA pour le technique;
- 2.208.000 DA pour les services généraux;
- 206.000 DA pour la direction;
- 1.806.000 DA pour le service du personnel.

3) Les inputs

Ils étaient composés d'une quantité considérable d'eau douce : 596.000 mds de mètres cubes par an ainsi que les inputs sur le tableau suivant, surtout pour le traitement de l'eau :

Tableau 3: Inputs utilisés dans le traitement de l'eau pour la liquéfaction du gaz

Produits (inputs)	Consommation kg/jour	Coût/an en DA.
- Eau de javel	235	94.000
- Aluminium	86	35.000
- Chaux	86	5.000
- Acide sulfurique	2.297	183.000
- Soude	882	286.000
- Hydrozinc	5,4	10.000
- Détartrant	5	5.000
TOTAL	3.596,4	618.000

Il faut noter dans ce tableau l'importance de la consommation d'acide sulfurique, de soude et d'eau de javel.

4) Technologie utilisée

Le type de technologie utilisée permet de déterminer aussi bien la latitude de choix disponible sur le marché mondial et le degré de monopolisation que les possibilités d'intégration inter-sectorielle qui existent.

Pour la liquéfaction, il existe globalement 4 procédés de par le monde : le procédé en cascade, le procédé à réfrigérant mixte, le procédé à récupération d'azote et enfin, le procédé MLG.

Il n'est pas utile de décrire ici en détail ces techniques de liquéfaction. Il s'agit de voir dans quelle mesure le choix – qui est très limité et duquel l'opérateur algérien est quasiment exclu, comporte des considérations d'intégration inter-sectorielle.

Pour des questions de faisabilité, les seuls procédés qui étaient disponibles à l'époque de la décision de choix étaient : le procédé en cascade et le procédé à réfrigérant mixte. C'est finalement le procédé à réfrigérant mixte qui a été choisi sur la base des considérations suivantes :

– le procédé à réfrigérant mixte nécessite des investissements plus faibles que le procédé en cascade en raison du moindre volume de tuyauteries et du nombre d'échangeurs de chaleur. En prenant les prix de l'année 1970, les investissements requis sont respectivement : 185,38 millions DA pour le procédé en cascade et de 157,74 millions DA pour le procédé à réfrigérant mixte.

– Les deux procédés ont la même puissance : $8 \times 10^6 \text{ m}^3/\text{jour}$.

– Le procédé à réfrigérant mixte est plus facile à exploiter.

Il est à souligner que le choix de ce procédé a été recommandé par quatre sociétés d'étude et de fabrication de matériel cryogénique, pour des considérations purement technologiques que le client ne peut par lui-même valider ou vérifier. Ce sont les mêmes critères qui ont prévalu pour le choix des procédés auxiliaires tels que :

- le procédé de décarbonisation;
- le procédé de déshydratation du gaz;
- les compresseurs;
- l'usine à vapeur ;
- les systèmes de refroidissement à eau.

La non-participation effective de l'opérateur local à la décision technologique laisse pratiquement les mains libres au fournisseur pour tenir compte des critères autres que l'intégration et l'emploi. Ainsi les critères de coûts et de rentabilité financière semblent être prioritaires.

La proportion des inputs d'origine locale reste inférieure aux inputs d'origine étrangère : si l'on prend l'investissement total, il peut être divisé comme suit :

Tableau 4: Origines des inputs dans l'unité GHL_1

Inputs	Pourcentages
– Matériel et équipement d'origine étrangère	21,7 %
– Matériel et équipement d'origine locale	13 %
– Personnel étranger	20,6%
– Personnel local qualifié	3,5%
– Personnel local non qualifié	14,3 %
– Autres	26,9%
	100%

Toujours au niveau de l'investissement, il y a une tranche d'investissements non-productifs concernant notamment la construction de logements dont la plus grande partie (80%) sont d'origine étrangère. Ces logements, souvent de type préfabriqué, sont réalisés pour l'habitation des expatriés étrangers travaillant sur le projet.

5) Evaluation sommaire du projet sur les autres secteurs

Trois types d'effets peuvent être identifiés sur les autres secteurs.

– *Effets sur l'infrastructure* : un port complet spécialisé dans le chargement des méthaniers est créé. D'autres possibilités d'utilisation de ce port exis-

tent, comme le déchargement d'équipements lourds pour d'autres projets. Par ailleurs, d'autres routes sont construites en relation avec le projet : 350km au sud et 50km au nord.

– *Effet sur la formation*: le taux de turnover relativement élevé au niveau du GNL met ce secteur dans une position de formateur pour les autres secteurs. Il faut toutefois voir dans quelle mesure le personnel quittant le complexe va effectivement vers d'autres secteurs et non pas vers des services ou bien vers des emplois bien payés à l'extérieur.

– *Effets en amont et en aval*: ces effets se manifestent surtout en amont dans une faible proportion. Pour le traitement de l'eau, l'unité a besoin d'acide sulfurique (760 tonnes/an) et d'eau de javel (77 tonnes/an).

Le reste des inputs lui vient de l'extérieur. Par ailleurs, il y a nécessité de consommer un certain nombre de produits à caractère écologique vu certaines retombées négatives sur l'environnement local. Ces produits «écologiques» proviennent exclusivement de l'extérieur.

Nous voyons à travers ce cas qu'un projet de l'envergure d'une usine de liquéfaction et qui fait partie intégrante du secteur des hydrocarbures (l'un des noyaux de l'industrialisation) peut en fait avoir une intégration inter-sectorielle relativement limitée. Ceci est dû en partie au choix technologique et à la faiblesse des capacités technologiques locales, qui marginalise la participation à la décision technologique de l'opérateur économique local.

Toujours dans le cadre de l'évaluation de l'impact de l'ouverture par le biais de la technologie, la non-maîtrise du processus technologique peut entraîner un cloisonnement sectoriel et une plus grande extraversion.

– *Cas de cloisonnement sectoriel dû à la non-maîtrise des normes*

Ce cas tiré du secteur de la sidérurgie montre l'impact de la décision technologique dépendante qui de ce fait est contrainte d'adopter des normes de fonctionnement externes menant à la non-intégration inter-industrielle et à l'extraversion.

L'usine de zinc de la Société Nationale de Sidérurgie est située dans une région à faible industrialisation. La décision d'investir dans cette unité répondait à plusieurs préoccupations et s'est faite sur la base de plusieurs critères. Parmi ceux-là, on peut citer les critères d'ordre économique et les critères socio-politiques.

a) *Critères d'ordre économique*

Au moment de la prise de décisions en 1967/68, un certain nombre de paramètres rendaient cet investissement nécessaire et viable.

Le marché national du zinc se présentait comme relativement important pour tous les besoins futures de l'industrie locale naissante, notamment dans l'industrie électrique et d'une manière auxiliaire dans plusieurs autres industries. Par ailleurs, l'usine allait produire l'acide sulfurique comme produit auxiliaire, qui serait utilisé exclusivement dans le secteur des hydrocarbures et qui était importé en larges quantités.

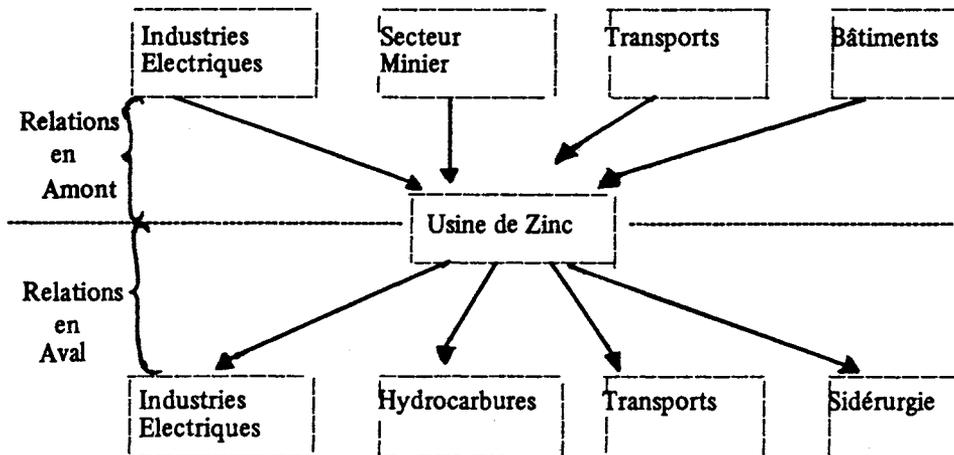
Du côté input, un gisement de concentré de minerai de zinc précédemment exporté situé dans les mines relativement proches d'El-Abed, allait fournir la matière première. Les estimations faites des capacités de ce gisement par les ingénieurs de l'entreprise de l'extraction minière lui donnaient plusieurs années d'exploitation. L'existence d'une voie ferrée toute prête allant de la mine d'El-Abed au port de Ghazouet allait pouvoir rendre le transport relativement plus facile. A cet effet, l'usine fut située sur le port même de Ghazouet, ce qui permettait l'utilisation de l'eau de mer pour le procédé chimique d'électrolyse requis et notamment aussi pour le refroidissement.

En ce qui concerne les autres utilités, le barrage de Beni-Bahdel et la centrale électrique à proximité allaient fournir le gros de la consommation électrique qui est relativement importante du fait de l'utilisation du procédé de l'électrolyse. La production totale de l'usine était distribuée comme suit :

- lingots de zinc: 40.000 T.
- acide sulfurique : 90.000 T.
- cadmium : 15 T.

Si l'on examine ces aspects économiques, on voit que le critère d'intégration inter-sectorielle était relativement important vues toutes les liaisons avec les autres secteurs en amont et en aval comme le montre le schéma suivant :

Schéma 1 : Relations en amont et en aval de l'usine de zinc



- Toutefois, certaines considérations soulignées par les responsables au moment de l'investissement, montrent qu'il y avait d'autres préoccupations d'exportation, ceci notamment du fait du choix de l'emplacement (en plus du refroidissement par l'eau de mer, l'utilisation du port pour l'exportation était évidente) et du fait que le cours du zinc à l'époque était élevé sur le marché international et le nombre de concurrents peu nombreux.

b) *Critères socio-économiques et politiques*

L'implantation de cette unité dans une zone relativement pauvre à vocation agricole et de pêche permettait de contribuer à l'équilibre régional, à promouvoir une zone déshéritée, notamment en fournissant emplois et revenus aux populations locales et enfin à induire toute une série de petites activités de commerce dans la région plus particulièrement.

A cet effet, l'effectif théorique de l'unité était évalué à 527, composés comme suit :

- Cadres administratifs	14
- Ingénieurs	8
- Agents de maîtrise	60
- Ouvriers qualifiés	80
- Employés	215
- Ouvriers spécialisés	210
- Manceuvres	30
	<hr/>
Total	527

L'usine allait devoir de ce fait compter sur un personnel suffisamment formé et doté d'une certaine qualification, les besoins en personnel non qualifié étant plutôt limités comme le montrent les chiffres cités auparavant. Ceci n'allait pas sans poser quelques difficultés au niveau d'une région à vocation agricole et à activité de pêche relativement importante.

c) *Critères technologiques*

La technologie utilisée dans le traitement du minerai du zinc semble s'appuyer sur deux procédés bien connus : le procédé thermique et le procédé à électrolyse.

Du point de vue qualitatif, le premier produit du zinc de moindre qualité à teneur maximale de 98% qui est impropre pour certaines utilisations spéciales. Le second, quant à lui, produit du zinc à teneur allant jusqu'à 100% et permet par ailleurs l'obtention d'acide sulfurique et de cadmium. Le choix final porte sur ce second procédé qui est celui de l'électrolyse. La technologie utilisée est relativement simple et peut être adaptée en peu de temps avec un degré d'automatisation relativement élevé. La dernière étape du processus est la coulée du zinc en lingots, opération qui occupe la majeure partie de la main-d'œuvre.

Les différents choix opérés pour la réalisation de l'unité vont être en grande partie aux mains du partenaire étranger. Une fois le procédé arrêté, les différentes normes utilisées vont être celles du détenteur du procédé. Ainsi, le détenteur du procédé – dans ce cas, un groupe de consultants belge – a imposé le constructeur industriel qui est une entreprise française. La raison principale avancée par le détenteur du procédé pour expliquer ce choix, c'est le nombre de constructeurs valables relativement limité sur le marché international. C'est selon ses propres normes qu'il a émis un tel jugement et pris une telle décision, le client n'étant pas totalement en mesure de contrôler le bien-fondé de la décision ni d'imposer ses

propres normes à lui. Une fois le procédé et le constructeur choisis, le choix des fournisseurs d'équipements et des sous-traitants était aussi pratiquement fixé, vu les associations d'activités, les liens de participation au capital mutuels et les appartenances aux mêmes groupes. Ces relations peuvent ne pas être très évidentes. Elles peuvent toutefois se refléter à travers les choix qui ont été finalement arrêtés. Ainsi, la réalisation de cette unité a nécessité les entreprises suivantes :

Tableau 5: Origine des sous-traitants et fournisseurs dans l'usine du Zinc SNS

Fournisseurs et sous-traitants	Pays	Dates d'intervention
— SONATIBA	Algérie	1969
— DNC/ANP	Algérie	1969
— COCEI	France	1969
— MECHIM/VM	Belgique	1969
— LURGI	RFA	1970
— VM	Belgique	1970
— CHEMICO	Grande Bretagne	1970
— DEMAG	RFA	1970
— A.B.R.	Belgique	1971
— ENSIVAL	Belgique	1972
— SN. Metal	Algérie	1972

Le tableau ci-dessus indique clairement que la priorité est allée vers les entreprises belges d'abord (4 entreprises) ensuite vers les Allemandes (2 entreprises) et enfin les françaises et les anglaises (une de chaque). Les trois entreprises algériennes sont surtout intervenues pour le génie civil et la construction des bâtiments.

Le contrat passé entre le fournisseur étranger, qui était en fait un ensemblier, et le client algérien comportait une clause de formation du personnel local dans les entreprises mêmes du constructeur ainsi que des différents sous-traitants quand cela s'avérait nécessaire.

Dans la réalité, des phénomènes de pratiques restrictives se sont manifestés au niveau de la formation. Les stagiaires algériens se voyaient cantonner à des aspects secondaires et à des vues partielles du processus. Divers blocages conduisirent à une situation tendue avec le fournisseur étranger qui voulait à tout prix monopoliser la décision technologique et de ce fait maintenir le degré d'ouverture aussi large que possible.

Les différentes décisions prises par le fournisseur étranger au début, sans tenir compte des préoccupations et des conditions locales, allaient avoir des répercussions par la suite sur l'étape exploitation de l'unité.

d) Impact effectif de l'unité

Dix années après sa réalisation, l'unité n'a toujours pas eu l'impact prévu, aussi bien du point de vue économique que social. Premièrement, l'intégration inter-sectorielle, présentée au début comme parmi les objectifs importants, ne se réalise que partiellement.

En ce qui concerne le minerai, celui disponible localement ne remplit pas toujours les normes requises et d'autre part la mine a presque atteint l'état d'épuisement. De ce fait, le minerai utilisé est importé de l'extérieur. L'ouverture technologique peut ainsi se répercuter sur d'autres formes d'ouverture et transformer une activité à vocation locale en une activité exportatrice, en d'autres termes un passage tacite d'un modèle de substitution à l'importation à un modèle d'exportation. Toujours en amont, l'utilisation des transports et la valorisation de la voie ferrée existante n'est plus possible, étant remplacée par le transport maritime pour l'importation du minerai.

En aval, l'usine produit des lingots de zinc qui ne peuvent pas être utilisés directement par les clients nationaux – pour être consommé directement par le secteur productif, ce zinc nécessite d'autres opérations pour le rendre plus commode pour l'utilisation. Le fournisseur étranger, en prenant les diverses décisions technologiques avait manifestement négligé ou tout simplement ignoré les préoccupations et objectifs d'intégration inter-sectorielle qui sont de première importance dans le modèle de développement algérien.

Ceci conduit à un cloisonnement sectoriel, à une extraversion et finalement à une intégration avec le marché extérieur. Ainsi, le zinc produit est exporté presque en totalité sur le marché extérieur où son cours a beaucoup baissé depuis l'époque où la décision d'investissement fut prise. Par ailleurs, pour les besoins du marché national, le zinc continuait à être importé, celui-ci remplissant évidemment les normes d'utilisation locales.

Toutefois, l'acide sulfurique est consommée en totalité par le secteur productif national, notamment dans le secteur des hydrocarbures. Du point de vue emploi, l'effectif réel a dépassé ce qui avait été prévu, (900 ouvriers). Toutefois, l'impact n'est pas sur la région immédiate mais sur d'autres régions d'où les cadres et employés ont été drainés vu le niveau relativement bas de qualification dans la région.

L'aspect positif de cette unité réside très certainement sur le plan technologique. L'usine a très rapidement atteint son rythme de croisière conduisant à des capacités dépassant souvent les 100 pour 100. Le fournisseur belge avait abandonné le projet avant la fin du contrat et c'est l'équipe locale formée de techniciens et d'ingénieurs locaux qui a pris l'usine en main et l'a mené jusqu'au bout avec très peu d'aide de l'assistance technique étrangère.

Par ailleurs, plusieurs modifications du processus d'origine furent apportées par le personnel local, de même que plusieurs pièces de rechange sont faites au niveau local, depuis le dessin jusqu'au finissage.

Ce n'est que par le développement progressif de ces compétences locales que la possibilité de participation à la décision technologique peut être envisagée. Les prémisses pour une fermeture progressive de l'ouverture technologique seront ainsi posées.

Ce cas illustre très brièvement comment la non-participation à la définition des normes et à la décision technologique d'une manière générale par le décideur local peut être un facteur de difficultés au niveau de l'intégration inter-sectorielle.

c) *Difficultés dûes aux conditions internes de consommation de technologie*

L'ouverture par le biais de la technologie et le flux des produits technologiques des formations sociales dominantes vers la périphérie mettent nécessairement en contact des niveaux de développement technologique différents.

Les technologies importées, de par leur degré de sophistication et les conditions du marché mondial qu'elle reflètent, sont nécessairement inadéquates pour le niveau de développement des capacités technologiques locales qu'elles contribuent d'ailleurs à déqualifier en permanence.

De ce fait, les conditions internes qui touchent de près ou de loin à la consommation de la technologie importée ne seront pas des conditions identiques à celles qui caractérisent le lieu de production et de reproduction de cette technologie d'une part et les conditions du marché mondial de l'autre.

En conséquence, les conditions internes du pays receveur qui dans notre cas est une formation sociale dépendante, vont entrer en conflit et en contradiction avec les exigences de la technologie importée.

Ceci ne fait que contribuer à réduire l'intégration inter-sectorielle et les difficultés qu'elle connaîtra n'en seront que plus exacerbées.

Parmi les conditions locales d'importance qui méritent d'être citées, nous avons les moyens de réalisations qui étaient relativement faibles face à une demande massive du secteur industriel concentrée dans le temps. Ceci a entraîné des retards énormes dans les différents projets industriels, des surcoûts et des retards dans la réalisation de l'intégration inter-sectorielle.

Parmi les autres conditions qu'il s'agit de mentionner, nous avons aussi les aspects institutionnels dont le niveau de compétence et de fonctionnement est en porte-à-faux avec les exigences de la technologie. Ceci concerne notamment les banques, douanes, les autorisations d'importation (AGI) les différentes administrations que le poids de la bureaucratie a rendues non-fonctionnelles et inopérantes pour les besoins de la technologie dont les normes de fonctionnement étaient beaucoup plus le temps, l'efficacité et la vitesse à laquelle se réalise le projet.

Par ailleurs les conditions du marché interne du travail qui souffre du manque de personnel qualifié aussi bien au niveau quantitatif qu'au niveau qualitatif, contribuent à rendre les capacités de maîtrise des exigences inter-sectorielles encore plus difficiles.

Ce sont également ces faiblesses des compétences locales, dues notamment à la déqualification continue du facteur travail par le biais de l'ouverture technologique, qui ne permettent pas à l'outil de production d'être utilisé à un taux satisfaisant. Ceci se reflète notamment par une montée en cadence qui est bien en deça de celle qui est prévue théoriquement d'une part, et d'autre part à un plus grand écart entre la productivité potentielle et la productivité réelle du capital et par conséquent du travail (50).

Ainsi des chiffres empruntés ailleurs (51) montrent certaines faiblesses d'utilisation des capacités de production d'une part et la disparité qui existe entre les différentes unités et les différents secteurs d'autre part.

Tableau 6: Taux d'utilisation des capacités de production dans les secteurs des hydrocarbures, de la sidérurgie et des const. mécan.

Secteur des hydrocarbures		Secteur de la sidérurgie		Secteurs const. mécaniques	
Unités	Tx. d'utilisation	Unités	Tx. d'utilisation	Unités	Tx. d'utilisation
- Forage	75%	El-Hadjar	65%	Rouiba	90%
- Liquéfaction	74%	Reghaia	70%	Constantine	75%
- Raffinage	80%	Kouba	80%	Guelma	90%
- Ethylène	31%	Oran	95%	Berrouaghia	65%
- Engrais azotés	36%	Ghazaouet	70%	Constantine	25%
- Engrais phosphatés	45%	Arzew	50%	S.B.A.	10%
- Plastiques	45%				

Les disparités dans les taux d'utilisation des capacités de production reflètent d'une part les différences dans les conditions de consommation propres aux différents secteurs et d'autre part l'importance de l'ouverture sur le marché extérieur aussi bien en amont qu'en aval.

Ainsi les faiblesses constatées au niveau des hydrocarbures montrent un grand écart entre le degré de sophistication de l'outil technologique et le degré de développement des compétences locales, notamment au niveau de la pétrochimie. Par ailleurs, l'utilisation assez importante des formes intégrées d'importation des techniques comme on l'a vue au début, au niveau de ce secteur a perpétué un degré d'ouverture relativement important vers le marché extérieur, notamment par le biais des contrats de maintenance, des pièces de rechange etc...

Ceci n'est pas le cas du secteur de la sidérurgie où les taux d'utilisation sont plus élevés, reflètent ainsi des conditions de consommation de la technologie plus adéquates. Comme on l'a vu auparavant, ici le degré d'ouverture peut être considéré comme relativement moindre vu l'utilisation plus poussée des formes décomposées de l'importation des techniques.

L'utilisation réduite de l'appareil de production conduit nécessairement à une faiblesse des flux inter-industriels et incite à l'importation des produits intermédiaires parfois disponibles sur le marché national. Ceci se reflète par le bas niveau des contrats inter-entreprises au niveau national et qui ne commencent à se pratiquer que depuis une période récente, notamment avec le démarrage du plan quinquennal (1980-1984).

La faiblesse des échanges inter-industriels peut trouver son explication dans deux phénomènes importants.

Le premier, c'est la faiblesse ou le manque d'information entre les entreprises concernant leur production. Ainsi, dans certains cas, des biens produits localement sont en surstockage et connaissent des difficultés

d'écoulement alors qu'en même temps, les mêmes produits sont importés. Le second phénomène, c'est la multiplicité des normes industrielles utilisées dans le secteur productif et qui ont résulté de la multiplicité des sources technologiques. Cette multiplicité a résulté du souci de faire jouer la concurrence sur le marché international pour obtenir de meilleures conditions et d'autre part pour éviter la dépendance sur une seule source d'approvisionnement.

La diversité des normes utilisées en industrie et leur multiplicité a aussi été à l'origine d'un bon nombre de difficultés d'intégration inter-industrielle. Ce sont là quelques unes des conditions internes de consommation de la technologie importée qui ont contribué aux difficultés mentionnées. Il ne serait pas possible de mentionner toutes ces conditions dans ce dossier, vu leur multiplicité et leur diversité.

CONCLUSION

Les quelques éléments réunis dans ce document nous permettent d'apprécier d'une part le degré d'ouverture du modèle d'industrialisation adopté et d'autre part le type de difficultés auxquelles cette ouverture conduit notamment au niveau de l'intégration inter-sectorielle.

Cette ouverture a tendance à reproduire les conditions du marché mondial au niveau local non seulement dans les secteurs exportateurs mais aussi dans les autres secteurs qui lui sont liés directement ou indirectement comme le suggèrent les liaisons inter-sectorielles suscitées par le modèle de développement adopté. Ceci conduit notamment à une intensification des exportations dans le secteur exportateur, à savoir les hydrocarbures dans ce cas, à une intensification de l'ouverture par l'adoption de technologies de plus en plus sophistiquées, et en conséquence une déqualification progressive du travail local qui peut conduire à l'importation de plus en plus importante du travail qualifié.

C'est un fait que l'ouverture conduit à une plus grande exposition des équilibres économiques locaux aux effets de la crise qui sévit au centre. Toutefois les effets de cette crise diffèrent d'un secteur à un autre au niveau du modèle d'industrialisation étatique, ce qui résulte en partie de la nature et du degré des liens entretenus avec les économies du centre, et en partie de la capacité de l'appareil étatique et notamment de l'organe de planification à maîtriser et à contrôler le développement et l'évolution dans les différents secteurs.

Ce n'est que par l'approfondissement de la réflexion autour des effets différenciés de la crise au niveau des secteurs que l'on pourrait saisir la capacité réelle du modèle d'Etatisme Industriel à effectuer une véritable rupture par rapport aux économies du centre et par conséquent à insuler l'économie nationale contre les effets néfastes provoqués par la logique même de fonctionnement du capitalisme à l'échelle mondiale.

NOTES

1. El-Moudjahid notamment.
2. Charte d'Alger: 16-20 Avril 1964.
3. Charte Nationale : Promulguée en 1976.
4. Benachenhou, A., « Planification et Développement en Algérie », Alger 1980.
5. A cet effet voir la partie traitée par Sahbi: «Les limites du modèle étatique dans la construction d'un système productif techniquement cohérent», Université de Constantine, Décembre 1982.
6. Perroux, F.
7. Paelynck, J. «La Théorie du Développement Régional Polarise» – Cahiers ISEA, Mars 1965.
8. Davin, L., «Economie Régionale et Croissance».
9. Bénissad, M. F. «Economie du Développement de l'Algérie» Oct. 1979.
10. Bénissad, M. E., op. cit.,
11. De Bernis, G. «Les Industries Industrialisantes et les Options Algériennes» Revue du Tiers-Monde, No. 47, Juillet-Septembre 1971.
12. De Bernis G., op. cit.
13. Aujac, H. «A Propos des Tableaux Economiques», Revue Economique, Mars 1960.
14. Tehami, M. «Essais d'Evaluation du Modèle d'Industrialisation Algérien» – Rapport préliminaire, CREA, Equipe d'Oran.
15. Aujac, H., op. cit.
16. Andref, W. et Hayab, A. «Les Priorités Industrielles de la Planification Algérienne – Revue Tiers-Monde, Vol. 19, No.76, Oct.-Déc. 1978.
17. De Bernis, G., op. cit.
18. Raffinot, M. et Jacquemot, P. «Le Capitalisme d'Etat», Maspero, 1977.
19. Yachir, F., «Analyse Empirique des Flux d'Importation de Technologie dans le Secteur Industriel en Algérie», Séminaire sur l'Industrialisation en Afrique, Janvier 1978, AETM/CODESRIA, Alger.
20. Andref, W. et Hayab, A., op. cit.
21. Andref, W. et Hayab, A. op. cit.
22. Benachenhou, A. «Planification et Développement en Algérie» Alger 1980.
23. Benachenhou, A., op. cit.
24. Yachir, F. «Cohérence et Contradictions du Modèle de Développement Industriel en Algérie», mimeo, CREA, Alger.
25. Yachir, F., op. cit.
26. Andref, W. et Hayab, A., op. cit.
27. CNUCED: Directives pour l'Etude du Transfert des Techniques, Genève 1973.
28. Blan, J. «Techniques Intermédiaires Industrielles et Dépendance par la Technologie» – Alger 1979.
29. Djeflat, A. «Acquisition de Technologie et Participation de l'Opérateur Economique National», Notes, critiques et débats. Revue de l'ISE, No. 2, Mars 1982.
30. Vernet, P., «A Propos de la Coopération Industrielle», Alger, CRID, Oct. 77.
31. Blois, K., «Vertical Quasi-Intégration», Journal of Industrial Economics, Octobre 1972, pp. 253–272.

32. Andref et Hayab, op. cit.
33. Djefflat, A. «Evolution des Formes Contractuelles dans l'Industrialisation Algérienne», Communications, Séminaires CREA, Oran, Mai 1979.
34. Valhyd est l'appellation au plan de valorisation des hydrocarbures.
35. Yachir, F. «Analyse empiriques des flux d'importation de technologie en Algérie» – Séminaire industrialisation en Afrique, AETM/CODESRIA, Alger, Janv. 1978.
36. Non inclus les contrats produit en main.
37. Yachir, F., op. cit., p. 30.
38. Blanc, J., op. cit., p. 24.
39. Thierry, S. P., «Les biens d'équipement dans l'industrie Algérienne», Séminaire CREA, Oran, Mai 1979.
40. Judet, Liassine, Salem, Perrin «Technologie et Industrie Sidérurgique», Librairie technique de Paris, Vol. 4, 1979.
41. Yachir, F., op. cit.
42. Thierry, S. P., op. cit., p. 33.
43. ISMME: Industries Sidérurgiques, Métalliques, Mécaniques et Electriques.
44. Yachir, F., op. cit., p. 30.
45. Yachir, F., op. cit., p. 30.
46. Djefflat, A., op. cit., p. 25.
47. Benachenhou, A. «Les Firmes Etrangères et le Transfert des Techniques vers l'Economie Algérienne», Cahiers du CREA, No. 2.
48. Blanc, J., op. cit., p. 24.
49. Blanc, J., op. cit., p. 24.
50. Djefflat, A. «Productivité Réelle et Productivité Potentielle dans le transfert de Technologie: considérations théoriques». Séminaire CREA/AETM.
51. Benachenhou, A., op. cit., p. 5.

SUMMARY

One of the models used in African economies to break away from technological dependence is the one known as state-controlled industrialization. The opening up to the outer world which is its major feature is one of the conditions for its implementation as well as a major source of obstruction and, in the long-run, of a questioning of the very efficiency of the model, as a strategy of parting from classical forms of periphery capitalism.

The Algerian model of economic development focuses on the internal dynamics of inter-industrial integration – Its industrialization pattern presented as a model of controlled opening with promises of gradual autonomy reveals inadequacies and limitations both at the theoretical and practical levels. In this model, the Algerian Planner resorted to various forms of technology transfer. The integral form which is most often used in the petroleum industry backed and even added to the opening towards the world market.

The use of fragmented forms in the case of the iron-steel industry corresponds to an attempt to drastically limit this opening. However, this attempt largely depends on local technological capacities.

The opening through technology leads to a number of difficulties, at the level of inter-sectoral integration. Such an opening tends to reproduce the conditions of the world market at the local level, in the export sector as well as the other sectors which are related to it. Another consequence of the use of more and more sophisticated technologies is a wider opening accompanied by a gradual disqualification of local labour, hence an increased import of qualified labour.

This opening to the world market also exposes local economic equilibria to the effects of the crisis now taking place at the Centre.

A more elaborate analysis of the differentiated effects of the crisis at the level of all the sectors would help in assessing the real capacity of the model of state-controlled industrialization to break away from the Centre.

BOOK REVIEWS-REVUE DES LIVRES

L'enjeu du dialogue Nord-Sud – Partage des richesses ou guerre économique:
par Jacques NUSBAUMER – *Economica* 1981, 261 p.

Critique de Smail KHENNAS*

Le dialogue Nord-Sud est toujours dans l'impasse car jusqu'à présent les intérêts des pays industrialisés et ceux des pays en voie de développement (PVD) restent contradictoires. L'objet de cet ouvrage est d'analyser les positions des uns et des autres et de proposer des éléments pour les rapprocher. Cette étude comprend deux parties. La première est consacrée aux produits de base, la seconde au débat élargi.

Dans la première partie l'auteur privilégie l'aspect économique et accorde une place particulière à la *stabilisation des recettes d'exportation* et aux *termes de l'échange* dans les négociations sur les produits de base. Dans ce sens, des mécanismes ont été mis en place quand bien même la plupart des pays industrialisés ne soit pas convaincue de leur utilité. Le Fonds Monétaire International (FMI) a créé, dès 1963, le *financement compensatoire*, procédure qui a été révisée à plusieurs reprises. Selon cette formule, l'aide du FMI n'est accordée que si la baisse des recettes d'exportation est temporaire et indépendante de la volonté des pays exportateurs. Dans la pratique, les ressources mises à la disposition des PVD ont été très faibles. De plus, les crédits n'étaient accordés qu'aux pays dont les balances de paiement présentaient des difficultés.

La Communauté Economique Européenne (CEE) a institué en 1975 un mécanisme de stabilisation des recettes d'exportation (STABEX) dans le cadre de la convention de Lomé. Ce système a été, à l'origine, accueilli favorablement par les PVD concernés. Il a l'avantage de financer, dans certaines limites, produit par produit, la diminution des recettes d'exportation.

L'autre point a trait à la *stabilité des prix* qui est considérée par la majorité des pays exportateurs de produits de base comme le meilleur moyen de stabiliser les recettes d'exportation. Cette thèse est largement inspirée de l'analyse de l'économiste argentin Raul PREBISCH qui conclut à la détérioration des termes de l'échange des produits de base par rapport aux produits manufacturés. L'auteur souligne cependant, à juste titre d'ailleurs, la multiplicité des définitions des termes de l'échange et le choix de la période comme éléments atténuant fortement la rigueur de ce concept.

Deux paragraphes (5 et 6) très courts mais fort intéressants sont consacrés aux cartels et à la géopolitique. Les pratiques de cartellisation sont fort anciennes (fin 19e siècle mais surtout entre les deux guerres) et étaient le fait des puissances colonisatrices et de quelques autres pays industrialisés. Dès lors où les PVD ont fait appel aux notions de coopération et de concertation pour améliorer leurs termes de l'échange (1), les rapports

* Enseignant – Chercheur à l'Université d'Alger, Algérie.

Nord-Sud se sont posés en termes conflictuels. La 2ème CNUCED fut le lieu d'expression de ses positions antagoniques. L'utilisation du concept de cartel par l'auteur est quelque peu abusif pour la plupart des associations de producteurs (plus de 20 en 1980). L'auteur admet d'ailleurs leur faible impact, à quelques exceptions près, et expose les conditions pour qu'un cartel puisse fonctionner efficacement. Dans le paragraphe sur les aspects géo-politiques de la négociation Nord-Sud, l'auteur met en relief la politisation des négociations comme facteur principal des positions diamétralement opposées entre le Nord et le Sud. Il donne sa préférence à des accords tels ceux régissant la CEE aux pays de l'ACP. Curieusement, l'auteur estime que le développement de la coopération Sud-Sud destabiliserait à long terme l'économie mondiale et profiterait surtout aux pays de l'Europe de l'Est. Cette conclusion est très critiquable dans la mesure où la coopération Sud-Sud ne signifie nullement l'autarcie mais plutôt un développement des relations économiques avec le Nord, à partir toutefois d'un échange moins inégal, grâce à un pouvoir de négociation accru des pays du Sud.

Enfin, dans cette première partie, de longs développements techniques (3ème paragraphe, chap. 1 et chap. 2), au demeurant fort instructifs, sont consacrés au fonctionnement des accords sur les produits de base.

Dans la seconde partie, intitulée le «débat élargi», l'auteur aborde les principaux thèmes qui alimentent les relations Nord-Sud. En privilégiant le problème pétrolier, l'auteur est très proche de la position défendue par les pays du Nord. Par ailleurs, l'inélasticité de la demande par rapport au prix lors du quadruplement de 1973 n'était pas inattendue comme le dit l'auteur car l'inertie du secteur freinait puissamment toute substitution immédiate aux hydrocarbures. Les résultats ont été tout simplement différés dans le temps et les mesures prises par les pays industrialisés (économies d'énergie, développement du nucléaire, retour au charbon...) commencent à exercer leurs effets aussi bien sur les pays du Nord (réduction de la demande) que ceux de l'OPEP qui ont dû pour la première fois de leur histoire, baisser officiellement les prix du brut.

L'auteur minimise les profits prélevés par les firmes pétrolières tout en surestimant ceux des Etats importateurs et exportateurs. Contrairement à l'auteur, nous ne pensons pas que l'OPEP participe à une stratégie qui accroîtrait à long terme la dépendance des pays du Nord. Certes, cette institution est relativement efficace, cependant il ne faut pas faire abstraction des contradictions dues à la nature des alliances politiques et économiques des différents pays de l'OPEP avec ceux du Nord. Enfin l'auteur, tout en reconnaissant la dynamique de l'OPEP sur les autres PVD, reprend la thèse, souvent avancée, de la responsabilité des pays pétroliers dans les difficultés de balances de paiements de nombreux PVD. Ces derniers ont dû recourir à l'emprunt auprès d'institutions financières du Nord, qui ont recyclé une grande partie des pétrodollars. Cette situation a conduit à une dépendance extrêmement grave de nombreux PVD allant jusqu'à la «quasi cessation de paiement» ainsi qu'à des risques de rupture du système financier international.

Le transfert de technologie ne pouvait pas ne pas être abordé. Les modalités de transfert de la technologie et l'adoption d'un «code de conduite des firmes transnationales» font l'objet d'une bonne analyse de l'auteur qui relève les contradictions entre les pays du Sud d'une part, qui proposent que le transfert ait lieu principalement par le biais d'institutions publiques, et les pays du Nord d'autre part, qui préconisent une approche plus souple qui limiterait les abus des firmes transnationales tout en préservant leur dynamisme. L'auteur propose de différencier les pays du Tiers-Monde les moins avancés pour lesquels on pourrait concevoir une diffusion complète des techniques, de ceux pour lesquels le fournisseur devrait s'entourer de garanties afin de ne pas être concurrencé ultérieurement. L'auteur complète ce paragraphe en donnant les principales caractéristiques des firmes transnationales (localisation des activités, centralisation des décisions, prix de transfert) et quelques indicateurs sur leurs activités.

Le problème financier, et plus particulièrement la dette publique, fait également l'objet d'une analyse spécifique. Les acteurs sont d'un côté les pays industrialisés et les institutions financières multilatérales dont l'aide n'est ni automatique ni gratuite ; de l'autre, les PVD qui réclament un allègement de la dette par différents moyens (taux d'intérêt, aide non liée, destination de l'aide...). Sur le plan quantitatif, l'auteur fait remarquer l'insuffisance de l'aide publique : seulement trois pays (Norvège, Pays-Bas, Suède) de l'OCDE ont dépassé en matière d'aide les 0,7 % du PNB fixé par l'Assemblée Générale de l'ONU en 1970.

Pour expliquer ces faibles pourcentages, les pays industrialisés, hormis la crise, mettent en exergue le gaspillage des ressources par les bénéficiaires. Aussi parmi les différentes formes de l'aide, bien décrites par l'auteur, les pays industrialisés privilégient *l'aide projet* (investissement productif). L'auteur fait également remarquer les avantages de l'investissement direct aussi bien pour les pays d'accueil que d'origine à condition que certaines garanties soient accordées à l'investisseur.

Dans des développements plus analytiques sont exposées les positions respectives des pays du Nord et du Sud. Les premiers tout en niant l'existence d'un problème de la dette «*sui generis*» restent disposés à prendre en considération individuellement les différents cas. L'objectif étant bien sûr d'éviter l'institutionnalisation d'un front commun des pays débiteurs. Le Sud de son côté voudrait lier le problème de la dette au développement économique. L'auteur souligne que c'est moins les modèles de développement que la gestion économique rigoureuse qui explique la réussite de quelques PVD. Quant à la position de l'OPEP, l'auteur note le pourcentage élevé de cette aide, cependant il fait remarquer que cette institution est souvent absente des débats internationaux. Aussi, pour accroître la concertation, les pays industrialisés et les institutions financières du Nord ont avancé l'idée de projets trilatéraux qui seraient financés par l'OPEP et mis en œuvre par ses experts et ceux des institutions financières du Nord.

Si l'endettement, comme le dit l'auteur, joue un «rôle positif» dans le processus de rattrapage des PVD, le danger d'un endettement structurel, surtout dans un système en crise, est déjà réel et tend à accroître

la dépendance des pays débiteurs. L'auteur note, très justement, que «l'aide au développement est plus généralement un problème de rapports entre entités économiques indépendantes, problème qui a des incidences aussi bien sur la stabilité du système économique mondial que sur l'évolution du cadre politique dans lequel se poursuit le dialogue Nord-Sud» (p. 214).

Ce paragraphe est agrémenté de statistiques précises et détaillées sur l'endettement des PVD (poids de la dette, structure, origine...) et de quelques propositions, mêmes audacieuses, comme l'impôt mondial sur le développement, déjà émises par les différents acteurs. A côté de ces questions centrales que constituent les problèmes pétrolier, technologique et financier, quelques autres questions qualifiées de périphériques (inflation, monnaie, transport maritime, exploitation des fonds marins, institutions) sont abordées dans un dernier paragraphe. Sur ces différents aspects l'auteur avance des éléments intéressants mais parfois discutables.

Les PVD stigmatisent l'inflation importée alors que les pays du Nord incriminent les pays de l'OPEP. En fait, l'origine pétrolière de la crise a été abandonnée y compris par certains de ses promoteurs. Dans le *domaine monétaire* les PVD souhaiteraient des relations de change plus stables et un plus grand contrôle sur la création des liquidités internationales. L'auteur met en relief le désaccord profond, entre pays industrialisés, sur le rôle d'un nouveau système monétaire. Ce qui l'amène à conclure que le dialogue monétaire est surtout une négociation Nord-Nord.

Il accorde ensuite une attention particulière à l'*exploitation future des fonds marins* qui constitue un enjeu important de la négociation sur le droit de la mer. En effet, une exploitation intensive des nodules métallifères contenus dans ces fonds risque d'avoir des répercussions négatives sur les industries extractives qui sont, très souvent, essentielles dans les PVD.

En matière de *transport maritime*, les PVD revendiquent une plus grande participation au commerce maritime. Par ailleurs, ils estiment que les taux de frêt sont excessifs du fait de pratiques de monopoles à travers les conférences maritimes. Enfin, au sein de certaines institutions internationales (FMI, GATT...) les PVD sont sous-représentés. Il est évident que ces institutions, grâce au système de vote mis en place, resteront contrôlées par le Nord. Aussi la stratégie des PVD est l'élargissement du champ des institutions où ils sont les mieux représentés comme la CNUCED par exemple.

En conclusion de cet intéressant ouvrage, quelques questions clés sont posées. Cet équilibre précaire Nord/Sud pourra-t-il être maintenu ou bien le point de rupture sera-t-il atteint ? La volonté de coopérer existe-t-elle de part et d'autre ? L'auteur se demande finalement si le dialogue ne s'est pas engagé sur une fausse piste due principalement à l'amalgame des sujets qui font l'objet des négociations. Aussi l'auteur identifie 14 projets jugés trop ambitieux actuellement, notamment : la réduction des budgets d'armement pour augmenter l'aide au développement, l'impôt mondial pour le développement, l'indexation des prix des exportations des produits de base des PVD... Abordant le domaine de la politique – fiction l'auteur ne juge pas irréaliste une confrontation Nord/Sud et l'attribue à une

crise pétrolière majeure. Comme nous l'avions souligné auparavant, nous pensons que le rôle et le poids de l'OPEP ont tendance à être exagérés. L'ouvrage aurait pu gagner en clarté si l'analyse de l'OPEP dans ses dimensions politique et économique avait été davantage approfondie. Par ailleurs même si les pays de l'Europe de l'Est se tiennent à l'écart du dialogue formel Nord/Sud, il paraît nécessaire de prendre en considération cet ensemble d'autant plus que les PVD entretiennent des relations politiques et économiques significatives avec cette communauté.

NOTES

1. Ce point de vue a été exprimé par les PVD lors de la conférence ministérielle d'Alger en 1967 en vue d'harmoniser une position commune lors de la 2ème CNUCED qui s'est tenue à New-Delhi en 1968.

FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES

LABORATOIRE D'ECONOMIE ET DE SOCIOLOGIE RURALES
DIRECTION DE LA RECHERCHE AGRONOMIQUE

Ministère du Développement Rural et de l'Action Coopérative,
République Populaire du Bénin

NOTE D'INFORMATION SUR LE LABORATOIRE

Le Laboratoire d'Economie et de Sociologie Rurales est l'une des 13 unités de Recherche composant la Direction de la Recherche Agronomique en République Populaire du Bénin. La Direction de la Recherche Agronomique est elle-même placée sous la tutelle du Ministère du Développement Rural et de l'Action Coopérative.

I. — Objectif et Programmes

Depuis une décennie le besoin d'aller au-delà des recherches purement thématiques pour mieux appréhender la réalité paysanne et de disposer d'études précises permettant d'élaborer la politique agricole sur des bases rationnelles a conduit à la création du Laboratoire d'Economie et de Sociologie Rurales, suite d'une part aux recommandations du Comité National de la Recherche Agronomique (CNRA) en 1970 et à celles de la Conférence Conjointe FAO/IITA sur les Systèmes de Production à Ibadan en 1971 d'autre part.

La programmation actuelle de la Recherche s'articule autour des thèmes ci-après :

A./ Analyse Socio-Economique des Systèmes de Production Paysanne en vue de leur modernisation

Ce programme s'attache à expliquer les mécanismes de fonctionnement des différents systèmes de production. La problématique ici est de savoir quelles structures et quels systèmes de production proposer aux paysans en fonction de leur situation géographique et de leurs qualifications.

L'objectif à long terme est d'aboutir à des modèles d'exploitation économiquement optimaux tenant compte des vocations et contraintes du milieu et des résultats techniques de recherche.

B./ Réactions Paysannes face aux innovations

Ce programme vise à acquérir une meilleure compréhension des problèmes liés à l'introduction des innovations techniques en milieu rural et de mettre en évidence la rationalité des pratiques paysannes.

On pourra ainsi dégager des indicateurs d'impact pour la vulgarisation et des indicateurs de réactions des paysans. Notre objectif est de mettre en évidence la rationalité paysanne.

C./ Organisation du marché intérieur des produits agricoles

L'objectif est de parvenir à une bonne compréhension du fonctionnement du système de mise en marché des produits agricoles. Pour réaliser cet objectif deux séries d'opérations sont envisagées : les unes s'intéressant à toutes les phases du circuit d'un produit, les autres s'attachant à l'étude des modalités d'organisation et de planification des campagnes d'achat des produits agricoles.

II. — Organisation, Résultats et Moyens

A./ Organisation

La Direction du Laboratoire est installée à Porto-Novo.

Sur le plan des activités de recherche, le Laboratoire dispose de deux zones pilotes, l'une implantée dans la Province de l'Ouémé (District de Pobé) et l'autre dans la Province du Zou (District de Dassa-Zoumé).

Il comprend quatre sections :

- Section de Gestion des Exploitations Agricoles
- Section de Sociologie Rurale
- Section de Commercialisation et Structure des Prix
- Section des Agro-Systèmes.

Le personnel du Laboratoire est constitué de :

- 3 Agro-Economistes de niveau DEA (dont 1 en stage)
- 2 Sociologues de niveau maîtrise (dont 1 en stage)
- 3 Assistants de Recherche
- 8 Assistants Techniques de Recherche
- 20 Aides Techniques de Recherche
- 1 Secrétaire dactylo
- 2 Chauffeurs.

B./ Résultats de Recherche

Jusqu'à ce jour le Laboratoire a réalisé les documents ci-après :

- Technique de collecte des données des exploitations agricoles
- Analyse des structures de coût de production des exploitations agricoles
- Etude de la rentabilité des cultures irriguées par pompage
- Utilisation des ressources dans les systèmes de production paysanne
- Méthodologie d'Approche des systèmes de production agricole
- Enquête socio-économique dans la palmeraie naturelle du Bénin
- Le degré de pénétration des thèmes techniques en milieu rural et leur acceptabilité par les paysans (Rédaction en cours)
- Les rapports réalisés dans le cadre du projet d'étude socio-économique pour le développement des zones libérées de l'onchocercose.

C./ Les Moyens

Le manque de moyens financiers et matériels a constitué l'un des goulots d'étranglement à la réalisation des programmes mentionnés ci-dessus. En effet le Laboratoire qui n'a jamais bénéficié ni d'assistance technique, ni de financement extérieur n'a pu exécuter partiellement quelques opérations de recherche que grâce aux maigres subventions du Budget National.

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. **AGHEVLI, Bijan B.**
A case of successful adjustment: Korea's experience during 1980–1984/ by Bijan B. Agheveli and Jorge Marquez – Ruarte. – Washington: International Monetary Fund, 1985. – V, 34 p. (Occasional paper; No. 39).
2. **BHATIA, Rattan J.**
The West African Monetary Union: an analytical review / by Rattan J. Bhatia. – Washington: International Monetary Fund, 1985. – vii, 59 p. – (Occasional paper; No. 35).
3. **BRAV, Eduard H.**
Export Credit cover Policies and Payments difficulties / by Eduard H. Brav, Chaupen Putckahlikom. – Washington: International Monetary Fund, 1985. – vi, 51 p. – (Occasional paper; No. 37).
4. **BURFISHER, Mary E.**
Sex Roles in the Nigerian TIV Farm Household/Mary E. Burfisher, Nadine R. Horenstein. – West Hartford: Kumarian Press, 1985. – xix, 62 p.: ill. (Women's Roles and Gender Differences in Development; 2).
5. **Le Développement Spontané: les Activités Informelles en Afrique/** sous la direction de Marc Penouil et Jean-Pierre Lachaud. – Paris: éd. A. Pédone, 1985. – xi, 303 p. (Afrique Noire/Centre d'Etude d'Afrique Noire de Bordeaux, Centre d'Economie du Développement; 13).
6. **DIOUF, Makhtar**
Intégration Economique: perspectives africaines/Makhtar Diouf; [Pref. de Cheikh Anta Diop]. – Paris: Ed. Publisud; Dakar: Nouvelles éditions africaines, C. 1984. – 281 p.
7. **Directory of Development Research & Training Institutions in Asia:** Bangladesh, India, Indonesia, Malaysia, Nepal, Pakistan, Philippines, Sri Lanka and Thailand/ – [ed. by Asian and Pacific Development Centre]. – Kuala Lumpur: APDC, 1985. – vii, 193 p.
8. **Energy & Development in Southern Africa SADCC Country Studies:** Part I/M.R. Bhagavan, Ben Wisner, Alan Frolich, Richard Scobey; Ed. by Phil O'Keefe and Barry Munslon. – Stockholm: The Beijer Institute of African Studies, C 1984. – viii, 193 p. – (Energy, Environment and Development in Africa; 3).
9. **FLOTO, Edgardo**
Economic Integration and Third World Collective Self-Reliance: two papers/by Edgardo A. Floto and Ahmed A. Shaloly; Pref. by Ismail-Sabri Abdalla. – Nyon: IFDA, 1979. – 118 p. – (Third World Forum Occasional paper; No. 4).

10. **Formulation of Exchange Rate Policies in Adjustment Programs/** by a staff team headed by G. Johnson and including; Jean Clement, Sena Eken, Roger Pownal, Robert L. Sheehy, Emmanuel J. Zervoudakis. — Washington: International Monetary Fund, 1985. — v, 30 p. — (Occasional paper; No. 36).
11. **FORSS, Kim**
 Planning and Evaluation in Aid Organizations/Kim Forss. — Stockholm: School of Economics; Uppsala: Scandinavian Institute of African Studies, 1985. — xv, 390 p.: ill.
 Thesis (Doctor's Degree in Business Administration — Stockholm School of Economics, 1985).
12. **Global Crises and the Social Sciences: North American Perspectives/** edited by John Trent and Paul Lamy. — [Ottawa]: University of Ottawa Press; [Paris]: Unesco. — 276 p.
 Proceedings of a Unesco Symposium on the Fundamental Problems of, and Challenges for, the Social Sciences in North America, Mont-Sainte-Marie, Québec, Canada, May 3–7, 1983.
13. **Hard Bargaining: US. Trade Policy and Developing Countries/** William E. Brock, Anne O. Krueger, Constantine Michalopoulos, Henry R. Nau... [et. al.]; Ernest M. Preeg editor. — New Brunswick; Oxford: Transaction books, 1985. — xiv, 214 p. — (US. — Third World Policy perspectives/Overseas Development Council; No. 4).
14. **International Conference on Adult Education**
 (4th: 1985 March 19–29: Paris) — Final Report. — Paris: Unesco, 1985. — 68, [45] p.
15. **International Labour Office. Workshop (1984 August 20/25: Arusha)**
 Resources, power and women: proceedings/of the African and Asian inter-regional workshop on strategies for improving the employment conditions of rural women, Arusha, United Republic of Tanzania, 20/25 August 1984. — Geneva: ILO, 1984. — ix, 82 p. (A Wep Study).
16. **International Monetary Fund**
 World Economic outlook; April 1985: a survey/by the staff of the International Monetary Fund. — Washington: International Monetary Fund, c 1985. — ix, 283 p.
17. **JACKSON, Cecile**
 The Kano river irrigation project/Cecile Jackson. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. — xviii, 66 p. — (Women's roles and gender differences in development; 4).
18. **NDONGKO, Wilfred A.**
 Réflexions sur les Politiques Economiques et le Développement du Cameroun = Reflexions on the Economic Policies and Development of Cameroon/Wilfred A. Ndongko,... — Yaounde: Institut des Sciences Humaines, 1985. — 205 p. (Travaux et documents de l'Institut des Sciences Humaines; 34).

19. **NORTHMAN, Dorothy L.**
Population and Family Planning Programs: A Compendium of Data through 1983/Dorothy L. Northman. — 12e ed. — vi, 58 p.: ill. — (A population council fact book).
20. **NZIMIRO, Ikenna**
The crises in the social sciences: the Nigerian situation/by Ikenna Nzimiro. — Mexico: Third World Forum, c 1977. — 53 p. — (Occasional paper; No. 2).
21. **PALMER, Ingrid**
The impact of agrarian reform on women/Ingrid Palmer. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. — xiv, 55p. — (Women's roles and gender differences in development; 6).
22. **PALMER, Ingrid**
The impact of male out-migration on women in farming/Ingrid Palmer. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. — xviii, 78 p.: ill. — (Women's roles and gender differences in development; 7).
23. **PALMER, Ingrid**
The Nemow case/Ingrid Palmer. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. — xxi, 53 p. (Women's roles and gender differences in development; 1).
24. **Register of Recent and on-going Research in Economic and Social Development in Malaysia/**
[ed. by] Asian and Pacific Development Centre. — Kuala Lumpur, APDC, 1985. — xi — 85 p.
25. **RICHARDS, Paul**
Indigenous Agricultural Revolution: Ecology and Food Production in West Africa/Paul Richard. — London: Hutchinson, 1985.— 192 p.: ill.
26. **SPIRO, Heather**
The Ilora farm settlement in Nigeria/Heather Spiro. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. - xviii, 50 p.: ill. — (Women's roles and gender differences in development; 5).
27. **STAUDT, Kathleen**
Agricultural policy implementation: a case study from Western Kenya/Kathleen Staudt. — West Hartford: Kumarian Press, 1985. — xvi, 68 p.: ill. — (Women's roles and gender differences in development; 3).

NOTES TO CONTRIBUTORS

All manuscripts should be in duplicate and in a form suitable for sending to the printer. Both copies must be typed in double spacing. Articles should be accompanied by a record of the authors name and affiliation, and by a summary of 500 words (for translation purposes) 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 Systeme Mondial Capitaliste: Le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de Recherche» *AFRICA DEVELOPMENT* Vol. III No. 4.

NOTES AUX AUTEURS

Les manuscrits doivent nous parvenir en deux exemplaires et prêts à être imprimés. Les deux exemplaires doivent être écrits à interligne double. Doivent être joints à l'article : des détails concernant l'auteur, 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 atteints.

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 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 Systeme Mondial Capitaliste : Le Tiers-Monde et l'Instrumentalisation de la Recherche» *AFRICA DEVELOPMENT* Vol. III No. 4.

ANNUAL SUBSCRIPTION/ABONNEMENT ANNUEL

African Institutes/Instituts Africains dollars 20 US/20 dollars US - 102FF

Other Institutes/Autres Instituts dollars 25 US/25 dollars US - 127FF

Individuals/Individuels dollars 15 US/15 dollars US - 76 FF

Postage/Expédition:

African Institutes/Instituts Africains - by Air Mail/par Avion

Rest/Reste - by Surface Mail/par Voie Ordinaire

Current Individual Copy - dollars 7 US - 35 FF

Exemplaire en cour. - 7 US dollars - 35 FF

Back Issues/Numéros précédents - dollars 10 US/10 dollars US - 51FF

Subscription should be sent to :

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



CONTENTS-SOMMAIRE

Fayçal YACHIR

Où en est la «Théorie du Développement» ?

Archie MAFEJE

Peasants in Sub-Saharan Africa.

Najib AKESBI

De la Dépendance Alimentaire à la Dépendance Financière : l'Engrenage.

Kwesi JONAH

Imperialism, the State and the Indigenization of the Ghanaian Economy - 1957/1984.

Bernard FOUNOU-TCHUIGOUA

Limites des Alternatives Capitalistes d'Etat ou Privées à la Crise Agricole Africaine.

Kweku G. FOLSON

Samir AMIN as a Neo-Marxist.

Abdelkader DJEFFLAT

Les Difficultés de l'Intégration Inter-Industrielle en Algérie et la Dépendance Technologique.

BOOK REVIEW

Smaïl KHENNAS

L'Enjeu du Dialogue Nord-Sud – Partage des Richesses ou Guerre Economique? par Jacques NUSBAUMER.

FOCUS ON RESEARCH AND TRAINING INSTITUTES

Laboratoire d'Economie et de Sociologie Rurales – Direction de la Recherche Agronomique: Ministère du Développement Rural & de l'Action Co-opérative, Rép. Póp. du Bénin.

BOOK RECEIVED.