

Les contre-performances de l'agro-industrie ivoirienne : un essai de justification par l'approche structuraliste du paradigme structure-comportement-performance (SCP)

René N'Guettia Kouassi *

Résumé : Cette étude tente de justifier les résultats de l'agro-industrie ivoirienne à travers le moule de la structure de son marché. Tout en soulignant l'intérêt de l'approche moderne d'une telle problématique, elle se situe dans le cadre théorique de l'approche traditionnelle de l'organisation industrielle. Elle montre que l'agro-industrie ivoirienne connaît une situation paradoxale quant à l'efficacité économique due à la protection et à la concentration. En d'autres termes, elle indique que les profits nés de telles structures n'ont pas eu d'effet d'entraînement suffisant sur l'économie agroalimentaire de ce pays. Elle en fournit alors une double justification. D'une part, les branches agro-industrielles qui ont connu une relative performance relèvent du contrôle des intérêts privés, particulièrement dominants dans l'import substitution qui est très peu connectée à l'agriculture locale. D'autre part, l'insuccès des branches contrôlées par les intérêts nationaux se fonde sur le poids de l'Etat dans ces dernières ; ce qui est source d'une certaine pratique (gabegie, détournements de deniers publics...), opposée aux vertus de la gestion rationnelle d'une économie, qui trouverait à son tour, ses fondements dans les contraintes communautaires en Afrique.

Abstract: This study analyses the performance of the agriculture-based industry in Côte d'Ivoire through the framework of its market structure. Though it underlines the importance of the modern approach to such a problem, it confines itself to the theoretical framework of the traditional approach to industrial organization. The analyses show that the economic efficiency of the agriculture-based industry is a paradoxical situation due to protectionism and lack of diversity. It argues that the advantages accruing from the structure of the industry have not been sufficient enough to impact on the food economy of the country. The reasons for this inadequacy are twofold: The sectors of the industry with relative performance are

* Responsable de la division recherche et développement de l'OUA, Addis Abéba.

controlled by private interests and are particularly dominant in sectors not well connected to the local agriculture. Secondly, the influence of the state in sectors controlled by national interests impedes their performance because it allows some practices (wastage, embezzlement of public funds, etc.) which are opposed to the virtues of the rational management of the economy which would in turn, find its roots in community constraints in Africa.

Introduction

Le choix de la structure de marché la plus efficiente a toujours été au cœur de la controverse théorique entre courant traditionnel et courant contemporain de l'organisation industrielle. Pour l'approche traditionnelle, la concurrence parfaite apparaît comme la plus apte à procurer un bien-être aux consommateurs et à assurer une meilleure allocation des ressources productives. En revanche, le courant contemporain, fondé sur la concurrence monopolistique ou imparfaite, suggère que cette dernière constitue une source indéniable d'efficience économique.

Sans avoir la prétention de participer à un tel débat théorique, nous nous proposons de montrer, dans cet article, que la relation causale entre structure de marché et performance industrielle élaborée par le courant traditionnel, notamment par les structuralistes, ne constitue pas une logique dans toutes les économies. En effet, si la concentration peut donner naissance à d'énormes profits, ces derniers ne peuvent avoir qu'un impact limité sur certaines économies, particulièrement celles de la plupart des pays en développement. Un exemple édifiant est fourni par les économies africaines où les grandes concentrations industrielles sont le fait des investisseurs étrangers. Une telle situation est de nature à appauvrir les opérations de réinvestissement en raison de la générosité des codes d'investissements quant aux rapatriements des profits ou dividendes nés des structures concentrées et, généralement protégées.

Pour justifier cet état de fait, nous avons choisi comme cadre d'analyse l'agro-industrie ivoirienne. Les données relatives à cette dernière vérifient l'équation structuraliste. Cependant elle demeure encore inefficente, comme en témoignent les nombreuses réformes dont elle a été l'objet depuis les années 70, et singulièrement depuis les années 80 à travers les programmes d'ajustement structurel.

Quels sont les contours théoriques de la relation structuraliste ?
Comment s'illustre-t-elle dans l'agro-industrie ivoirienne ?

Notre étude traitera donc, de manière succincte, de l'approche structuraliste de la concurrence, ainsi que de son aspect lié à la relation causale entre la structure de marché et la performance industrielle ; et de l'application de ce modèle à l'agro-industrie ivoirienne.

Présentation de l'approche structuraliste de la concurrence

Dans l'analyse économique, le courant structuraliste se situe dans l'approche traditionnelle de l'organisation industrielle. Cette dernière se distingue de l'approche contemporaine, en ce qu'elle considère que l'allocation optimale des ressources productives et l'acquisition du bien-être des consommateurs ne peuvent s'obtenir que dans le cadre d'une structure de marché composée d'un grand nombre d'opérateurs économiques. L'école structuraliste, qui est apparue comme un apport théorique important au courant néo-marchallien de la concurrence, a été inaugurée par les travaux pionniers d'auteurs comme Masson (1939) et Bain (1951). En quoi consiste l'apport des structuralistes et sous quelles formes ont-ils établi la relation entre la structure de marché et la performance industrielle ?

La concentration industrielle : une source de perte de bien-être social

Le courant structuraliste a fait son apparition dans les années 30. A cette époque, de nombreux économistes, dont Berle et Means (1932), ont, à partir de leurs travaux, focalisé l'attention de l'opinion sur la menace que représentait l'émergence des firmes de grandes dimensions pour le bien-être des consommateurs. L'idée centrale est que l'on doit chercher à veiller à l'application des lois de la concurrence afin d'éviter le développement de firmes de grandes tailles soupçonnées d'obstruer l'allocation optimale des ressources. Pour réaliser un tel objectif, les structuralistes suggèrent l'intervention de l'Etat ou, selon Galbraith (1968), la création de pouvoirs

compensateurs, pour pallier l'incapacité des forces de marché à limiter ou à réduire le pouvoir écrasant du monopoleur.

Au sein de la séquence « SCP », ¹ la situation de monopole est réputée générer des profits substantiels aux dépens du bien-être social. Cette perte de bien être social est matérialisée par l'équation suivante :

$$La \sim \frac{1}{2} \sim \Delta p / \Delta Q$$

Si la dérivation relative du prix est $t = \Delta p/p$, et si l'élasticité-prix s'écrit :

$$\Sigma p \sim \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} \sim \frac{\Delta Q/Q}{t} \sim$$

: alors, on peut écrire que $O = \Sigma p t O$

En posant $P_t = \Delta P$, on obtient: $La = \frac{1}{2} PQ \epsilon P_t^2$

De cette dernière équation, on déduit que la perte de bien être social due à l'existence d'un monopole est, ceteris paribus, une fonction quadratique de la distorsion relative de prix et une fonction linéaire de l'élasticité de la demande.²

¹ Tout au long du texte, il faut entendre par « SCP » : « Structure – Comportement – Performance ».

² Cette équation a fait l'objet de nombreuses études statistiques parmi lesquelles figurent celles de Harberger (1954), Cowling et Mueller (1978), Mason et Shaanan (1984). Il convient de noter que pour le premier cité, la perte sociale est pratiquement toujours de 1 pour cent du PNB. Par contre, les autres obtiennent des résultats nettement plus élevés. D'autres auteurs estiment que la « perte sociale » est encore plus importante en cas de monopolisation. Car pour ces derniers, la monopolisation peut rendre les firmes moins efficaces en raison du manque de stimulation. Dès lors, une autre perte, notée L_x , due à un effet de « X inefficiency » (inefficacité X), s'additionne à la perte sociale La . Pour des informations complémentaires, voir Morvan (1991), Jacquemin (1975).

Chambertein (1953), et de Schmpeter (1959) ont mis en évidence les vertus des structures monopolistiques. Ces derniers estiment, essentiellement, que la recherche d'une situation monopolistique conduit à l'innovation (Demsetz 1982, Peltzman 1977) et engendre une baisse du coût de production (Williamson 1985).

Une vue structuraliste de l'approche « structure-comportement-performance »

Si la trilogie « SCP » constitue le patrimoine commun des analyses du domaine de l'organisation industrielle, il est à retenir que les relations entre les maillons de cette chaîne ne font pas l'unanimité autour d'elles. Ce paradigme qui repose sur un certain nombre de conditions de base (essentiellement liées à l'offre et à la demande), est à l'origine de divergences entre l'approche traditionnelle et les thèses contemporaines de l'organisation industrielle (Scherer 1980). Pour le besoin de notre étude nous taisons volontairement le point de vue du courant moderne, pour nous appesantir sur les considérations structuralistes du modèle « SCP ».

En effet, l'appréciation de la nature de la concurrence en vigueur a conduit les économistes industriels à expliciter les liens existant entre les structures de marché et les diverses performances qui s'y rattachent. La caractéristique de l'approche structuraliste est la minimisation du rôle des comportements « C » dans la séquence « SCP ». Ainsi, ils suggèrent un modèle mettant en relief la structure d'un marché et la performance qui lui est associée. Dans cette mouvance, Bain (1956) et Stigler (1968), ont successivement cherché à appréhender la nature du lien qui existe entre le degré de concentration des activités sur leur taux de profit et sur le niveau de leur productivité. Hambert (1964) et Scherer (1967) ont, quant à eux, tenté de mesurer l'impact de la taille des firmes sur leur degré d'innovation.

Au total, ces travaux ont cherché à tester des relations telles que :

$$Y = \alpha X_1 + \beta X_2 + \dots + \text{ut où}$$

Y est un indicateur de performance (taux de profit, la productivité de travail, le degré d'innovation...) dépendant de plusieurs variables exogènes représentatives des structures de marché (degré de concentration, les barrières à l'entrée, ...).

Cette démarche du courant traditionnel n'a pas été exempte de critiques, tant au plan théorique qu'au plan empirique. Théoriquement, il est reproché aux structuralistes d'avoir non seulement marginalisé le poids des comportements dans la chaîne « SCP », mais encore, d'avoir ignoré le phénomène de « rétroaction » pouvant exister entre les maillons de cette chaîne. Dès lors, une telle démarche, selon ses pourfendeurs, confère à la firme un caractère apathique à l'égard de son environnement. Empiriquement, il est reproché à l'approche structuraliste de n'avoir pas abouti à la naissance d'un modèle applicable à l'ensemble des firmes. D'après Jacquemin (1975, 1985) et Morvan (1991), la logique théorique qui présidait au choix des variables explicatives dans le modèle structuraliste relevait d'une démarche « à tâtons » sans liaison à aucun modèle sous-jacent. En outre, suggère Jacquemin (1985), « l'interprétation sur laquelle se fonde l'analyse structuraliste, est de type causal (un degré de concentration est censé, ceteris paribus, provoquer un taux de profit supérieur) et non exprimée en terme d'équilibre ».

Toutefois, il convient de souligner que les limites sus-mentionnées ne doivent pourtant pas dissimuler le fait que les démarches structuralistes aient notablement contribué à l'enrichissement du fond commun de l'économie industrielle. Jacquemin (1985) et Morvan (1991) reconnaissent que l'ensemble des études structuralistes, « décrivant les structures de marché de diverses industries dans le temps et leurs liens éventuels avec les résultats économiques, ont fourni une « grille » utile permettant d'identifier et de classer certains phénomènes complexes de notre société industrielle ». Les études structuralistes ont apporté, selon ces deux

auteurs, aux fameuses boîtes vides de l'analyse micro-économique traditionnelle, un peu de substance. De même, pour Tirole (1988), la tradition empirique des structuralistes a, après tout, permis de fixer un programme de recherche pour l'organisation industrielle.

Mais, les limites formulées à l'égard de l'approche structuraliste, ont suscité de nombreuses orientations d'analyse en théorie de l'organisation industrielle. L'importance des comportements, initialement ignorée, occupera désormais une place de choix dans la trilogie « SCP », traduisant ainsi la conception d'organisation industrielle dans laquelle la firme, plutôt que d'adopter un comportement apathique, tente, au contraire, de dominer son environnement afin d'atteindre ses différents objectifs. Une telle préoccupation a été, au départ, au cœur des recherches entreprises par les économistes européens parmi lesquels figurent : Houssiaux (1958), Dupriez (1959), Andrews (1964), Sylos-Labini (1964), Jacquemin (1967, 1975). Cette orientation va constituer le point d'ancrage d'un regard renouvelé sur le paradigme SCP dans le cadre de ce qu'il convient d'appeler la Nouvelle économie industrielle. Ce nouveau regard sur les liens de causalité entre les structures de marché et la performance industrielle a donné naissance à plusieurs types de relations dans lesquelles est explicitement mentionné le rôle des comportements (Cowling (1976), Cowling et Waterson (1976), Geroski (1982), Clarke et Davies (1982).

Aussi, convient-il de noter que d'autres approches ont mis l'accent sur la variable « comportement » dans la séquence « SCP », notamment celles relatives à l'internationalisation ou à la théorie des coûts de transaction (Williamson 1985). Ces dernières ont particulièrement mis en liaison les coûts de transaction et l'organisation interne des firmes. Dans une telle démarche, les formes de firmes les moins efficaces sont celles qui continueraient à recourir au marché, alors que l'organisation hiérarchique interne serait la mieux appropriée. Cette dernière approche a fait l'objet de nombreuses études empiriques qui ont généralement corrélé

l'efficacité des firmes à leur mode d'organisation (Daems 1983, Teece 1982).³

En définitive, l'approche structuraliste de l'organisation industrielle se fondait sur l'idée que toute concentration révèle des ingrédients préjudiciables au bien-être des consommateurs. L'existence d'énormes profits traduit celle de firmes de grandes dimensions qui en l'absence d'une intervention des pouvoirs publics, voire de « pouvoirs compensateurs » (Galbraith 1968), éroderait le bien-être des consommateurs. La démarche de structuralistes apparaissait comme un indicateur de contrôle de la concurrence que ces derniers considéraient comme le meilleur gage d'une efficience allocative et productive.

Comment l'approche structuraliste se manifeste-t-elle dans l'agro-industrie ivoirienne ? Cette dernière présente-t-elle une structure concentrée ? A-t-elle, par conséquent, généré des profits substantiels ? Tel est l'objet de la prochaine partie de notre étude.

L'agro-industrie ivoirienne : une situation paradoxale à travers l'approche « Structure-comportement-performance »

La partie précédente de notre étude a mis en relief les contours théoriques de l'approche structuraliste. La présente insistera sur deux principaux points. D'une part, elle montre que l'agro-industrie ivoirienne connaît une configuration concentrée et surprotégée. Une telle structure présente l'intérêt d'être attractive aux investisseurs étrangers en raison d'énormes profits qu'elle permet de générer. D'autre part, la concentration, selon les résultats de l'estimation de la relation « Structure-Performance » des structuralistes a donné naissance à des profits substantiels qui n'ont, pourtant, pas produit d'effet d'entraînement suffisant sur l'économie agro-alimentaire de la Côte d'Ivoire.

³ Deams (1983) a testé le lien existant entre le degré d'internalisation des firmes et diverses performances; alors que Teece (1982) à relier la rentabilité des entreprises à leur organisation multidivisionnelle.

Une agro-industrie concentrée et surprotégée

La concentration et la surprotection constituent deux données caractéristiques de l'agro-industrie ivoirienne.

En ce qui concerne la protection, il est à souligner qu'elle représentait dans les années 60, et 70–80 l'un des principaux leviers de la politique industrielle de la Côte d'Ivoire. Que ce soit au niveau de l'import substitution (1960–1970), de l'export substitution (1979–1985) ou de l'export substitution renforcée (1985 à nos jours), le recours à la protection industrielle a toujours occupé une place de choix. Les analystes de l'industrialisation ivoirienne (Dubresson (1989), Chevassu et Valette (1976), Contamin et Faure (1990) imputent un tel comportement à la peur des autorités de ce pays d'un éventuel démantèlement du modèle ivoirien de développement, et à l'attrait que suscitent les marchés protégés auprès des investisseurs étrangers.

Les tableaux ci-après sont assez justificatifs de l'attitude des pouvoirs publics ivoiriens à se départir difficilement des instruments protectionnistes. Le niveau relativement élevé des taux de protection effective (TPE) est perceptible, tant au niveau des branches ou sous-branches, qu'au niveau des firmes agro-industrielles. Dans la plupart des cas, il est loin d'atteindre le « taux-cible » de 40 pour cent que visait, en 5 ans, la réforme douanière de 1984. Ceci constitue une preuve supplémentaire d'une politique de protection hésitante, et de facto, traduit une certaine volonté des autorités ivoiriennes à privilégier l'usage de cet outil de politique industrielle.

Du point de vue structurel, nous notons que le marché agro-industriel de la Côte d'Ivoire est dominé par une concentration de type oligopolistique ou duopolistique. Cette configuration industrielle est mise en lumière par le tableau 3 portant sur une dizaine d'activités agro-industrielles. Un exemple assez édifiant est fourni par le sous-secteur. Autre travail de grain et farine, les industries de décorticage de café, les produits dérivés du café et du cacao, les corps gras alimentaires, (avec $C_4 > 50$ pour cent) d'une part, et les biscuiteries et pâtes alimentaires, les conserves de poissons, la fabrication de boissons et de glaces alimentaires (avec $C_2 > 80$ pour cent) d'autre part.

Tableau 1 : Niveau du Taux de protection effective (TPE) de quelques branches et sous branches des IAA ivoiriennes

Branches	Activités	TPE moyen pondéré en %	Sous-branches	Production	TPE moyen pondéré en %
06	Travail des grains et farines	22,5	06-11	Minoterie	6,5
			06-21	Pain	22,5
			06-30	Biscuiterie et P. al.	41,9
07	Conservation et préparation alimentaire	67,5	07-63	Confiserie	97,8
			07-99	autres	75,7
08	Boissons et glaces alimentaires	35,9	08-12	Eau minérale	25,1
			08-13	boissons gazeuses	38,8
			08-21	bières	35,3
09	Corps gras alimentaires	90,3	09-10	Huiles de table	88,7
				huilerie	
10	Autres industries alimentaires sucre, tabac	146,8 ou 144,5	10-10	Lait et produits	-5 ou 26,4 (***)
			10-70	laitiers	251,8
			10-90	tabacs	155,5
11	Textile-habillement	68,3	11-30	autres produits	75,7
			11-50	Filat, tissage	168,5
			11-60	bonneterie	63,9
			10-70	sac, ficellerie	171,8
			12-30	confection	182,4
12	Cuir et articles chaussants	95,6	12-40	Art. chaussants sandales plast.	88,3

Source : Protection tarifaire et compétitivité de l'industrie, *ministère de l'Industrie, du plan-ministère de l'Économie et des finances – RCI janvier 1990.*

- TPE à 20,5 pour cent, si TPN maintenu à 10 pour cent sur les laits et 24 pour cent sur SAFLAIT (lait caillé)
- TPE à + 12,3 pour cent, si TPN maintenu à 10 pour cent sur les laits et 24 pour cent sur les yaourts
- TPE à 18,1 pour cent, si TPN maintenu à 24 pour cent sur les yaourts

Notes :

(**) Selon que l'on retient un Taux de protection nominale (TPN) comme TPE sur le lait et les produits laitiers -5 pour cent ou -26,4 pour cent.

(***) Selon que l'on retient un TPN à 24 pour cent ou 14 pour cent sur les yaourts et lait caillé et un TPN sur le lait et les produits laitiers -5 pour cent ou -26,4 pour cent.

NB : Il faut entendre par les IAA, les industries agro-alimentaires.

Tableau 2 : Classement de 27 entreprises agro-industrielles en fonction du niveau de leur TPE (par ordre croissant de taux, TPE en %)

No. d'ordre	Entreprises (*)	Secteur d'activité	TPE moyen pondéré
1	SIALIM-CI	Agro-alimentaire	-46,81
2	SAPROLAIT	Agro-alimentaire	-3,72
3	NANDJELAIT	Agro-alimentaire	+3,13
4	GMA	Agro-alimentaire	+6,5
5	SAGECO	Agro-alimentaire	+22,5
6	SADEM	Agro-alimentaire	+25,1
7	SOLIBRA	Agro-alimentaire	+35,1
8	BRACODI	Agro-alimentaire	+38
9	UNIWAX	Textile-habillement	+46,9
10	SAPLED	Agro-alimentaire	+55,2
11	CIPA	Agro-alimentaire	+63,3
12	IVOIREMBAL	Textile-habillement	+67
13	NOVALIM	Agro-alimentaire	+75,7
14	TRITURAF	Agro-alimentaire	+76,2
15	SIIP	Cuir et art. chaussants	+88,7
16	ZENITPLASTIC	Cuir et art. chaussants	+90,1
17	ERG	Textile -habillement	+91,5
18	IIP.C	Cuir et art. chaussants	+95
19	BLOHORN HSC	Agro-alimentaire	+95,8
20	SOPAL	Agro-alimentaire	+97,6
21	ABINADER	Agro-alimentaire	+98,6
22	COSMIVOIRE	Agro-alimentaire	+100,2
23	SIPRA	Agro-alimentaire	+120,9
24	SOVEA	Cuir et art. chaussants	+144,5
25	SAB	Textile-habillement	+168,5
26	FACI	Agro-alimentaire	+236,3
27	SITAB	Agro-alimentaire	+251,8

Sources : MIP, MEF, janvier 1990.

(*) Cette colonne comporte l'identification des entreprises. Pour la lecture des abréviations, voir centrale des Bilans de la République de Côte d'Ivoire.

Tableau 3 : Degré de concentration et types de concurrence dans quelques banches et sous-branches d'activité de l'agro-industrie ivoirienne en 1990

Branches et sous-branches	Activités	Nombre de firmes	C ¹ (%)	C ² (%)	C ⁴ (%)	Type de concurrence
06-21	Boulangeries	27			30	Concurrence
06-30	Biscuiteries et pâtes alimentaires	3	87			Asymétrique
06-11	Minoteries	1	100			Monopole
06-15	Décorticage de café	6			85	Monopole
06-99	Autre travail de grains et farine	7	90			Oligopole
07-60	Produits dérivés du café et du cacao	7		88		Monopole
07-40	Conserves de poissons	2		100		Duopole
07-10	Conserves de fruits et jus de fruit	1	100			Duopole
08-00	Fabrication de boissons glaces alimentaires	3		97,6		Asymétrique
09-00	Industrie de corps gras					Monopole
	Alimentaires et huileries					Duopole

Sources : Calculs faits à partir des données tirées de: Banques des données financières RCI .

Notes : C_x = pourcentage du chiffre d'affaires total de la branche détenu par les X premières entreprises monopole : lorsque C₁ > 80 pour cent du marché; Duopole: lorsque C₂ > 80 pour cent du marché; Oligopole: lorsque C₄ > 50 pour cent du marché; Concurrence asymétrique : lorsque 20 pour cent < C₄ < 50 pour cent; Concurrence totale : lorsque C₄ < 20 pour cent.

* Les coefficients C_x (C₄ et C₂) de part de marché mesurent les poids de X premières entreprises sur un marché.

* Les situations d'asymétrie traduisent la présence d'un leader. Ainsi les oligopoles ou les duopoles asymétriques traduisent la présence très nette d'un leader qui se dégage en tête du marché.

* Pour l'oligopole asymétrique, le premier groupe (ou première entreprise) détient plus de la moitié de C₄.

NB : Ce tableau s'inspire totalement de celui construit par l'INSEE en 1988 pour apprécier le degré de concentration financière et le type de concurrence dans l'agro-industrie française, INSEE (1988:79).

Cependant, cette concentration est beaucoup plus perceptible lorsque l'on examine de plus près les parts de marché à l'intérieur des structures oligopolistiques et duopolistiques. Ceci laisse apparaître des marchés dotés ou non d'un leader. Une telle configuration est mise en relief par le tableau 4 ci-après :

L'examen de ce tableau fait ressortir une concentration à figures variables comme le montrent les exemples suivants :

- la sous-branche⁴ 06-99 (Autre travail de grain et farine) est dominée par la SORIZCI qui contrôle à elle seule 90 pour cent du marché sur un effectif de sept firmes en 1990 ;
- les industries de décortilage de café (sous-secteur 06-15) semblent être pilotées par UNICAFE, UTPA, UNICO et DECORTICAF qui détiennent respectivement 33 pour cent, 24 pour cent et 12 pour cent du marché sur un total de six entreprises ;
- les produits dérivés du café et du cacao (sous-branche 07-60) sont dominés par trois firmes (SACO, NESTLE, CHOCODI) sur un effectif de sept firmes et contrôlent dans l'ordre de 45 pour cent, 43 pour cent et 9 pour cent du marché ;
- les industries des corps gras alimentaires (branche 09) ont un marché sur lequel trois firmes sur un effectif de sept (7) semblent exercer leur autorité. Ce sont: PALMINDUSTRIE (41 pour cent), BLOHORN (40 pour cent) et TRITURAF (17 pour cent) ;
- les biscuiteries et les pâtes alimentaires (sous-branche 06-30) sont dominées par deux firmes CIPA et SABI, avec 87 pour cent pour la CIPA, faisant figure de leader, et 13 pour cent pour la SABI. De même, les conserves de poissons (sous-

⁴ Pour plus de détails sur les branches et sous-branches, voir tableau en annexe. Quant à la lecture des abréviations relatives à l'identification des entreprises, voir Centrale des bilans de la RCI.

secteur 07-40) sont contrôlées par deux firmes, SCODI et PFCI qui détiennent respectivement 47 pour cent et 53 pour cent du marché ;

- la sous-branche fabrication de boissons et de glaces alimentaires (08-00) est dominée par deux (2) firmes sur un effectif de trois (3): SOLIBRA et BRACODI avec 55,2 pour cent du marché pour la première et 42,4 pour la seconde.

Tableau 4 : Part de marché de quelques entreprises opérant dans quelques sous-branches en 1990

Sous-branches	Activités	Chiffre d'affaires (millions de FCFA)	Nombre de firmes	Firmes	Part de marché (%)
06-21	Boulangeries	1.7	27	Panivoire	3
				Socomie	7
				P. abidjanaise	13
				B. divolaïse	7
06-99	Autres grains et farines	5.8	7	SORIZCI	90
06-15	Décorticage de café	6.6	6	Décorticalf	12
				UNICO	15
				UNICAFE	33
06-30	Biscuiterie et pâtes alimentaires	4.6	3	UTPA	24
				CIPA	87
				SABI	13
07-60	Produits dérivés de café et de cacao	62.5	7	NESTLE	43
				SACO	45
				CHOCODI	9
07-10	Conserves de fruits et jus de fruits	5.4	1	NOUV.SIACA	100
08-00	Boissons et glaces alimentaires	29.7	3	BROCODI	42.4
				SOLIBRA	55.2
				BLOHORN	40
09-00	Corps gras alimentaires	108.9	7	TRITURAF	17
				PALMINDUSTRIE	41
07-40	Conserves de poissons	32.3	2	SCODI	47
				PFCI	53

Source : Tableau construit à partir des données de la Centrale des Bilans-Banque des données Financières de la République de Côte d'Ivoire.

Ce qui précède montre le degré de concentration et de protection de l'agro-industrie ivoirienne. Cependant, il convient de noter que la sous-branche 06-21 (boulangeries) n'obéit pas à la logique de la concentration. Cette dernière connaît une structure relativement concurrentielle. Mais cette concurrence n'est pas totale, encore moins parfaite, dans la mesure où le coefficient C4 n'est pas inférieur à 20 pour cent. La situation particulière de la sous-branche boulangerie n'est pas spécifique à la Côte d'Ivoire. Le marché agro-alimentaire français offre également un sous-secteur boulangerie où plusieurs petites firmes se partagent le marché (Combris, Gallezot, Nefussi, Persuy 1985).

Un impact limité des profits nés de la concentration

Pour conclure à l'existence d'un effet limité des profits nés des structures concentrées sur l'ensemble de l'économie agro-alimentaire, nous avons procédé par l'estimation d'un modèle s'inspirant de l'approche « SCP » des structuralistes.

$$\text{Soit, } Y = \chi X_1 + \delta X_2 + \beta X_3 \text{ ut avec } \chi, \beta \neq 0$$

où Y représente une succession de variables endogènes, caractéristiques de la performance telle que la valeur ajoutée brute, le chiffre d'affaires, le cash-flow, le bénéfice net, le taux de profit et le taux de rentabilité.

X_1 = représente le degré de concentration saisi par la part de marché, mesurée ici par le chiffre d'affaires hors taxe (CAHT) de chaque sous-branche d'activité sur le CAHT de la branche d'appartenance.

X_2 = les barrières à l'entrée, mesurées ici par les variables muettes (dummy variables). Par rapport aux taux cible de 40 pour cent de taux de protection effective (TPE) que visait la réforme douanière de 1984, nous avons attribué la valeur 1 à toutes les branches qui ont un TPE > 40 pour cent, et la valeur 0 à celles qui ont un TPE < 40 pour cent.

X_3 = la taille ou la dimension des activités mesurée par le nombre d'entreprises opérant dans chaque sous-branche.

Tableau 6 : Equations relatives à la sous-période 1984–1986

Equations	R ²	F
$y_1 = 0,20 (*) x_1 + 4,79x_2 - 2,04$ (4,878) (0,303) (-0,731)	0,74	13,912 (*)
$y_2 = 0,45 (*) x_1 - 15,7 (****)x_2 - 4,87$ (4,102) (1,831) (0,519)	0,70	10,984 (*)
$y_3 = 0,05 (*) x_1 + 0,17$ (2,907) (0,857)	0,51	8,450(*)
$\text{Log } y_1 = 0,04 (*) x_1 - 0,52$ (4,896) (-1,309)	0,71	23,967 (*)
$\text{Log } y_2 = 0,03 (*) x_1 + 0,85 (**)$ (4,635) (2,497)	0,69	21,481 (*)
$\text{Log } y_3 = 0,03 (*) x_1 - 1,68 (*)$ (3,755) (-3,787)	0,63	14,101 (*)
$\text{Log } y_4 = 0,05 (*) x_1 - 2,92 (*)$ (3,948) (-5,693)	0,73	15,586 (*)
$\text{Log } y_4 = 0,04 (*) x_1 + 0,12x_2 + 0,38 (***) x_3 - 4,20 (*)$ (3,739) (1,60) (2,033) (-4,815)	0,82	7,464 (*)

Source : Tableau construit à partir des données de la Centrale des Bilans-Banque des données Financières de la République de Côte d'Ivoire.

Notes (Tableaux 5 et 6) :

les chiffres entre parenthèses représentent le t de Student

(****) = faiblement significatif (seuil de 8 pour cent)

(***) = significatif au seuil de 5 pour cent

(**) = très significatif au seuil de 1 pour cent

(*) = significatif au seuil de 1 pour cent.

Tableau 6 : Equations relatives à la sous-période 1984–1986

Equations	R ²	F
$y_1 = 0,20 (*) x_1 + 4,79x_2 - 2,04$ (4,878) (0,303) (-0,731)	0,74	13,912 (*)
$y_2 = 0,45 (*) x_1 - 15,7 (****)x_2 - 4,87$ (4,102) (1,831) (0,519)	0,70	10,984 (*)
$y_3 = 0,05 (*) x_1 + 0,17$ (2,907) (0,857)	0,51	8,450 (*)
$\text{Log } y_1 = 0,04 (*) x_1 - 0,52$ (4,896) (-1,309)	0,71	23,967 (*)
$\text{Log } y_2 = 0,03 (*) x_1 + 0,85 (**)$ (4,635) (2,497)	0,69	21,481 (*)
$\text{Log } y_3 = 0,03 (*) x_1 - 1,68 (*)$ (3,755) (-3,787)	0,63	14,101 (*)
$\text{Log } y_4 = 0,05 (*) x_1 - 2,92 (*)$ (3,948) (-5,693)	0,73	15,586 (*)
$\text{Log } y_4 = 0,04 (*) x_1 + 0,12x_2 + 0,38 (***) x_3 - 4,20 (*)$ (3,739) (1,60) (2,033) (-4,815)	0,82	7,464 (*)

Source : Tableau construit à partir des données de la Centrale des Bilans-Banque des données Financières de la République de Côte d'Ivoire.

Notes (Tableaux 5 et 6) :

les chiffres entre parenthèses représentent le t de Student

(****) = faiblement significatif (seuil de 8 pour cent)

(***) = significatif au seuil de 5 pour cent

(**) = très significatif au seuil de 1 pour cent

(*) = significatif au seuil de 1 pour cent.

L'estimation a porté sur un échantillon de 26 sous-branches d'activité: Y_1 = valeur ajoutée brute; y_2 = chiffre d'affaires hors taxe; y_3 = cash-flow; y_4 = bénéfice net, x_1 = degré de concentration; x_2 = barrière à l'entrée; x_3 = taille de l'activité.

NB : Y_6 = le taux de profit et y_7 = le taux de rentabilité n'ont donné aucun résultat significatif.

Nous avons estimé la forme linéaire et la forme logarithmique. Cette dernière forme nous a donné des résultats beaucoup plus significatifs.

L'analyse de ces tableaux confirme l'existence des liens positifs entre le degré de concentration, les barrières à l'entrée, la taille des activités et la performance industrielle. Nos résultats sont donc en parfaite harmonie (particulièrement en ce qui concerne le degré de concentration) avec ceux de la plupart des travaux réalisés dans la lignée du courant traditionnel de l'organisation industrielle (Jenny et Weber 1974, Shepher 1972, Khalizadeh-Shirazi 1974, Morvan 1972).

La sous-période 1979-1981 laisse apparaître une corrélation positive et significative entre la valeur ajoutée hors taxe (VAHT), le cash-flow, (y_3), le bénéfice net (y_4) et le degré de concentration (X_1). Ce lien statistique s'observe également au niveau de la sous-période 1984-1986. Cette dernière sous-période fait même ressortir une relation positive et significative entre les variables endogènes précédemment évoquées et les barrières à l'entrée, d'une part (équation b), et entre ces mêmes variables et la taille des activités, d'autre part (équation h).

En se fondant sur la philosophie des structuralistes, ces résultats économétriques traduisent que l'agro-industrie ivoirienne est caractérisée par une concurrence monopolistique, voire imparfaite. Dès lors, elle a donné naissance à des profits substantiels au détriment du bien-être des consommateurs. En nous appuyant donc sur l'interprétation structuraliste de ces résultats, il paraît légitime de s'interroger sur les mobiles de la contre-performance de l'agro-industrie

ivoirienne. Si la protection et, particulièrement la concentration qui la caractérisent ont été à l'origine de résultats relativement satisfaisants en termes de bénéfices et de cash-flow, qu'est-ce qui motiverait alors les différentes réformes des années 80? Autrement dit, on pourrait avancer que l'agro-industrie ivoirienne fait des profits, mais ces derniers produisent très peu d'effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie agro-alimentaire; ce qui, de facto, justifierait les différentes mutations intervenues dans la politique agro-industrielle de ce pays. Ceci soutiendrait l'idée d'un effet limité des profits nés de la protection et, particulièrement de la concentration. Cette situation quasi-paradoxe trouverait une justification dans les faits essentiels suivants.

D'une part, les branches les plus performantes de l'agro-industrie sont contrôlées par les intérêts étrangers et se situent généralement dans l'import-substitution (Kouassi 1995). Or, d'après cette même étude, ce sous-secteur d'activité industrielle est très peu connecté à l'agriculture locale, en raison de l'importance toujours croissante de l'importation dans la consommation intermédiaire des firmes qui y opèrent. Ceci enlève donc à l'agriculture locale la dynamique que pourrait lui insuffler les industries agro-alimentaires (IAA), en tant que principaux débouchés de l'agriculture.

D'autre part, la générosité du code des investissements quant au rapatriement des bénéfices et aux exonérations diverses, doublée de nombreux subterfuges comptables (prix de cession par exemple), est de nature à appauvrir les opérations de réinvestissement. Ceci réduit, de facto, l'effet attendu des investissements étrangers sur l'économie agro-alimentaire, leurs objectifs de production étant souvent dépendants des décisions extérieures. Par ailleurs, la contre-performance trouverait des origines dans l'omniprésence de l'Etat dans ce secteur d'activité. En 1991, l'Etat contrôlait encore 96 pour cent du financement local de l'agro-industrie (Kouassi 1995). Cet interventionnisme accru des pouvoirs publics a donné naissance à plusieurs pratiques qui sont particulièrement préjudiciables à la promotion des activités agro-industrielles.

Généralement, ces pratiques tiennent à la corruption, aux détournements des deniers publics, à la gabegie, et au népotisme. Toutes ces pratiques, loin d'être la règle de la gestion rationnelle d'une économie, semblent trouver leurs racines dans les contraintes communautaires en Afrique. Ces dernières, liées au phénomène de la redistribution, apparaissent comme les premières dans le calcul économique de tout africain qui connaît une relative réussite sociale.

Ceci fait dire à Mahieu (1990) : « La réussite économique individuelle est une aubaine pour la collectivité dans la mesure où elle favorisera l'ordre communautaire ». Ainsi en Afrique, la plupart des responsables d'entreprises se servent de ces dernières pour maintenir ou accroître leur crédibilité auprès de leur communauté. Dès lors, les firmes dont ils ont la charge deviennent de véritables sources de distribution de revenus à tous ceux qui peuvent être des vecteurs de diffusion de cette crédibilité individuelle.

Conclusion

Notre étude s'est fixé pour objectif d'essayer de justifier les contre-performances de l'agro-industrie ivoirienne à travers l'approche structuraliste du paradigme « Structure-comportement-performance ». Elle montre que les profits réalisés, du fait de la concentration et de la protection, n'ont pas suscité la dynamique requise sur l'ensemble de l'économie agro-alimentaire.

L'usage du modèle « SCP » met en lumière une corrélation positive et significative entre les variables endogènes, telles que, la valeur ajoutée, le cash-flow, le bénéfice net, le chiffre d'affaires, et les variables exogènes comme le degré de concentration, les barrières à l'entrée, la taille des activités. Dans la conception structuraliste, ce lien est le signe de l'existence d'un marché imparfait, générateur, de facto, de profits excessifs. Si les bénéfices nés des structures concentrées et protégées ont produit un effet insignifiant sur l'agro-industrie, cela tient en partie, au fait que ses branches qui ont connu un relatif succès relèvent du contrôle des intérêts étrangers,

particulièrement dominants dans l'import-substitution et ayant très peu de rapport avec l'agriculture locale.

Par ailleurs, l'insuccès des branches agro-industrielles contrôlées par les intérêts nationaux se fonde sur l'omniprésence de l'Etat dans ce secteur d'activité. Ceci est à l'origine d'une certaine pratique (gabegie, détournements des deniers publics, népotisme...) qui s'oppose aux vertus de la gestion rationnelle d'une économie. Un tel comportement trouve plutôt ses fondements dans les contraintes communautaires qui conduisent, souvent, la « technostructure » (expression empruntée à Galbraith 1968) des firmes agro-industrielles à se servir de ces dernières pour asseoir ou consolider sa propre crédibilité aux dépens de la rentabilité financière ou économique.

Au total l'ambivalence qui caractérise l'agro-industrie ivoirienne : le succès relatif des branches contrôlées par l'étranger et les résultats décevants de celles qui sont sous le contrôle des nationaux invite à l'instauration d'un nouveau type de coopération entre investisseurs nationaux et étrangers.

Pour donc promouvoir le développement de l'agro-industrie, cette nouvelle coopération pourrait se fonder sur la définition des contrats incluant: l'obligation d'utiliser les biens intermédiaires d'origine locale, l'adaptation permanente des produits transformés à l'évolution de la demande urbaine, l'instauration des clauses exigeant le réinvestissement de tout ou partie des profits... Ainsi, les opérations d'investissement dans les pays en voie de développement représenteraient moins des occasions d'accroissement des profits que des opportunités pour aider ces pays à promouvoir leurs activités industrielles.

Annexes

Nomenclature de l'agro-industrie en Côte d'Ivoire

Travail de grains et farines	Industries des textiles et de l'habillement
Minoteries	Égrenage du coton
06-15 Décorticage de café	Filature, tissage, teinture, impression
06-21 Boulangeries	Sacheries-ficelerie
06-25 Pâtisseries	Fabrication d'articles d'habillements
06-30 Biscuits et pâtes alimentaires	Fabrication d'autres articles textiles
Autre travail de grains et farines	
07- Industries de conservation et préparations alimentaires	Industrie du cuir et art. chaussants
Conserveries de fruits et jus de fruits	Industrie du bois
Conserves de poissons	Première transformation du bois
Poissons et crustacés surgelés	Menuiserie
Produits dérivés du café et du cacao	Fabrication de meubles
Plats cuisinés-traiteurs industriels	
Autres	
08- Fabrication de boissons et glaces Alimentaires	Fabrication du caoutchouc et produits en caoutchouc
Autres industries alimentaires : sucre tabac	Production de caoutchouc naturel
	16-30 Fabrication d'articles en caoutchouc

Source : Banque des données financières, République de Côte d'Ivoire.

Références

- Andrews, P.W.S., 1964, *On Competition in Economic Theory*, MacMillan, London.
- Bain, J.S., 1951, « Relation of Profit Ratio to Industry Concentration: American Manufacturing 1936-1940 », in *Quarterly of Economics*.
- Bain, J.S., 1956, *Barriers to New Competition*, Harvard University Press.
- Berle, A. et Means, G., 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, MacMillan.
- Chevassu, J. et Valette, 1976, *Caractéristiques structurelles de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire*, Petit-Bassam, Abidjan, ORSTOM.
- Clarke, R. et Davies, S., 1982, « Market Structure and Price Cost Margins », *Economics*, Vol. 49.
- Combris P., Nefussi J. 1984, « Le concept d'agro-alimentaire, intérêt et limite », in *Economie rurale*, n° 160.
- Combris P., Gallezot J., Nefussi J., Persuy P., 1985, « Les restructurations des économies agricoles et alimentaires dans le régime d'accumulation de l'après guerre », in *Revue d'économie industrielle* (numéro spécial), pp.43-50.
- Cowling, K., 1976, « On the Theoretical Specifications on Industrial Structure Performance Relationships », in *European Economic Review*, No. 8, pp. 1-14.
- Cowling, K. et Mueller, D., 1978, « The Social Cost of Monopoly », in *Economic Journal*, pp. 727-748.
- Cowling, K. et Waterson, M., 1976, « Price-Cost Margins and Market Structure », *Economics*, Vol. 43.
- Daems, H., 1983, *The Determinant of the Hierarchical Organization of Industry, Power, Efficiency and Institution*, A. Franis ed., London.
- Demsetz, H., 1982, « Barriers to Entry », in *American Economic Review*, Vol. 72, No. 1, March, pp. 47-57.
- Dubresson, A., 1989, *Villes et industries en Côte d'Ivoire*, Paris, Karthala.
- Dupriez, L.H., 1959, *Philosophie des conjonctures*, Nauwelaets, Lovvain.
- Galbraith, J.K., 1968, *Nouvel Etat industriel*, Paris, Gallimard.
- Geroski, A., 1982, « Interpreting a Correlation Between Market Structure and Performance », in *Journal of Industrial Economics*, No 3.
- Hambert, D., 1964, « A Theory of Oligopoly », *Journal of Political Economy*, February, pp. 44-61.
- Houssiaux, J., 1958, *Le pouvoir du monopole*, Paris, Sirey.

- Jacquemin, A., 1975, *Economie industrielle européenne*, Paris, Dunod.
- Jacquemin, A., 1985, *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Economica et CABAY, Paris et Louvain la Neuve.
- Jenny, F. et Weber, A., 1976, « Les tendances de la concentration sectorielle dans l'industrie manufacturière française, 1961-1969 », in *Revue économique*, vol. XXVII, No. 4, pp. 663-680.
- Khalizadeh-Shirazi, J., 1974, « Market Structure and Price-cost margins in OK Manufacturing Industries », in *Review of Economic and Statistics*, February.
- Kouassi, R.N., 1995, « Structure de marché et Performance industrielle: le cas de l'agro-industrie ivoirienne », Thèse de Doctorat en Économie, Université de Versailles Saint-Quentin-En-Yvelines, octobre.
- Mahieu, F.R., 1990, *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, L'Harmattan.
- Mason, R. et Shaanan, J., 1984, « Social Costs of Oligopoly and the Value of Competition ». In *Economic Journal*, pp. 520-535.
- Masson, E., 1939, « Price and Production Policies of Large Scale Enterprises », in *American Economic Review*, Vol. 29, No 1, March.
- Ministère de l'Économie et des Finances : Centrale des Bilans années successives.
- Miras, C., 1980, *L'entrepreneur ivoirien ou une bourgeoisie privée de son Etat*, Petit-Bassam, Abidjan, ORSTOM.
- Morvan, Y., 1991, *Fondements d'économie industrielle*, Economica, 2ème éd.
- Morvan, Y., 1972a, *L'apprentissage et la vie des firmes*, Paris Marne.
- Morvan, Y., 1972b, *La concentration de l'industrie en France*, Paris, Armand Collin.
- Organisation de l'unité africaine (OUA), 1982, *Plan d'action pour le développement économique de l'Afrique 1980-2000*, International Institute for Labour Studies, Genève.
- Peltzman, S., 1977, « The Gains and Looses from Industrial Concentration », in *Journal of Law and Economics*, No. 20, pp 229-263.
- Richardo, D., 1847, *Des principes de l'Economie Politique et de l'Impôt*, Londres – Traduction française, œuvres complètes, Guillaumin.
- Robinson, E., 1932, *Structure of Competitive Industry*, London, Macmillan.
- Salama P. et Tissier P., 1982, *L'industrialisation dans le sous-développement*, Paris, Maspéro.

- Scherer, F. M., 1967, « Market Structure and the Employment Scientists and Engineers », in *American Economic Review*, n°3.
- Scherrer, F.M., 1980, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago Rand Macnelly.
- Shepherd, W., 1972, « The Element of Market Structure », *Review of Economics and Statistics*, No. 54, pp. 225-376.
- Sherphed, W., 1984, « Contestability and Predatory Pricing », in *Revue d'économie industrielle*, No. 46, pp. 1-21.
- Shepherd, W., 1988, « Contestability Versus Competition », in *American Economic Review*, September, pp. 572-587.
- Stigler, G.J., 1968, *The Organization of Industry*, Homewood, Richard D. Irwin.
- Sylos-Labini, P., 1964, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachussetts.
- Teece, D., 1982, « Towards an Economic Theory of the Multiproduct Firm », in *Journal of Economic Behavior and Organization*, March, pp. 39-63.
- Tirole, J., 1988, *Théorie de l'organisation industrielle*, Economica, Tome I.
- Valette, A., 1980, « Résultats et Réflexions sur une étude empirique de l'industrialisation en Côte d'Ivoire », *Cahiers ORSTOM*, Série Sciences Humaines, Vol. XVII, No 1-2, pp. 45-65.
- William F.S. et Jonathan, 1986, *L'industrialisation en Afrique au sud du Sahara*, Banque mondiale.
- Williamson, O., 1975, *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.
- Williamson, O., 1985, *The Economy of Capitalism*, New York, Free Press.
- Williamson, O., 1987, « Predatory Pricing : A Strategic and Welfare Analysis », *Yale Law Journal*, December, pp. 284-340.